

GLOBAL **ENTREPRENEURSHIP** MONITOR

GUATEMALA **2009-2010**



www.gemconsortium.org



www.babson.edu



www.fce.ufm.edu/kec



UFM
UNIVERSIDAD
FRANCISCO
MARROQUÍN | FACULTAD de
**CIENCIAS
ECONÓMICAS**

www.fce.ufm.edu

GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR

GUATEMALA
2009-2010



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)

*GUATEMALA
REPORTE NACIONAL 2009-2010*

*FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUÍN*

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

GUATEMALA 2009-2010

1.ª edición, octubre de 2010

DERECHOS RESERVADOS

Copyright 2010

UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUÍN

Diagramación

Tipos Diseño

Impreso en Guatemala

por Byrsa

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

CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO	13
1. UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUÍN: EMPRENDEDORES Y ECONOMÍA DE MERCADO	16
a. ¿Por qué el GEM?	16
2. EL MODELO GEM	18
a. Emprendimiento y fases del desarrollo	18
b. Emprendimiento: actitudes, actividad y aspiraciones	19
c. El contexto para el emprendimiento	21
d. Conceptualización del emprendimiento	22
3. EMPRENDIMIENTO: RESULTADOS INTERNACIONALES	24
a. Actividad emprendedora	25
b. Actitudes y percepciones	26
4. EL EMPRENDEDOR GUATEMALTECO	28
a. Es joven	28
b. Con baja escolaridad	29
c. Con múltiples ocupaciones	31
d. Es comerciante	32
e. Empieza el camino	33
f. Usa tecnología antigua	34
g. Genera pocos empleos	34
h. Emprende por necesidad	36
i. El espíritu femenino	38
j. Tiene bajos niveles de capitalización	39
k. Financia a familiares cercanos para que pongan un negocio	41
l. Recibe pocos consejo	42
m. Cierra negocios con frecuencia	42
n. La inseguridad limita las intenciones	43

5. ENCUESTA NACIONAL A EXPERTOS	44
a. Introducción	44
b. Apoyo financiero	45
c. Políticas gubernamentales	46
d. Programas de Gobierno	47
e. Educación y formación	49
f. Transferencia de conocimiento y tecnología	50
6. CONCLUSIONES	52
Anexo 1: Bibliografía	55
Anexo 2: Glosario	56
Anexo 3: Equipo Nacional GEM	57
Hugo Maul	
Mónica de Zelaya	
Irene Flores	
Georgina Tunarosa	
Jaime Díaz	
David Casasola	
Lisardo Bolaños	
Anexo 4: Temas adicionales	59
a. Mercado: doméstico <i>versus</i> exportaciones	59
b. Innovación y adopción de tecnología	60
c. Innovación de productos	61

TABLA DE ILUSTRACIONES

Gráfica 1: Tasa de Emprendimiento Temprano (TEA)	24
Gráfica 2: TEA por grupo etario	29
Gráfica 3: Educación de los emprendedores y del resto de la población	30
Gráfica 4: América Latina: Nivel de educación	30
Gráfica 5: Estatus laboral de los emprendedores Guatemala	31
Gráfica 6: Sector de negocio	32
Gráfica 7: Sector de negocio de los emprendedores en Latinoamérica	33
Gráfica 8: Etapa de desarrollo del negocio de los emprendedores	33
Gráfica 9: Adopción de tecnología de los emprendedores	34
Gráfica 10: Número de empleos generados por los emprendedores	35
Gráfica 11: Emprendedores que espera generar 10 empleos o más en Latinoamérica	36
Gráfica 12: Emprendimiento por necesidad <i>versus</i> oportunidad	37
Gráfica 13: Motivación del emprendimiento por oportunidad	37
Gráfica 14: Motivación de los emprendedores según nivel educativo	38
Gráfica 15: Motivación y género de los emprendedores	38
Gráfica 16: Etapa de desarrollo del negocio y género de los emprendedores	39
Gráfica 17: Monto provisto para financiar el negocio de un tercero	40
Gráfica 18: Relación con la persona que recibió fondos para iniciar un negocio	41
Gráfica 19: Proporción de emprendedores que recibieron consejos	42
Gráfica 20: Cierre de negocios	42
Gráfica 21: Impacto de la inseguridad sobre el inicio de los negocios	43
Gráfica 22: Expectativas de que el negocio crezca dada la situación seguridad	43
Gráfica 23: Apoyo financiero para negocios nuevos y en crecimiento	45
Gráfica 24: Políticas gubernamentales respecto de negocios nuevos y en crecimiento	47
Gráfica 25: Programas gubernamentales respecto de negocios nuevos y en crecimiento	48
Gráfica 26: Educación y formación en temas empresariales	50
Gráfica 27: Transferencia de conocimiento y tecnología en temas empresariales	51
Gráfica 28: Intensidad de exportación de los emprendedores, TEA 2009	59
Gráfica 29: Latinoamérica: Intensidad de exportación de los emprendedores	60
Gráfica 30: Latinoamérica: Adopción de tecnología de los emprendedores, TEA 2009	61
Gráfica 31: Latinoamérica: oferta de nuevos productos a nuevos mercados	61

PREFACIO

La Facultad de Ciencias Económicas (FCE) tiene mucho gusto en presentar el Reporte Nacional de Guatemala 2009-2010, del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). El GEM es un consorcio mundial de investigación dedicado al estudio de la relación entre el emprendimiento, a veces llamado empresarialidad, y el desarrollo económico. Este reporte fue elaborado por el Equipo Nacional GEM Guatemala.

El GEM se inició en 1999 bajo el liderazgo de Babson College y el London Business School, con la participación de unos pocos equipos nacionales para realizar una investigación armonizada sobre la creación de negocios, actitud y entorno de la actividad emprendedora en 10 países. Una década más tarde, el GEM 2009 reporta información recabada en más de 180 mil entrevistas a personas individuales distribuidas en 54 países. Con la participación de la Facultad de Ciencias Económicas (FCE), el Equipo Nacional en el consorcio mundial y la realización del elaborado trabajo de investigación que culmina en el Reporte Nacional de Guatemala 2009-2010, se da la primera instancia en la que se cuenta con la participación y datos de un país Centroamericano en el proyecto del GEM.

El Reporte Nacional GEM de Guatemala 2009-2010 recoge los resultados de dos procesos de recaudación de información: 1) las Encuestas de la Población Adulta (*Adult Population Survey*, APS) en la que se entrevistó a 2,190 individuos adultos repartidos en 179 municipios de Guatemala, y 2) las Encuestas Nacionales a Expertos (*National Experts Survey*, NES).

La misión de la Universidad Francisco Marroquín y de la FCE es la enseñanza y

difusión de los principios éticos, jurídicos y económicos de una sociedad de personas libres y responsables. Si bien la actividad emprendedora es vital en toda forma de organización social, la libertad y oportunidad de emprendimiento es esencial a la sociedad libre.

La participación de la Universidad Francisco Marroquín en el GEM, a través de la FCE, no es casual o producto de un interés abstracto y general por la investigación. Es por una convicción firme que la comprensión y facilitación de la actividad emprendedora y lo que ésta es capaz de desencadenar guardan una íntima relación con las posibilidades y oportunidades de progreso y bienestar para la sociedad. La actividad emprendedora exitosa descubre y crea riqueza y, la que no lo es, señala lo que la destruye.

El siglo pasado fue testigo de grandes logros para la humanidad, especialmente en lo que se refiere a mejorar el nivel de vida de las personas. El llamado «combate a la pobreza» es hoy en día quizás el tema central de la discusión en las ciencias sociales. La ciencia económica ha hecho importantes avances en el estudio de aquellos factores institucionales y culturales que, o bien producen pobreza, o crean riqueza. Pero más importante, la

ciencia económica es capaz de identificar elementos cuya presencia es indispensable para crear prosperidad y oportunidad en una sociedad; se conoce bastante sobre lo que crea riqueza. Lo que no se sabe con tanta claridad es cómo se producen esos elementos, o más concretamente, cómo se conjugan, especialmente los componentes políticos y culturales que puedan crear las condiciones sostenidas para encaminar a una sociedad pobre en la senda de la prosperidad. No hay varita mágica, pero el estudio sobre la actividad emprendedora, sus condiciones, manifestaciones y entornos y su relación con la creación de riqueza y oportunidad, con seguridad, son pasos en la dirección correcta.

El Reporte Nacional de Guatemala 2009-2010 del GEM es un esfuerzo de la FCE que brinda a la comunidad información y datos valiosos sobre la actividad emprendedora en el país, con la sola intención de contribuir al diálogo, estudio y reflexión, en la búsqueda de propuestas y posibles respuestas a los problemas de la sociedad guatemalteca.

El Equipo Nacional de Guatemala del consorcio GEM es liderado por Hugo Maul, director del Departamento de Economía de la FCE, con la participación de David Casasola, Mónica de Zelaya, Georgina Tunarosa, Irene Flores, Jaime Díaz y Lisardo Bolaños. El Equipo Nacional GEM Guatemala y la FCE agradecen el apoyo decisivo del Consejo Directivo de la UFM.

Fritz Thomas

Decano

Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Francisco Marroquín

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 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.



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.



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 39 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

RESUMEN EJECUTIVO

Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

Es un proyecto desarrollado para estudiar la relación entre el desarrollo económico y el emprendimiento. Los objetivos del GEM son: medir las diferencias en los niveles de actividad emprendedora entre países, descubrir y evidenciar los factores que determinan los niveles nacionales de actividad emprendedora, e identificar las políticas que puedan mejorar el nivel de actividad emprendedora en cada país. En 2009 participan 54 incluyendo a Guatemala, el primer país en Centroamérica, gracias al apoyo de la Universidad Francisco Marroquín.

El GEM concibe al emprendedor desde una visión integral, tomándolo en cuenta desde el momento en el que percibe oportunidades de negocios, hasta que es capaz de crear un negocio establecido. Existen dos instrumentos para la medición

del emprendimiento: la Encuesta de la Población Adulta (*Adult Population Survey*, APS), para medir el emprendimiento directamente a través de la población guatemalteca, y la Encuesta Nacional de Expertos (*National Expert Survey*, NES), que captura las percepciones de 36 expertos sobre las características del entorno guatemalteco en donde se desarrolla la actividad empresarial.

Por último, el GEM diferencia los países analizados en tres etapas de desarrollo: economías basadas en recursos, economías basadas en eficiencia y economías basadas en innovación. Esta diferenciación permite distinguir diversas iniciativas y dinámicas dentro de la actividad empresarial. Guatemala se ubica entre los países cuyas economías están basadas en recursos.

Guatemala en el contexto internacional del emprendimiento

Una de las principales inquietudes que existe en la investigación realizada con la información del GEM es el papel que tiene el nivel de emprendimiento en un país y su efecto en el desarrollo económico. Al momento de analizar cómo se distribuyen las tasas de emprendimiento respecto al nivel de ingresos, se encuentra una relación no lineal. Es decir, a menores niveles de ingresos existe una correlación negativa con la empresarialidad y a mayor ingreso esta relación se revierte y es positiva. Por esta razón, es necesario analizar con más cuidado la actividad empresarial, tomar en cuenta diferencias en las motivaciones por las cuales los individuos inician nuevos negocios y el contexto en el cual se desarrollan.

La Tasa de Emprendimiento Temprano (TEA por sus siglas en inglés) para

Guatemala en el 2009 fue la sexta más alta en el mundo y la cuarta en Latinoamérica, ascendiendo a un nivel del 19%. Esta tasa contabiliza las personas que están poniendo en marcha un negocio o son dueñas de un negocio con menos de 3.5 años de existencia. Para Guatemala, esta tasa es mayor que el promedio observado para países con una estructura económica similar. Más aún, Guatemala mostró una de las tasas de emprendimiento naciente más altas del mundo, siendo equivalente al 12% del total de la población adulta. Por otra parte, únicamente el 5% de la población adulta contaba con negocios establecidos, siendo equivalente a la mitad de la tasa observada para países cuyas economías son similares. Además, el 4% de esta población afirmó haber descontinuado algún negocio en el último año. Este dato es similar a lo observado internacionalmente.

El emprendedor guatemalteco

El emprendedor guatemalteco es joven, el 40% del total de la TEA tiene entre 18 y 34 años de edad. Por otra parte, más del 42% del total de población entre 18 y 44 años se encuentra emprendiendo en nuevos negocios. El emprendedor guatemalteco tiene baja escolaridad. El 52% de la TEA no ha completado el nivel básico. La minoría cuenta con estudios universitarios.

Respecto al tipo de trabajos, la mayor cantidad de emprendedores trabaja en múltiples ocupaciones o en tiempo parcial. Únicamente el 30% cuenta con trabajo de tiempo completo. La mayor cantidad de negocios incluidos en la TEA tienen una orientación hacia el consumo. Este grupo representa el 76% de la TEA.

La mayor parte de emprendedores está iniciando sus negocios. El 62% de los emprendedores está poniendo en marcha

su negocio y aún no recibe ingreso alguno. Además, el 35% de la TEA actualmente no está generando empleos. Estas estadísticas pueden ser explicadas por el tipo de emprendimientos que se observan en los mercados. Los resultados muestran que el 26% de la TEA inicia sus negocios por necesidad. Además, el 42% de los emprendedores cuenta con un bajo nivel de capitalización, iniciando sus negocios con un monto menor a los Q10,000. Esto va de la mano del tipo de tecnología que tienen a disposición en sus negocios. El 73% de la TEA indicó que la tecnología disponible para trabajar data de más de cinco años de antigüedad. Por último, únicamente un 10% de los emprendedores recibe consejos para administrar sus negocios.

Percepción de la empresarialidad

Se realizó una Encuesta Nacional de Expertos (NES), con el fin de proveer información respecto al contexto que prevalece en Guatemala para emprender. El primer hallazgo encontrado fue que no existen suficientes fuentes de financiamiento para los negocios nuevos y en crecimiento. La emisión de deuda es el principal mecanismo de financiamiento, pero todavía se carece de otros medios más sofisticados como inversión privada, inversión de riesgo o incluso inyecciones de capital, entre otros.

Se encontró que más de dos terceras partes de los entrevistados consideraron que las políticas públicas no favorecen la creación de nuevos negocios o su rápido crecimiento. Además, existe un consenso en que la regulación y los trámites son fáciles de entender y son predecibles. En cuanto a los programas públicos, la percepción de

los entrevistados indica que los programas de apoyo a los nuevos negocios y su crecimiento son casi nulos. Más aún, el 75% de los entrevistados afirmó que estos programas no son eficientes y el 81% de los entrevistados indicó que estos programas no constituyen una respuesta a las necesidades de los emprendedores el día de hoy.

En cuanto a la educación, más de tres cuartos de la población entrevistada indicó que la educación a nivel primario y secundario inculca principios y el espíritu necesario para emprender. El 42% reportó que la educación superior brinda una preparación de calidad para el emprendedor y el 50% afirmó que la educación superior en administración de negocios o de dirección de negocios es adecuada. Por último, los entrevistados consideraron que existen muy pocos mecanismos para la

transferencia de conocimientos y tecnología. Sólo el 11% afirmó que la tecnología se transfiere de forma eficiente en las universidades o en los centros de educación de Guatemala hacia los negocios nuevos en el país. Además, el 27% indicó que existe la base científica y tecnológica que apoya eficazmente la creación de negocios para competir en el mundo.

Por último, existen cuatro mensajes que es necesario destacar después de observar los resultados obtenidos. Primero, el guatemalteco promedio tiene el mismo perfil del emprendedor representativo. En otras palabras, si se quisiera hablar de emprendedores es necesario hablar de todos los guatemaltecos, ya que son el mismo a nivel agregado. Tanto el emprendedor como el guatemalteco creen que su propio destino depende de su trabajo honrado, esfuerzo y compromiso. Segundo, el ser emprendedor es una profesión atractiva para los jóvenes. Además, la TEA incrementa con la edad cuando se es joven. Esto refleja que el

emprendimiento es una opción para la juventud, aleja del engaño, del crimen y de la corrupción. Tercero, la oportunidad y la necesidad son sinónimos para el emprendedor guatemalteco. Al analizar los datos uno encuentra que la mayor cantidad de personas emprenden por oportunidad, pero al analizar sus condiciones no difieren sustancialmente de los que lo hacen por necesidad. Cuarto, existe un potencial de desarrollo en el proceso del emprendimiento. Se reconoce que hoy en día, con los recursos que cuenta, el emprendedor hace bastante para sostener su familia y para mejorar su entorno. Sin embargo, poco avanza en hacer crecer sus firmas y en generar empleo. Si se mejoraran las condiciones para que el emprendedor avanzara en este proceso, entonces se podrían sentar mejores bases para el desarrollo guatemalteco.

1.

UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUÍN: EMPRENDEDORES Y ECONOMÍA DE MERCADO

a. ¿Por qué la UFM y el emprendimiento?

La Universidad Francisco Marroquín tiene como misión la enseñanza y la difusión de los principios éticos, jurídicos y económicos de una sociedad de personas libres y responsables. Para comprender cómo se organiza una sociedad de personas libres es necesario reconocer el papel que desempeña el emprendedor en un contexto de libertad y de oportunidad de emprendimiento. Por ello, la participación de la Facultad de Ciencias Económicas no es un producto del interés abstracto de la investigación. Al contrario, se desea comprender el potencial que la actividad emprendedora puede desencadenar en términos de creación de bienestar en una sociedad.

Por otra parte, el llamado combate a la pobreza no se ha logrado resolver. Parte del problema que existe es la falta de comprensión del rol que desempeña el emprendimiento para generar desarrollo en un país. Se han realizado avances para investigar, a nivel agregado, algunos componentes que crean prosperidad u oportunidades en una sociedad. Se ha investigado el tema del desarrollo y del crecimiento económico. Por lo tanto, se ha perdido el foco al momento de analizar al emprendedor. Los errores se magnifican al no reconocer que en Guatemala un grupo importante de la población se emplea por cuenta propia, que una amplia base de la población es joven y que existe poca oportunidad en el mercado laboral formal. Es en este contexto cuando emprender se convierte en una opción cada vez más difícil. La tarea de investigar el emprendimiento en Guatemala se convierte en un reto que busca promover el desarrollo, basados en los principios que rigen una sociedad de personas que actúan libre y responsablemente.

b. ¿Por qué el GEM?

Objetivos y forma de organización. El *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) es un proyecto mundial dedicado al estudio de la relación existente entre la actividad emprendedora y el desarrollo. Si bien se reconoce ampliamente esta relación, falta mucho todavía para que la misma sea entendida por completo. La ausencia de información estandarizada nacional e internacionalmente ha obstaculizado su comprensión. El GEM es un esfuerzo que buscó subsanar esta carencia de datos mediante la elaboración de encuestas nacionales armonizadas, reuniendo expertos académicos en emprendimiento de diferentes partes del mundo y trabajando conjuntamente en un programa de investigación común. El GEM tiene tres objetivos fundamentales:

- Medir las diferencias en los niveles de actividad emprendedora entre países.
- Descubrir y evidenciar los factores que determinan los niveles nacionales de actividad emprendedora.
- Identificar las políticas que puedan mejorar el nivel de actividad emprendedora en cada país.

El GEM considera el emprendimiento como un proceso e identifica diferentes tipos y etapas de la actividad empresarial: la etapa temprana de gestación de la idea empresarial, el establecimiento de la actividad emprendedora y la etapa en donde la actividad deja de realizarse. En general, el GEM busca superar el sesgo sistemático en que incurre el análisis tradicional de crecimiento económico y competitividad, en donde casi siempre se deja de lado el papel de los negocios nuevos y pequeños.

El GEM surge en 1997 como producto de la alianza entre London Business School y Babson College, organizaciones con una reconocida reputación mundialmente en la enseñanza e investigación en emprendimiento. Dos años después, en 1999, se presenta el primer informe con la colaboración de 10 países. En el 2009 se completa el undécimo ejercicio global del GEM, esta vez con la participación de 54 países y por primera vez, con la participación de un país centroamericano: Guatemala.

El GEM se gobierna en el mundo a través de un consorcio de equipos nacionales integrados en la Asociación Global de Investigación en Emprendimiento (GERA por sus siglas en inglés), organización sin fines de lucro dirigida por los representantes de los equipos nacionales, las instituciones fundadoras e instituciones patrocinadoras.

El reporte GEM. En este reporte se analizan los elementos del modelo GEM que permiten una mejor comprensión del emprendimiento en Guatemala. En el capítulo 4 se analizan varios indicadores que reflejan las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras de las personas nacionales. Esta parte del reporte se basa en la Encuesta de la Población Adulta (*Adult Population Survey*, APS), la cual es diseñada para tener una representatividad nacional (los detalles técnicos de tal encuesta se presentan más adelante en el Cuadro 1). Es importante mencionar que las especificaciones de dicho instrumento obedecen a criterios técnicos armonizados que utilizan todos los países participantes, para poder comparar los resultados a nivel internacional.

Posteriormente se describen las condiciones del contexto emprendedor en Guatemala. Para esto se utiliza la Encuesta Nacional de Expertos (*National Expert Survey*, NES) que incluye la participación de 36 expertos en temas de empresarialidad y el contexto social, económico, cultural, técnico y político del país. Los expertos nacionales pueden ser políticos, académicos, emprendedores, funcionarios del gobierno u otros profesionales en el campo del emprendimiento. Los detalles técnicos de esta encuesta se presentan más adelante.

Actualmente la Facultad de Ciencias Económicas se encuentra en un proceso de elaboración de estudios de investigación sobre el papel del emprendedor en la sociedad guatemalteca y su rol en el desarrollo económico. Estos documentos permitirán contar con más información respecto a la empresarialidad en Guatemala. Asimismo, se ha recopilado la información para completar la Encuesta Nacional sobre Participación y Actitudes hacia el Emprendimiento y la Encuesta Nacional de Expertos del 2010. Esto facilitará la disponibilidad de información actualizada respecto a la actividad emprendedora en Guatemala y permitirá continuar con la investigación de la empresarialidad en el país.

2. EL MODELO GEM

En la actualidad existe un acuerdo bastante amplio acerca de la importancia del emprendimiento en el desarrollo económico nacional. Los emprendedores fomentan la innovación, aceleran los cambios estructurales y obligan a los negocios antiguos a una constante actualización, generando así un aporte importante a la productividad y eficiencia del sistema económico. Es importante reconocer que la contribución del emprendimiento es condicional a la etapa de desarrollo económico en que se encuentre el país. A partir del 2008 el GEM incorpora explícitamente una distinción entre las fases del desarrollo económico; en línea con la tipología de Porter (2002), el GEM hace una distinción entre países cuyas economías se basan en: la explotación de recursos, la eficiencia y la innovación.

a. Emprendimiento y fases del desarrollo

La forma, tipo e intensidad de las actividades emprendedoras evolucionan en la medida que los países avanzan en la escalera del desarrollo. La actividad emprendedora de una economía pobre, aislada de los flujos comerciales internacionales, con bajos niveles de capitalización y baja educación no es igual a la de un país desarrollado, con altos índices de desarrollo humano e impulsado por la innovación. Los siguientes apartados desarrollan un marco teórico mínimo que trata de explicar la evolución de la actividad y actitud emprendedora a lo largo de las fases de desarrollo.

El emprendimiento en las economías basadas en recursos. El desarrollo económico trae consigo mayores niveles de productividad, aumento de los ingresos per cápita y recomposición de la fuerza laboral desde los sectores primarios y extractivos hacia el sector manufacturero y, finalmente, al sector servicios (Gries y Naude, 2008). Países con bajos niveles de desarrollo económico cuentan con un sector agrícola relativamente grande que provee ingresos de subsistencia para la mayoría de la población. Situación que cambia en la medida que la actividad industrial comienza a desarrollarse y a crecer los centros urbanos. Esta mejora relativa de las condiciones de vida en las ciudades respecto del área rural provoca que los habitantes de las áreas rurales paulatinamente se trasladen a los centros urbanos. Esta migración interna, unida a las limitadas oportunidades de trabajo formal en las ciudades, genera problemas de desempleo y subempleo que tienden a alimentar el surgimiento de emprendimientos de subsistencia caracterizados por el autoempleo, emprendimientos caracterizados por la necesidad de conseguir ingresos mínimos o complementar ingresos insuficientes que se obtienen en el mercado laboral.

Emprendimiento en economías basadas en la eficiencia. En la medida que se desarrolla el sector industrial empiezan a surgir instituciones y políticas públicas que fomentan la búsqueda de economías de escala, *clusters*, productividad y eficiencia en el uso de los factores productivos. Esto, combinado con el surgimiento de fuentes independientes de capital financiero por parte del sector bancario emergente, permite el desarrollo de un sector manufacturero de pequeña y mediana escala. Así, una economía basada en la eficiencia da lugar a una reducción gradual en los emprendimientos por necesidad y al crecimiento de emprendimientos manufactureros de pequeña escala que empiezan a estar motivados por la búsqueda de oportunidades.

Emprendimiento en economías basadas en innovación. A medida que una economía madura y se capitaliza, el énfasis en la actividad industrial gradualmente da paso a una expansión del sector de servicios enfocado en las necesidades de una sociedad de alto nivel de ingresos. El sector industrial, por su parte, evoluciona y experimenta progresos en variedad y sofisticación. Un desarrollo de este tipo está típicamente asociado con una creciente actividad en investigación y desarrollo, en la intensidad en el uso de los conocimientos y en una actividad emprendedora innovadora y basada en la búsqueda de oportunidades reales de negocio. En la medida en que las instituciones económicas y financieras se adaptan al nuevo entorno, los emprendimientos innovadores se van convirtiendo en los principales impulsores del desarrollo económico y la creación de riqueza (Henrekson, 2005).

b. Emprendimiento: actitudes, actividad y aspiraciones

A lo largo de la historia la literatura ha reconocido diferentes papeles para el emprendedor dentro del desarrollo económico. Por ejemplo, según (Cantillon, 1755), el emprendedor es «alguien dispuesto a soportar el riesgo financiero personal de emprender un negocio». Esta visión refleja el desarrollo económico de Europa en el siglo XVIII y se relaciona más con la noción estática del emprendedor que con una visión dinámica del mismo, confundiendo al emprendedor con el «dueño de un negocio», noción que poco o nada dice con la capacidad de la persona para iniciar nuevos emprendimientos.

Marshall, por ejemplo, a finales del siglo XIX centraba su visión en la importancia de la clase empresarial para la economía de mercado (Marshall, 1890). Para este autor, los emprendedores eran los impulsores del proceso de producción y distribución; de la coordinación de la oferta y demanda en el mercado; de la asignación del capital y el trabajo dentro del negocio. La visión de Marshall se acerca más al papel de los emprendedores en sectores intensivos en capital, donde las economías de escala son un reflejo de la eficiencia en los procesos productivos.

Schumpeter (1934), por su parte, fue un pionero en vincular el aspecto dinámico del emprendimiento a la innovación y el desarrollo económico. Su concepto de «destrucción creativa», como reflejo del pensamiento evolucionista, puede ser vinculado directamente con el rol del emprendedor en las economías basadas en la innovación. Los emprendedores son capaces de introducir nuevos productos, abren mercados desconocidos, expanden la frontera tecnológica y destruyen las tecnologías antiguas.

Friedrich Hayek (1948) concibe al emprendedor como el responsable que la sociedad se adapte a nuevas circunstancias particulares en el tiempo y el espacio. Para Hayek, el emprendedor se guía por medio de un sistema de coordinación basado en la división del trabajo, donde el sistema de precios tiene un papel esencial emitiendo las señales importantes a los tomadores de decisiones en el mercado.

Por su parte, Schultz (1975) critica a Schumpeter, ya que sostiene que el emprendedor es el que genera el equilibrio mediante la adaptación al cambio empresarial. Asimismo, Kirzner (1997) señala que el emprendedor es quien crea los equilibrios en el mercado. Para Kirzner el equilibrio en el mercado se define como la situación donde coinciden las expectativas

de los agentes económicos sobre los planes que el resto de la sociedad ejecutará. Por ello, destaca que el emprendedor no necesita contar con capital, pero sí estar alerta a las oportunidades que existen en los mercados.

Recientemente han surgido diferentes visiones y conceptos sobre el emprendimiento que destacan su naturaleza multifacética y holística. En esa línea, Acs y Szerb (2009) reconocen la existencia de tres componentes principales que caracterizan el emprendimiento: actitudes emprendedoras, actividades emprendedoras y aspiraciones emprendedoras. Estos componentes están complejamente interrelacionados entre sí, formando un sistema caracterizado por enlaces reforzadores entre uno y otro componente.

Las actitudes emprendedoras se relacionan con el grado de convencimiento personal acerca de la existencia de buenas oportunidades para empezar un negocio; el nivel de incertidumbre que la persona está dispuesta a soportar en su aventura empresarial; la percepción propia acerca de las habilidades, conocimiento y experiencia para crear un negocio, y el grado de reconocimiento social a los emprendedores. Es importante para los países tener personas capaces de reconocer nuevas oportunidades de negocios y convencidas de tener las habilidades requeridas para aprovecharlas.

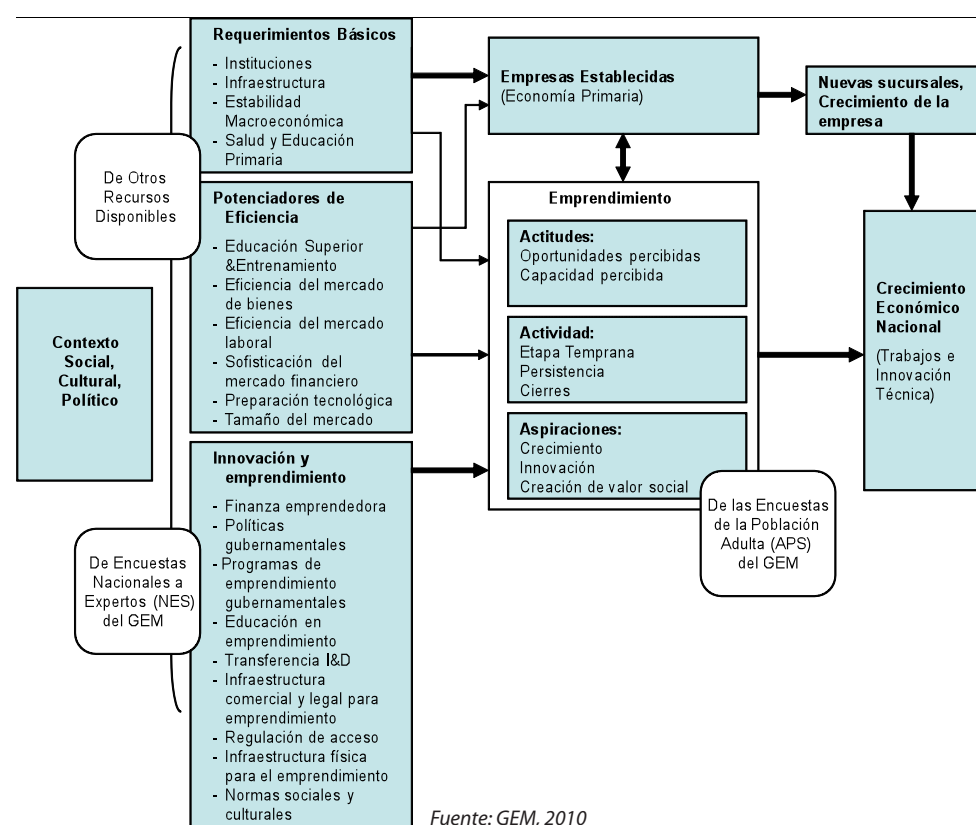
La actividad emprendedora tiene múltiples facetas: desde la concepción de un nuevo negocio, su establecimiento, madurez y su eventual cierre. La creación de negocios varía de acuerdo al sector económico en que se encuentren, la cantidad de personas en el equipo fundador y las características demográficas del fundador o fundadores (género, edad o educación). Cuando la actividad emprendedora se ve como un proceso más que un acontecimiento aislado (tal y como lo hace el GEM), la atención debe concentrarse tanto en las intenciones emprendedoras como en la actividad emprendedora según sus diferentes fases (naciente, nueva y establecida). Esta estrategia permite explorar la contribución de los emprendedores a la economía nacional según la fase en la que se encuentren. Por ejemplo, la actividad de negocios nacientes y nuevos se espera que sea mayor en economías basadas en recursos, fundamentalmente, porque muchas de ellas son motivadas por necesidades económicas. En economías basadas en la innovación, la proporción de emprendimientos que surgen para aprovechar oportunidades se espera que sea mayor que en las economías basadas en recursos o en eficiencia.

Finalmente, las aspiraciones emprendedoras reflejan la naturaleza cualitativa de la actividad empresarial. Las aspiraciones de los emprendedores en cuanto a la introducción de nuevos productos, procesos productivos, mercados o cambios organizacionales afecta de manera directa el resultado potencial y real de los emprendimientos existentes. La innovación de productos y procesos, la internacionalización de las operaciones y la ambición de un rápido crecimiento son consideradas el sello del emprendimiento impulsado por la ambición y la búsqueda de oportunidades.

c. El contexto para el emprendimiento

El GEM establece un Marco de Condiciones para el Emprendimiento (EFC por sus siglas en inglés) que refleja las características principales del entorno socio-económico e institucional del país. Este marco tiene por objeto reconocer las condiciones relevantes al emprendimiento según la etapa de desarrollo de la economía nacional. El marco de referencia para las condiciones socio-económicas e institucionales para el emprendimiento en economías basadas en los recursos naturales y la eficiencia se han adoptado del Reporte Global de Competitividad 2009-2010 (GCR por sus siglas en inglés) (Schwab, 2009). Para las economías basadas en la innovación, el modelo del GEM hace una contribución a la perspectiva del GCR añadiendo un conjunto de condiciones específicas para la innovación y el emprendimiento (Acs y Armington, 2006).

Figura1: El modelo revisado del GEM



Según el modelo GEM (Gráfica 1), en las economías basadas en recursos el énfasis está puesto en los requisitos básicos: desarrollo de las instituciones, infraestructura, estabilidad macroeconómica, salud y educación primaria. Los requisitos básicos permiten el desarrollo de emprendimientos motivados por necesidades económicas, pero contribuyen poco para facilitar el aprovechamiento de nuevas oportunidades. En la medida que progresan los países sus economías dependen cada vez más de condiciones que promuevan 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 es crucial que se aliente y se premie la investigación y el desarrollo, que se facilite el emprendimiento enfocado en oportunidades y que las políticas públicas promuevan emprendimientos innovadores.

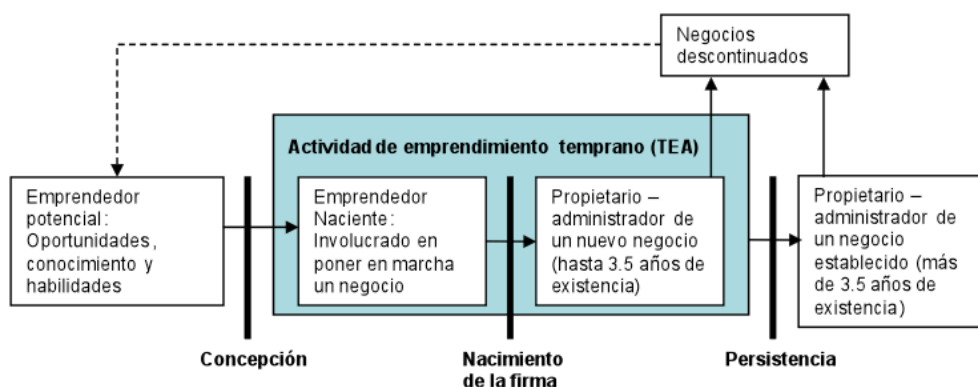
d. Conceptualización del emprendimiento

La sección anterior mostró que el emprendimiento es un fenómeno complejo muy difícil de simplificar. El GEM suministra un paraguas bajo el cual una variedad de características emprendedoras, tales como motivación, innovación, competitividad, y aspiraciones de alto crecimiento, pueden ser estudiadas sistemática y rigurosamente. El GEM considera el emprendimiento como un proceso, compara actitudes y aspiraciones emprendedoras de aquellos que están comprometidos con emprender y evalúa actitudes, actividades y aspiraciones en las diferentes fases del emprendimiento. El estudio contempla una definición muy amplia del proceso emprendedor que va desde la etapa previa, en que el negocio a establecer sólo es una idea en la mente del emprendedor, hasta la etapa más avanzada o de consolidación, en que el negocio o actividad ha superado los 42 meses de vida y se considera ya un negocio establecido. En medio de estas dos fases extremas se distinguen tres tipos de emprendedores:

- Nacientes: aquellos casos en donde la persona ya ha comprometido recursos para iniciar un negocio del cual tiene la expectativa de ser dueño (emprendedor naciente) y que lleva menos de tres meses operando.
- Nuevos: aquellos casos cuando la persona ya es dueña y dirige un nuevo negocio y ha pagado salarios por más de tres meses, pero tiene menos de 42 meses al frente del mismo (dueño de un nuevo negocio).
- Establecidos: aquellos casos cuando el dueño ha permanecido operando el negocio por más de tres años y medio.

Para el GEM, el pago de cualquier tipo de retribuciones por más de tres meses a cualquier persona, incluyendo a los dueños, es considerado el «momento del nacimiento» de un negocio. La distinción entre emprendimientos nacientes y emprendimientos nuevos depende de la antigüedad del negocio. Cuando se han pagado salarios y sueldos por más de tres meses y menos de 42 meses se considera que el emprendimiento es nuevo. Estudios realizados por la comunidad de investigación en emprendimiento ha definido el corte de 42 meses como el «valle de la muerte», ya que negocios que superan este período logran sobrevivir por un mayor período de tiempo (Reynolds, P.D., et al., 2005). La Gráfica 2 resume el proceso emprendedor y las definiciones operativas del GEM.

Figura 2: El proceso emprendedor y las definiciones operativas del GEM



Fuente: GEM, 2010

A través de la TEA, el GEM considera como emprendedores activos a todos los adultos (entre 18 y 64 años) que se encuentran en el proceso de poner en marcha un negocio que poseerán en parte o su totalidad y/o que actualmente son propietarios gerentes de un negocio nuevo. Esta definición incluye el autoempleo.

Cuadro 1: Características generales del APS

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos armonizada APS 2009

Adult Population Survey (APS) es la encuesta que captura la información con la que se caracterizan los emprendimientos que llevan a cabo los habitantes en cada país. Los estándares estadísticos utilizados para el levantamiento de la encuesta, garantizan que los resultados sean representativos para la población en general; asimismo, permiten realizar una comparación entre los distintos países participantes.

En el caso de Guatemala, se entrevistaron a 2,190 individuos con edades comprendidas entre los 18 y 64 años, los cuales son representativos de la República de Guatemala y de sus departamentos.

Para llegar a esta muestra, en primer lugar se realizó una selección aleatoria de 179 municipios de los 332 existentes, utilizando un margen de error del 5% y un nivel de significancia del 5%. Utilizando los mapas elaborados por el INE, cada uno de los municipios seleccionados se dividió en nueve áreas. Asimismo, de esas nueve áreas se eligieron tres áreas de forma aleatoria. Posteriormente se numeraron todas las casas existentes en estas tres áreas seleccionadas, y para cada una de estas tres áreas se eligieron 12 casas de manera aleatoria. Finalmente, de estas 6,444 casas seleccionadas se obtuvo la muestra de 2,190 individuos.

A continuación se presentan las características de la población guatemalteca, obtenidas a partir de los resultados del APS

1. El 47% de los individuos son hombres y el 53% mujeres.
2. El 25% tiene edades comprendidas entre 18 y 24 años, el 27% entre 25 y 34 años, el 20% entre 35 y 44 años, el 16% entre 45 y 54 años, y el 12% entre 55 y 64 años.
3. El 15% no ha estudiado, el 18% posee primaria completa, el 8% posee básico completo, el 16% posee diversificado completo y el 2% posee universitario completo.
4. El 45% posee empleo, ya sea de tiempo parcial o completo, el 7% está auto empleado, el 27% se dedican a tareas domésticas, el 6% son estudiantes, el 8% están desempleados, 4% retirados y el 1% entre otras actividades.

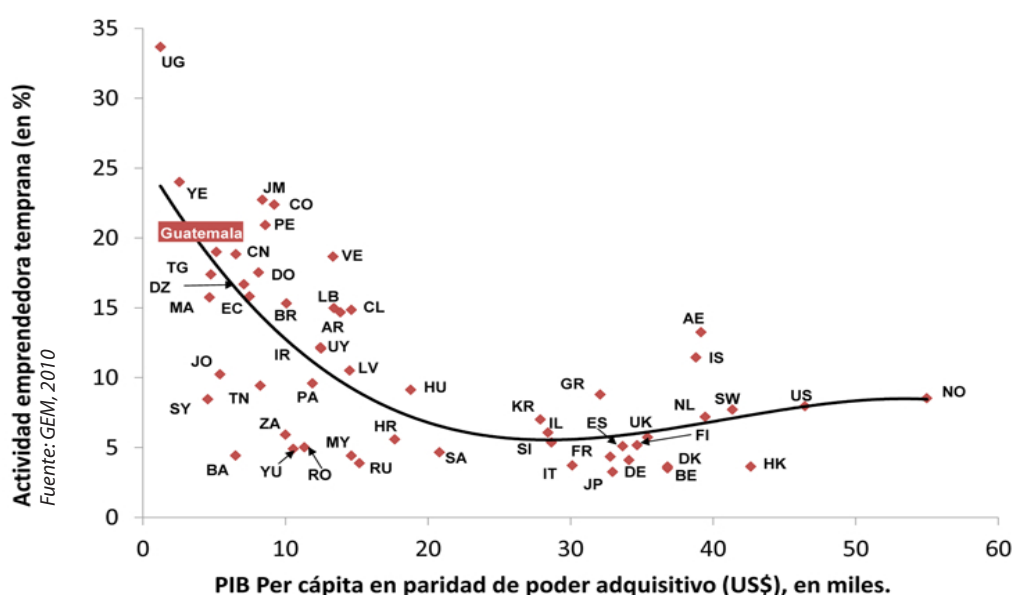
3.

EMPREDIMIENTO: RESULTADOS INTERNACIONALES

Como fue explicado antes, el grado de emprendimiento en un país es medido a través del indicador denominado TEA. Este indicador mide el emprendimiento desde la fase inicial de las intenciones concretas y los primeros pasos para iniciar un negocio hasta la consolidación de negocios nuevos completamente operativos.

Esta medición no está condicionada a factores como el tamaño, grado de innovación u oportunidad, etcétera. Este tipo de condicionantes se miden por aparte en la metodología del GEM. La siguiente gráfica da cuenta de las mediciones de la TEA para los 54 países participantes en el GEM 2009 (Guatemala se identifica con un marcador triangular).

Gráfica 1: Tasa de Emprendimiento Temprano (TEA)



En esta gráfica se observa una relación no lineal entre emprendimiento y nivel económico medido por el PIB per Cápita. Se destaca el tramo de correlación negativa que corresponde a los países de bajos niveles de producción, cuyas economías tienden a estar basadas en recursos y en eficiencia. En este tipo de países el emprendimiento se caracteriza por la necesidad, de allí la relación negativa entre empresariedad y nivel económico. Son los bajos niveles de capitalización per cápita, la poca especialización, la reducida extensión y profundidad de los mercados, el bajo nivel educativo de la población y la escasa calidad de su infraestructura institucional los que condicionan el tipo de emprendedores que existen en estas economías. De esa cuenta, a menor nivel de desarrollo relativo más emprendimiento por necesidad y menos por innovación y oportunidad.

En la medida que las economías se desarrollan e incrementan su nivel económico cambia el tipo de emprendedores que prevalece en ellas, alcanzándose un punto en donde a mayor emprendimiento mayor nivel económico.

a. Actividad emprendedora

El análisis de los indicadores internacionales de acuerdo a las fases de desarrollo de cada país se presenta en la Tabla 1. Aunque el nivel observado para la TEA en Guatemala durante el 2009 pareciera ser muy elevado (de hecho resultó ser uno de los más altos del mundo), está totalmente en línea con lo que se esperaría para un país con el grado de desarrollo relativo de Guatemala.

Tabla 1: Actividad emprendedora en los 54 países participantes en el GEM, según fase de desarrollo económico.

	Tasa de emprendimiento naciente	Tasa de propietarios de negocios nuevos	Tasa de Emprendimiento Temprano (TEA)	Tasa de propietarios de negocios establecidos	Tasa de negocios descontinuados	Impulsados por necesidad (% of TEA)	Impulsados por la oportunidad de mejora (% of TEA)
Economías basadas en factores primarios							
Argelia	11.3	5.6	16.7	4.7	7.9	18	51
Guatemala	11.8	8.6	19	4.6	3.8	26	31
Jamaica	13.0	10.6	22.7	16.3	10.7	33	45
Libano	6.7	8.8	15.0	16.0	4.6	18	60
Marruecos	6.9	9.4	15.8	15.2	3.7	25	57
Arabia Saudita	2.9	1.9	4.7	4.1	2.9	12	63
Siria	3.4	5.1	8.5	6.7	7.4	37	43
Tonga	6.5	11.1	17.4	2.3	3.6	33	39
Uganda	12.4	22.7	33.6	21.9	24.2	45	45
Venezuela	13.3	5.4	18.7	6.5	3.0	32	42
Cisjordania & Gaza	3.0	5.9	8.6	6.9	7.1	37	33
Yemen	22.8	1.2	24.0	2.9	2.0	35	16
Promedio Simple	9.9	8.3	17.7	8.9	6.9	29.0	43.6
Economías basadas en la eficiencia							
Argentina	6.1	9.3	14.7	13.5	6.2	47	37
Bosnia y Herzegovina	3.1	1.3	4.4	3.9	3.1	39	20
Brasil	5.8	9.8	15.3	11.8	4.0	39	48
Chile	9.6	5.6	14.9	6.7	6.4	25	42
China	7.4	11.8	18.8	17.2	6.6	48	29
Colombia	15.0	8.0	22.4	12.6	7.1	34	45
Croacia	3.5	2.2	5.6	4.8	3.9	37	39
República Dominicana	8.8	9.2	17.5	11.4	12.9	34	26
Ecuador	6.3	9.7	15.8	16.1	6.0	32	43
Hungría	5.4	3.7	9.1	6.7	3.2	24	45
Irán	8.2	4.1	12.0	6.5	6.0	35	35
Jordania	5.9	4.9	10.2	5.3	6.8	28	35
Letonia	5.3	5.4	10.5	9.0	3.3	32	54
Malasia	1.7	2.7	4.4	4.3	2.7	25	44
Panamá	6.2	3.5	9.6	4.2	1.4	24	59
Perú	16.1	5.1	20.9	7.5	7.1	28	42
Rumania	2.8	2.3	5.0	3.4	3.6	34	31
Rusia	1.8	2.3	3.9	2.3	2.2	29	37
Serbia	2.2	2.8	4.9	10.1	1.9	41	46
Sudáfrica	3.6	2.5	5.9	1.4	4.2	33	38
Túnez	2.2	7.2	9.4	10.2	4.8	20	57
Uruguay	8.1	4.2	12.2	5.9	4.9	22	57
Promedio Simple	6.1	5.3	11.2	7.9	4.9	32	41
Economías basadas en la innovación							
Bélgica	2.0	1.6	3.5	2.5	1.3	9	55
Dinamarca	1.6	2.0	3.6	4.7	1.1	7	56
Finlandia	2.9	2.3	5.2	8.5	2.1	19	62
Francia	3.1	1.4	4.3	3.2	1.9	14	67
Alemania	2.2	2.1	4.1	5.1	1.8	31	43
Grecia	4.5	4.7	8.8	15.1	2.6	26	47
Hong Kong	1.6	2.2	3.6	2.9	1.5	19	49
Islandia	7.6	4.2	11.4	8.9	4.0	10	58
Israel	3.4	2.7	6.1	4.3	4.0	25	48
Italia	1.8	1.9	3.7	5.8	1.1	14	57
Japón	1.9	1.3	3.3	7.8	1.4	30	62
Corea	2.7	4.4	7.0	11.8	3.9	45	37
Holanda	3.1	4.1	7.2	8.1	2.5	10	57
Noruega	5.0	3.9	8.5	8.3	3.7	9	74
Eslovenia	3.2	2.1	5.4	5.6	1.3	10	69
España	2.3	2.8	5.1	6.4	2.0	16	41
Suiza	4.3	3.5	7.7	8.4	2.1	7	67
Reino Unido	2.7	3.2	5.7	6.1	2.1	16	43
Emiratos Árabes	6.5	7.4	13.3	5.7	6.5	9	79
Estados Unidos	4.9	3.2	8.0	5.9	3.4	23	55
Promedio Simple	3.4	3.1	6.3	6.8	2.5	17	56

Las definiciones de estas tasas se encuentran descritas en el Glosario incluido en los anexos.

Fuente: GEM, 2010

La TEA representa un cuarto de la población adulta en Guatemala para el 2009 y es más grande que el promedio para los países cuyas economías están basadas en recursos. Esta tasa es la sexta más alta entre los países incluidos en el estudio. Adicionalmente, la tasa de emprendimiento naciente que registró Guatemala en el 2009 fue una de las más altas del mundo (12%).

Por otra parte, la tasa de dueños de negocios establecidos es de tan sólo 5% de la población adulta. Esta tasa representa un poco más de la mitad del valor promedio del valor observado para países en cuyas economías se basan en recursos. La tasa de negocios descontinuados es de un 3.8%, un valor lejano al promedio relevante (7.2%) para países como Guatemala.

Cuando se contrastan los indicadores relativos al emprendimiento naciente, negocios establecidos y negocios descontinuados contra la TEA, parece existir cierta evidencia que muestra lo difícil que resulta para un emprendedor naciente consolidar y hacer crecer sus operaciones. A manera de comparación solamente, los negocios que logran establecerse y sobrevivir como máximo tres años y medio constituyen el 38% de todos los negocios que estaban en el 2009 en su etapa naciente, y los negocios que fueron descontinuados en el 2009 son

un 36% de todos los negocios que en ese año estaban en su etapa naciente. De alguna manera estas comparaciones revelan lo complicado que resulta para un emprendedor y su negocio sobrevivir en Guatemala.

En cuanto a la distinción entre emprendimiento por necesidad o por oportunidad, los valores de Guatemala son levemente 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.

b. Actitudes y percepciones

Otro de los elementos conceptuales del modelo GEM son las actitudes y percepciones de la sociedad respecto del emprendimiento. La Tabla 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 miedo al fracaso.

Lo anterior, sin duda, revela el gran potencial que tiene la actividad emprendedora en nuestro país. Podría

decirse que se trata de un «gigante dormido», que una vez se le permita despertar, puede liderar un proceso de cambio importante en nuestra sociedad. Claro está que para que este sector despierte se requiere de un ambiente institucional que promueva la plena vigencia de los derechos de propiedad, el cumplimiento de los contratos, la resolución pronta y eficaz de los problemas judiciales, la apertura de mercados, entre otros (Baumol, 1990).

Llama también la atención el reconocimiento de la sociedad hacia la actividad emprendedora. En el caso de Guatemala es importante notar que casi un 80% de los encuestados consideran la actividad emprendedora como una buena ocupación (buena carrera); el 68% de los encuestados percibe que la sociedad y los medios de comunicación reconocen el éxito empresarial. Esta aceptación social por las actividades emprendedoras refuerza la importancia de un arreglo institucional que promueva el florecimiento de la actividad privada. Esta evidencia refuta la percepción de que la sociedad ve con recelo a los emprendedores y desconfía de ellos.

Tabla 2: Actitudes y percepciones de los emprendedores en los 54 países participantes en el GEM 2009, según fase de desarrollo económico

	Oportunidades percibidas	Habilidades percibidas	Miedo al fracaso*	Intención emprendedora **	Emprendimiento		
					Como una buena carrera	Reconocimiento social	Reconocimiento por parte de los medios
Economías Basadas en Factores Primarios							
Argelia	48	52	31	22	57	58	39
Guatemala	55	62	34	10	76	67	65
Jamaica	42	77	24	29	76	77	74
Libano	54	77	21	22	85	79	65
Marruecos	53	78	24	27	82	86	74
Arabia Saudita	69	73	49	34	80	89	78
Siria	54	62	18	54	89	89	55
Tonga	56	53	65	6	91	52	80
Uganda	74	85	29	58	81	85	74
Venezuela	48	59	26	29	76	69	49
Cisjordania & Gaza	50	56	36	24	88	78	52
Yemen	14	64	65	9	95	97	96
Promedio Simple	52	67	34	28	81	77	67
Economías basadas en la eficiencia							
Argentina	44	65	37	14	68	76	80
Bosnia y Herzegovina	35	57	32	17	73	57	51
Brasil	47	53	31	21	81	80	77
Chile	52	66	23	35	87	70	47
China	25	35	32	23	66	77	79
Colombia	50	64	29	57	90	74	82
Croacia	37	59	35	8	68	49	53
República Dominicana	50	78	27	25	92	88	61
Ecuador	44	73	35	31	78	73	55
Hungría	3	41	33	13	42	72	32
Irán	31	58	32	22	56	78	61
Jordania	44	57	39	25	81	84	70
Letonia	18	50	40	10	59	66	51
Malasia	45	34	65	5	59	71	80
Panamá	45	62	26	11	74	67	50
Perú	61	74	32	32	88	75	85
Rumania	14	27	53	6	58	67	47
Rusia	17	24	52	2	60	63	42
Serbia	29	72	28	22	69	56	56
Sudáfrica	35	35	31	11	64	64	64
Túnez	15	40	34	54	87	94	70
Uruguay	46	68	29	21	65	72	62
Promedio Simple	36	54	35	21	71	71	62
Economías basadas en la innovación							
Bélgica	15	37	28	5	46	49	33
Dinamarca	34	35	37	3	47	75	25
Finlandia	40	35	26	4	45	88	68
Francia	24	27	47	16	65	70	50
Alemania	22	40	37	5	54	75	50
Grecia	26	58	45	15	66	68	32
Hong Kong	14	19	37	7	45	55	66
Islandia	44	50	36	15	51	62	72
Israel	29	38	37	14	61	73	50
Italia	25	41	39	4	72	69	44
Japón	8	14	50	3	28	50	61
Corea	13	53	23	11	65	65	53
Holanda	36	47	29	5	84	67	64
Noruega	49	44	25	8	63	69	67
Eslovenia	29	52	30	10	56	78	57
España	16	48	45	4	63	55	37
Suiza	35	49	29	7	66	84	57
Reino Unido	24	47	32	4	48	73	44
Emiratos Árabes	45	68	26	36	70	75	69
Estados Unidos	28	56	27	7	66	75	67
Promedio Simple	28	43	34	9	58	69	53

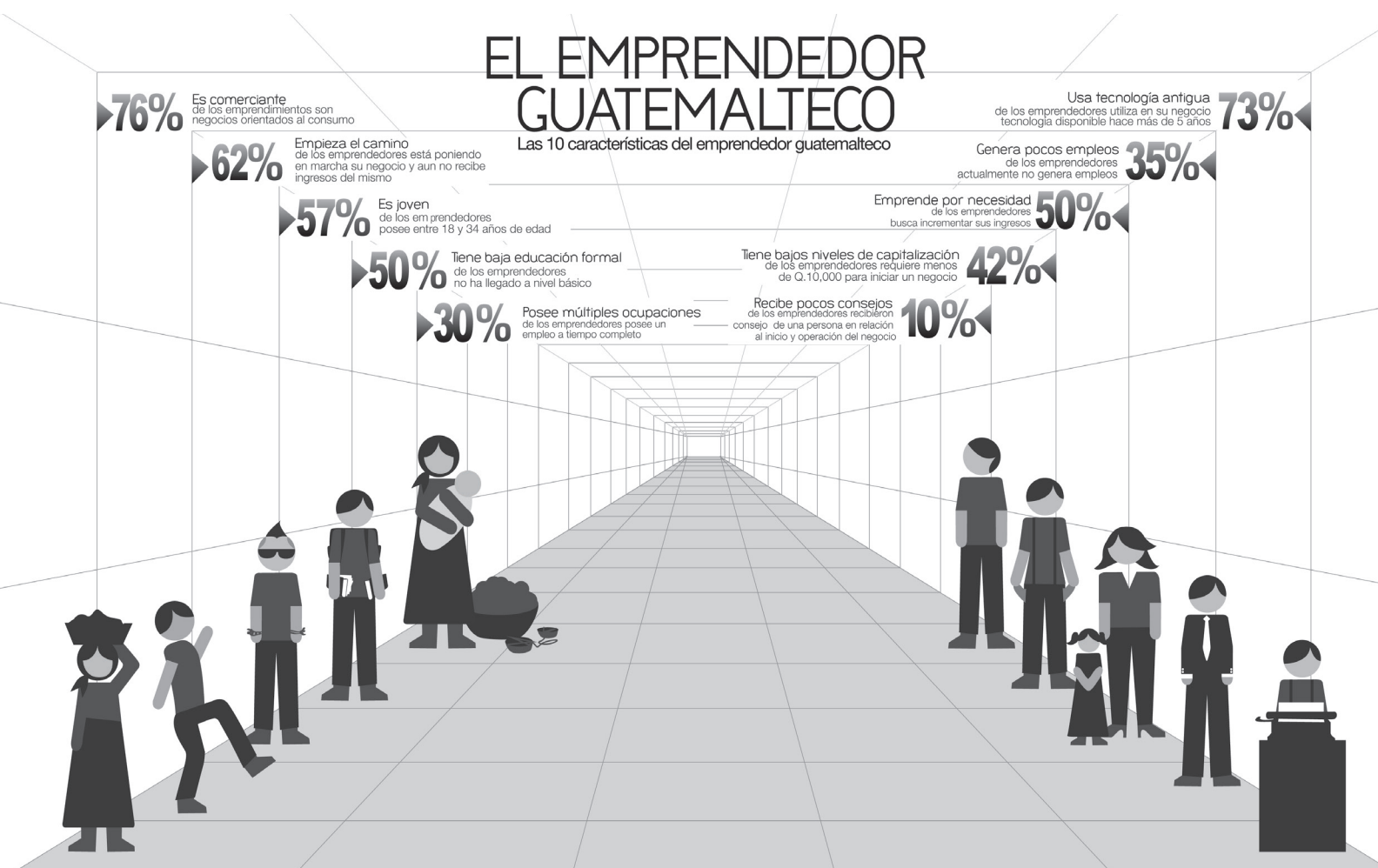
Las definiciones de estas tasas se encuentran descritas en el Glosario incluido en los anexos.

* Denominador: población entre 18-64 años que perciben buenas oportunidades para iniciar un negocio.

** Denominador: población entre 18-64 años que no participa en actividades emprendedoras.

Fuente: GEM, 2010

4. EL EMPRENDEDOR GUATEMALTECO

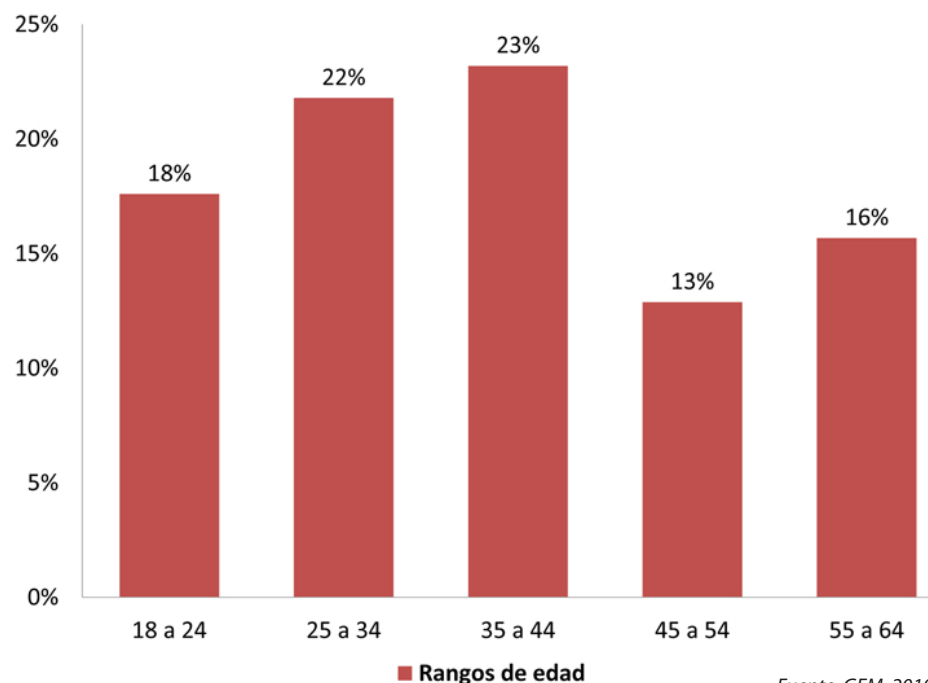


Retratar al emprendedor guatemalteco es una tarea complicada. Al igual que con Guatemala, no existe manera alguna de resumir toda la diversidad de los emprendedores en unos cuantos indicadores. Es importante reconocer de entrada que este mismo emprendedor puede mostrar otras características igualmente valiosas si es observado con detenimiento desde otra perspectiva. A continuación se presentan las diez facetas más importantes, que a nuestro juicio, retratan al emprendedor guatemalteco. En esta descripción hemos seguido, en líneas generales, la forma comúnmente aceptada por la comunidad GEM para describir al emprendedor.

a. Es joven

Al igual que la población en general, la mayor parte de los emprendedores son jóvenes; 57% tienen entre 18 y 34 años y un 79% tiene menos de 45 años de edad. Al momento de medir la actividad empresarial dentro de cada grupo etario, se observa que los guatemaltecos entre 18 y 34 años de edad representan una TEA del 40% y el grupo que más emprendimiento mostró fue el de 35 y 44 años, mostrando una TEA del 23%. La Gráfica 2 muestra la evidencia de estos resultados.

Gráfica 2: TEA por grupo etario
(para el 2009 como % del total de población en cada grupo etario)



Fuente: GEM, 2010

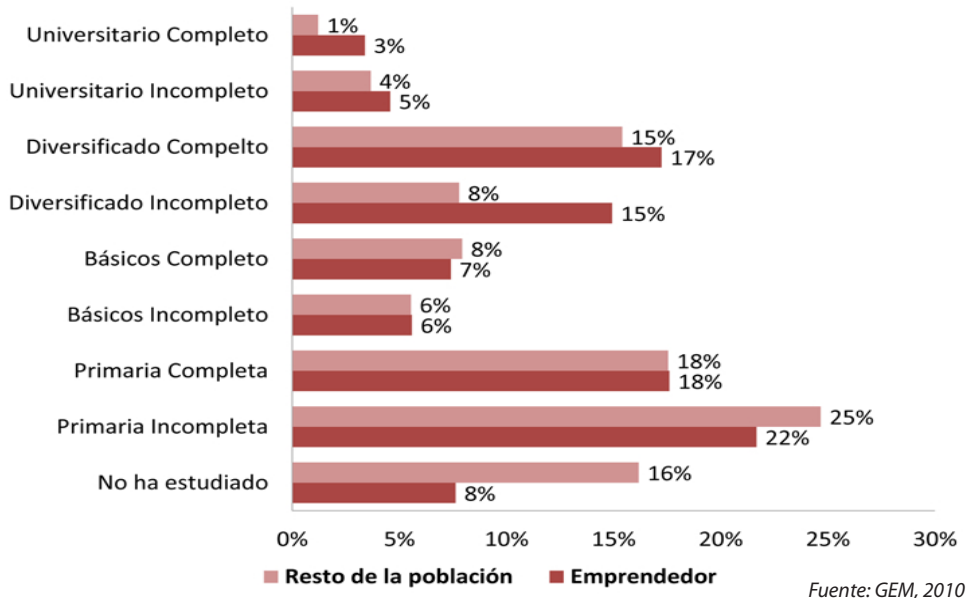
También es necesario indicar que la gran proporción de jóvenes dentro de la TEA es producto, en parte, de un mercado laboral que no provee suficientes oportunidades de empleo para todos los jóvenes. Dentro de los distintos segmentos que participan en el mercado laboral, los jóvenes tienden a ser los más vulnerables debido a su falta de experiencia y poca educación apta para empleos formales. Estos factores influyen negativamente en su productividad y en los salarios que podrían esperar trabajando en relación de dependencia. Esta situación obliga a decenas de miles de jóvenes a buscar formas de ganarse la vida fuera del mercado laboral formal año con año. Algunos de estos jóvenes terminan trabajando como empleados o subempleados en la economía informal, otros muchos optan por la actividad emprendedora. En la medida que el joven adquiere más experiencia, avanza en sus estudios o recibe capacitación, las oportunidades de empleo y mejores salarios aumentan. Esta razón podría explicar la caída en la proporción de emprendedores conforme aumenta la edad de la persona.

b. Con baja escolaridad

Un 30% de todos los emprendedores dentro de la TEA ni siquiera completó la educación primaria y un 8% de ellos no tienen educación alguna. Otro 24% de los emprendedores completó la educación primaria e inició parte de la educación básica. La mitad de los emprendedores tienen un nivel educativo menor a la educación básica incompleta. Un 17% adicional terminó los estudios diversificados, únicamente 8% han pasado por las aulas universitarias y un 3% han terminado esta etapa. En total, solamente un 40% de los emprendedores tiene un nivel educativo que va más allá de la educación básica.

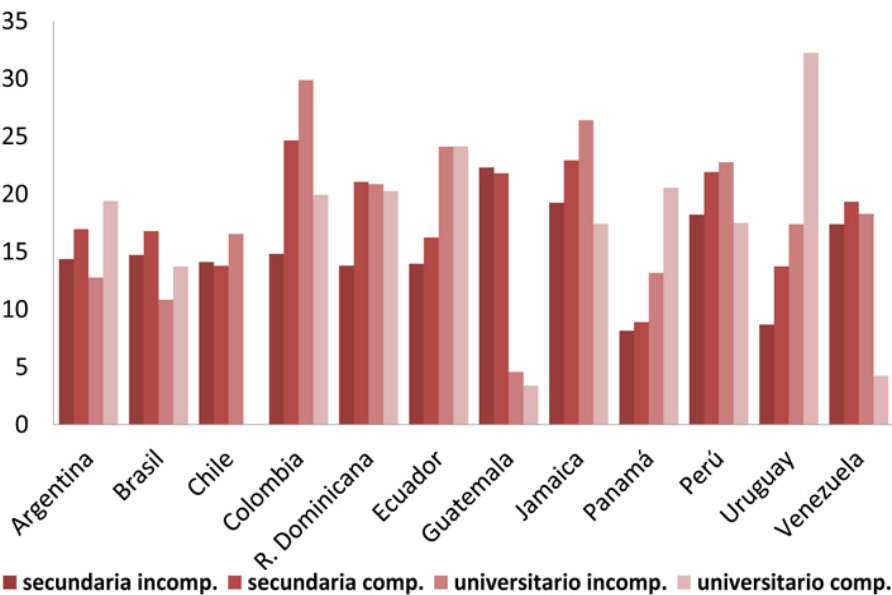
Al comparar la distribución de emprendedores con la de personas que no se toman en cuenta dentro de la TEA, se observa una distribución similar (Gráfica 3). La mayor diferencia se encuentra en diversificado incompleto, ya que la población emprendedora concentra un 15% de su distribución en este grupo, mientras que el resto de la fuerza laboral contiene únicamente un 8%.

Gráfica 3: Educación de los emprendedores y del resto de la población (para el 2009 como % del total)



Entre los países latinoamericanos, Colombia es el país que posee la mayor proporción de la población encuestada incluida en la TEA con formación secundaria y universitaria, 24.6% y 29.9% respectivamente. Los emprendedores en Guatemala, en general, tienen un nivel educativo mayor al promedio de los emprendedores de los países del resto de la región que participaron en este estudio, salvo en el caso de los que completaron los estudios universitarios, en donde únicamente 1% de los emprendedores lo lograron. (Gráfica 4).

Gráfica 4: América Latina: Nivel de educación (para el 2009 como % de la población emprendedora)

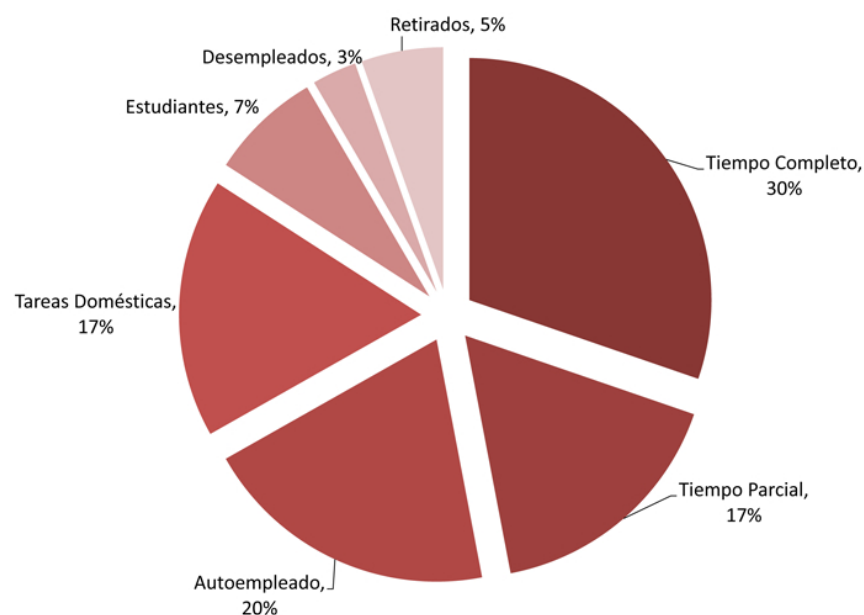


En la medida que avanza el grado de educación del emprendedor se espera que tenga mayores oportunidades de empleo formal y mayores expectativas de ingresos como trabajador. De esa cuenta, conforme aumenta el nivel de educación de los emprendedores se esperaría que los emprendimientos sean cada vez más sofisticados y que reditúen más ingresos para sus dueños. Esta situación influye gradualmente en la diferenciación que hacen los emprendedores entre emprender por necesidad y por oportunidad. A altos niveles de educación se esperaría que la actividad emprendedora obedezca más a la búsqueda de oportunidades que a la necesidad de complementar ingresos.

c. Con múltiples ocupaciones

El emprendedor promedio en Guatemala no dedica todo su tiempo a tal actividad. Cerca de un cuarto de los emprendedores dedican el resto de su tiempo a actividades no remuneradas (estudiantes y amas de casa); una tercera parte de los emprendedores reporta estar empleado de tiempo completo¹; el resto corresponde a emprendedores auto-empleados, a emprendedores con un trabajo de tiempo parcial y personas que emprenden mientras encuentran un empleo (Gráfica 5).

Gráfica 5: Estatus laboral de los emprendedores en Guatemala (para el 2009 como % del total de la TEA)



En general, podría decirse que el emprendedor guatemalteco se ve obligado a recurrir a dicha actividad para complementar los ingresos que obtiene de otras fuentes (trabajador de tiempo completo, de tiempo parcial o jubilado) o para complementar el ingreso familiar (estudiantes y amas de casa). Un 20% se consideran empleados por cuenta propia y no reportan otra actividad distinta a la emprendedora. Teóricamente, el hecho de tener múltiples ocupaciones limita las posibilidades de especialización, de aprendizaje y adaptación de los emprendedores, situación que se traduce en menores niveles de productividad, eficiencia y conocimiento del negocio. Y que a su vez significa menores ingresos y menores posibilidades de crecimiento de los negocios y los mercados.

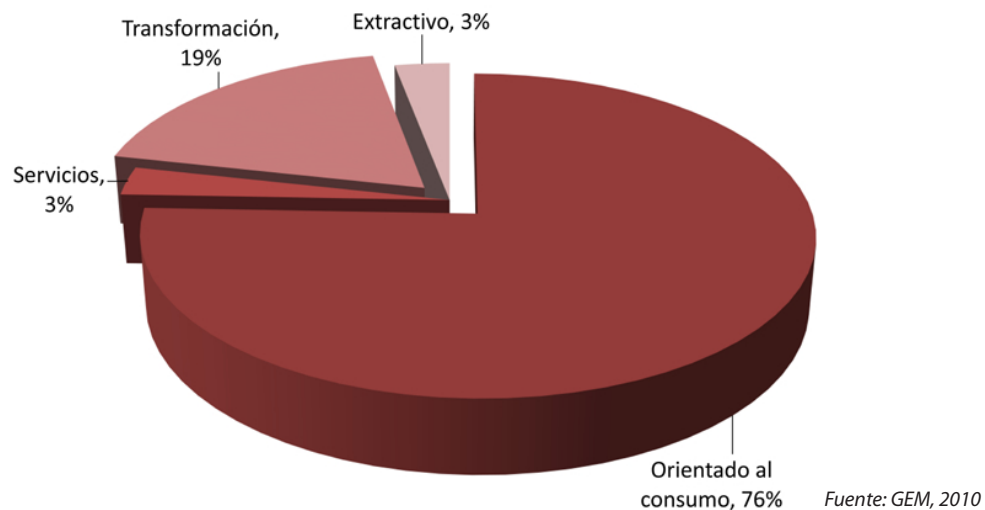
1. Dado el formato del cuestionario estandarizado utilizado no es posible distinguir si estos emprendedores hacen referencia a un trabajo de tiempo completo adicional a las actividades emprendedoras, o bien, a su ocupación de tiempo completo al frente de su propio negocio.

d. Es comerciante

El GEM identifica cuatro sectores económicos: Extractivo (agricultura, pesca, minería, silvicultura); transformación (construcción, manufactura, transporte, comunicación, venta al por mayor); servicios (financiero, seguros y bienes raíces) y orientado al consumidor (venta al detalle, hotelería, enseñanza, salud y servicios sociales). En la siguiente gráfica se puede ver la clasificación de la TEA según sector económico. Los datos reflejan una fuerte presencia de emprendimientos orientados al consumo (Gráfica 6).

El 77% de los emprendimientos que persiguen una oportunidad pertenecen al sector orientado al consumidor. Algo muy similar sucede en los emprendimientos realizados por necesidad, en donde un 70% pertenecen al sector orientado al consumidor.

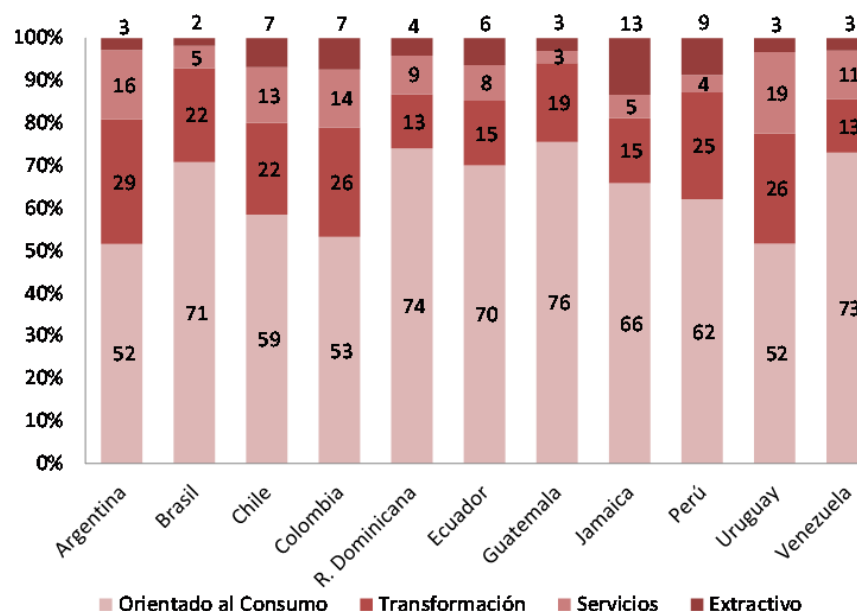
Gráfica 6: Sector de negocio
(para el 2009 como % del total de emprendedores)



La preponderancia de emprendimientos orientados al consumo que exhibe Guatemala no es muy diferente a lo que sucede en el resto de países latinoamericanos. Llama la atención el hecho que Guatemala sea el país latinoamericano con más emprendimientos en el área de consumo y menos emprendimientos en el área de servicios (Gráfica 7).

La poca importancia relativa del sector servicios en Guatemala contrasta con la experiencia de los demás países; contrasta también con la importancia de este sector dentro de las cuentas nacionales. En todo caso, dentro del modelo GEM el sector servicios corresponde a emprendimientos característicos de economías en fases de desarrollo más avanzadas. La poca importancia de este sector en Guatemala es producto de la fase de desarrollo relativo de nuestra economía.

**Gráfica 7: Sector de negocio de los emprendedores en Latinoamérica
(para el 2009 como % del total de emprendimiento de cada país)**



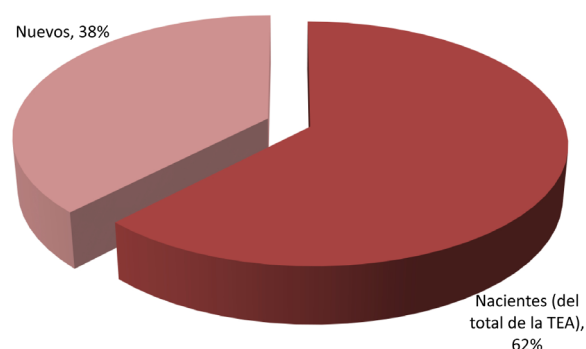
Fuente: GEM, 2010

e. Empieza el camino

La TEA de 19% se descompone en 11.8% correspondiente a negocios nacientes y 7.17% correspondiente a negocios nuevos². Solamente un 4.6% del total de adultos encuestados poseía negocios establecidos con más de 42 meses en operación (Gráfica 8).

Un 62% de todos los adultos que se encuentran emprendiendo están en la fase en la que ya comprometieron recursos para iniciar un negocio y llevan menos de tres meses operando. Esta situación refuerza la noción que la actividad emprendedora es algo que las personas adultas se ven obligadas a iniciar con mucha frecuencia y que también, frecuentemente, se ven obligadas a reiniciar después de un fracaso. De otra manera sería muy difícil explicar por qué en cada dos negocios nacientes existe un negocio nuevo, y por qué en cada negocio establecido existen más de cinco negocios nacientes.

**Gráfica 8: Etapa de desarrollo del negocio de los emprendedores
(para el 2009 como % del total de emprendedores)**



Fuente: GEM, 2010

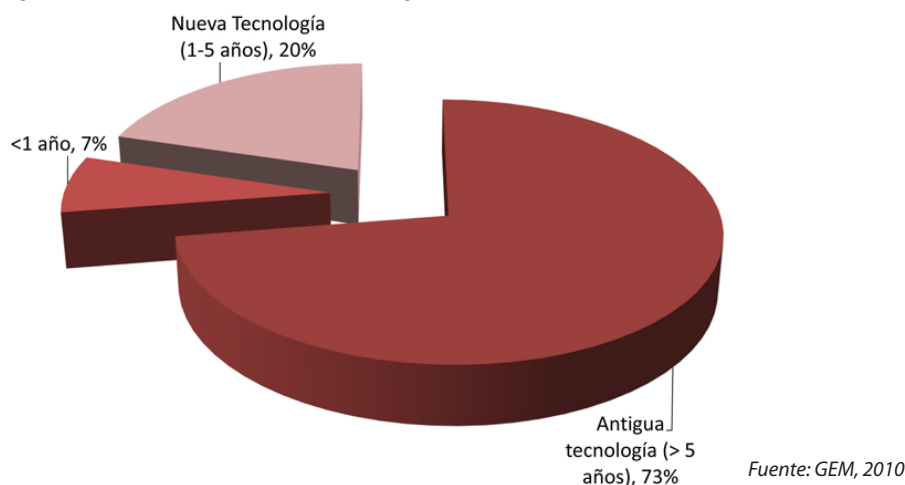
2. Los emprendedores nacientes son aquellos que ya comprometieron tiempo y recursos para poner en marcha un negocio y en tres meses de haber iniciado el negocio aún no han pagado salarios.

Los emprendedores nuevos son aquellas personas que poseen un negocio que ya está funcionando, ya han pagado salarios, sin embargo este negocio tienen menos de 3.5 años de existencia.

f. Usa tecnología antigua

El uso de tecnología se encuentra atado al sector productivo en donde se desarrolla el emprendimiento. En Guatemala los emprendedores de la TEA del sector productivo orientado al consumo son los que reportan un menor uso de tecnología, y curiosamente dentro de la TEA este es el sector en donde más emprendimientos se reportan (76%). Por otro lado, el sector de transformación es donde se reporta un mayor uso de tecnología (11% de emprendedores que pertenecen a este sector); sin embargo, este sector representa sólo un 19% dentro de la TEA. En todo caso, lo que la evidencia demuestra es que la mayoría de emprendedores depende de tecnologías con más de cinco años de antigüedad. En muchos de los casos se trata de tecnologías básicas de tipo artesanal o doméstica (Gráfica 9).

**Gráfica 9: Adopción de tecnología de los emprendedores
(para el 2009 como % del total de emprendedores)**

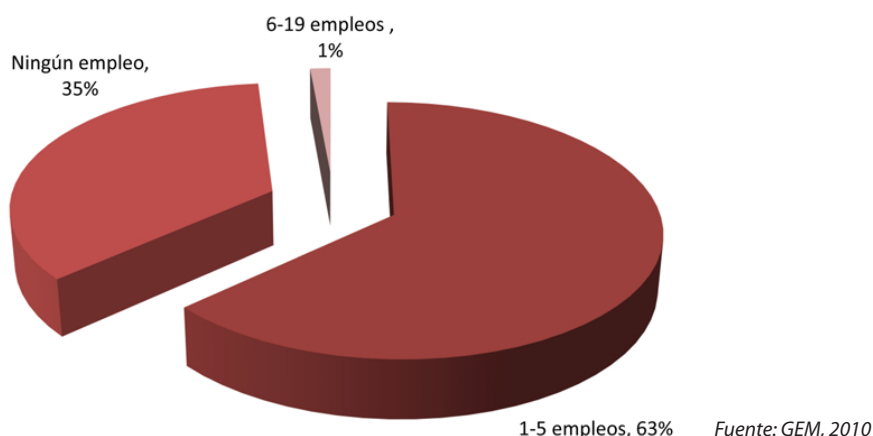


La dependencia de tecnologías artesanales o de mucha antigüedad es el reflejo de los bajos niveles de capitalización y/o sofisticación de los negocios. La unión de estos dos factores explica, en teoría, buena parte las limitadas oportunidades que tienen los emprendedores en Guatemala. En muchos casos la mención de tecnologías modernas, de menos de un año de antigüedad, hace referencia al uso de algún dispositivo electrónico básico para hacer negocios (tipo un teléfono móvil, una caja registradora moderna, etcétera). La baja adopción de tecnologías modernas se explica también por el bajo nivel educativo de la mayoría de emprendedores y los altos costos de tecnologías intensivas en capital o en el uso de la información.

g. Genera pocos empleos

El beneficio derivado de un emprendimiento no se limita únicamente al individuo que lo realiza; los beneficios irradian a todos aquellos que de alguna manera se relacionan con dicho emprendimiento, especialmente los trabajadores en relación de dependencia. En la actualidad los negocios nuevos y establecidos poseen en promedio entre 1.3 y 1.7 empleados respectivamente. Un 63% de los emprendedores de la TEA dice haber creado entre 1 y 5 nuevos puestos de trabajo. (Gráfica 10).

**Gráfica 10: Número de empleos generados por los emprendedores
(para el 2009 como % del total de emprendedores)**



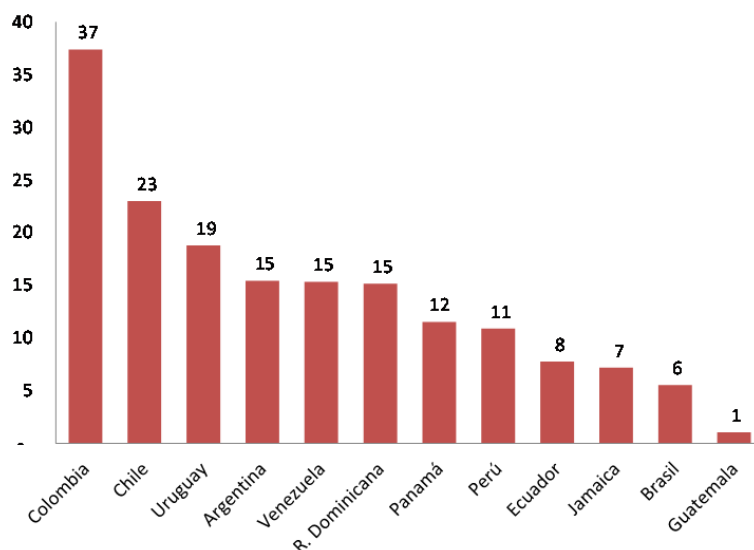
Únicamente el 1.43% de los emprendedores dice haber creado entre 6-19 plazas de trabajo. En relación a la expectativa de creación de empleo, 64% de los emprendedores establecidos esperan generar entre 1-5 empleos en los próximos cinco años; y uno de cada 15 emprendedores establecidos espera generar más de cinco puestos de trabajo en los próximos cinco años. Si se considera que los emprendedores establecidos son únicamente un 4.5% de todos los adultos en la población, esto quiere decir que solamente uno de cada 358 guatemaltecos adultos espera generar más de cinco empleos en los próximos cinco años.

Las expectativas de generación de empleo de los emprendedores son las siguientes: el 40% de estos emprendedores esperan generar entre 1-5 empleos en los próximos cinco años, únicamente un 6% espera generar más de 5 trabajos. Esta tendencia se revierte levemente cuando se descompone la TEA y nos enfocamos en los emprendedores nuevos, ya que el 9% de estos espera generar más de 5 trabajos.

El sector económico dentro del cual más emprendedores de la TEA esperan generar más fuentes de empleo es el extractivo. El 16% de emprendedores en este sector espera generar entre 6-19 empleos; sin embargo, este sector representa el 3% de la TEA. El sector más grande dentro de la TEA que es el orientado al consumo (76%), en su mayoría (80%) espera generar entre 1-5 empleos.

Al hacer el análisis a nivel latinoamericano se encuentra que Guatemala es el país en donde una menor proporción de emprendedores dentro de la TEA espera generar 10 empleos o más (1%). En cambio, en Colombia, por ejemplo, el 37% de los emprendedores espera generar 10 empleos o más dentro de 5 años (Gráfica 11). Esto nuevamente es producto de la fase de desarrollo relativo de nuestra economía, basada en recursos.

Gráfica 11: Emprendedores que esperan generar 10 empleos o más en Latinoamérica (para el 2009 como % del total de emprendedores)



Fuente: GEM, 2010

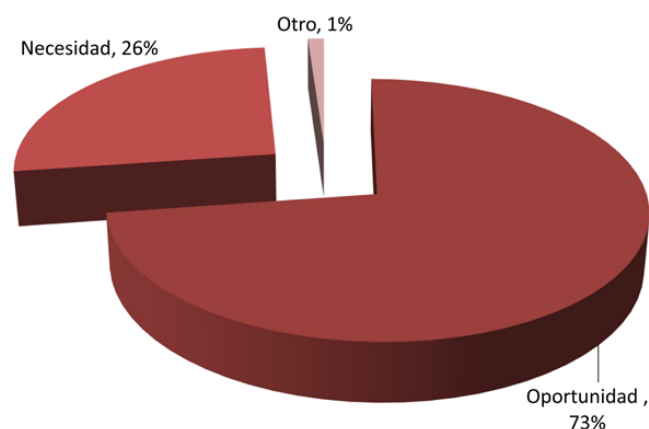
Esta evidencia refuerza claramente la hipótesis acerca de los bajos niveles de capitalización y productividad en los negocios existentes. Es claro que la actividad emprendedora es para una gran mayoría un asunto de empleo por cuenta propia, más que una actividad que vaya a requerir el concurso de más personas. Valga decir que un 50% de empleados por cuenta propia se consideran emprendedores. Las posibilidades de creación de empleo masivo por este tipo de emprendimientos son realmente limitadas. Solamente en la medida en que estos emprendimientos se capitalicen más, mejoren sus niveles de eficiencia y productividad y se conecten a mercados más extensos será posible crear más empleo a través de ellos.

h. Emprende por necesidad

Hay varios elementos que determinan, de forma consciente o no, la decisión de convertirse en emprendedor. Primero, la evaluación de los costos de oportunidad, que implica comparar los retornos esperados del negocio con los de ocupaciones alternativas. La alternativa más común es «estar empleado». Luego está la evaluación del riesgo *versus* el retorno. Aún cuando las perspectivas de retorno en un negocio pueden ser muy altas, los riesgos que el negocio implica podrían hacer que el mismo fuera inviable. Al mismo tiempo, la decisión de la persona puede estar influida por características demográficas como edad, género, origen, o bien, por la calidad de las instituciones. No existe un patrón o secuencia general en el que se lleven a cabo las evaluaciones, las decisiones y se tomen los pasos a seguir. Algunas personas pueden decidir empezar un negocio cuando una oportunidad muy específica se les presente inesperadamente. Así, para los emprendedores las percepciones de oportunidades pueden venir con mucha anticipación, o justamente antes de empezar un emprendimiento, o al mismo tiempo (Henley, 2007).

El estudio GEM reconoce dos motivaciones principales para emprender: la oportunidad y la necesidad. Emprendimiento por oportunidad, es cuando se emprendió para aprovechar una oportunidad de negocio, y por necesidad, cuando se inició un negocio porque no había mejores alternativas de empleo. La Gráfica 12 muestra que en Guatemala el 73% de los adultos incluidos en la TEA manifestó que estaba emprendiendo por haber detectado una oportunidad; un 26% indicó que emprendía por carecer de otra opción, por necesidad.

**Gráfica 12: Emprendimiento por necesidad versus oportunidad
(para el 2009 como % del total de emprendedores)**

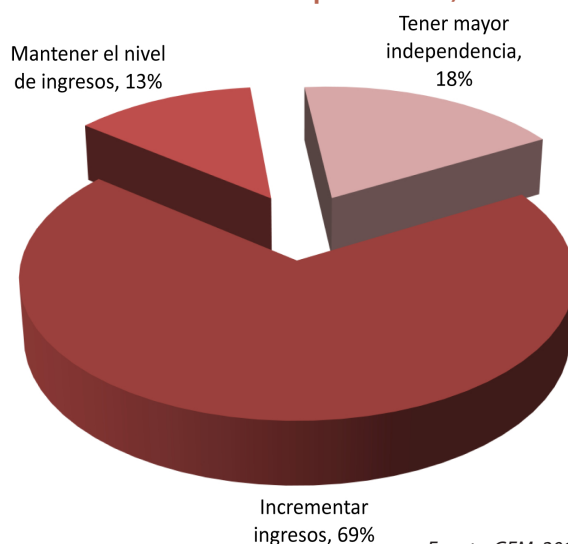


Fuente: GEM, 2010

En Latinoamérica la razón oportunidad/necesidad oscila entre un rango de 3.4 (Uruguay) a 1.06 (Argentina); esta razón para Guatemala es de 2.78. Es importante notar que en los países cuya economía se basa en la innovación la razón oportunidad/necesidad es mucho mayor que en los países basados en la eficiencia y en la explotación de factores.

Es interesante notar que entre los que emprenden por aprovechar una oportunidad existen a su vez diferentes motivaciones: el 13% indicó hacerlo para mantener su nivel de ingresos³, el 18% manifestó hacerlo para tener mayor independencia y el 69% para incrementar sus ingresos (Gráfica 13).

**Gráfica 13: Motivación del emprendimiento por oportunidad
(para el 2009 como % del total de emprendedores)**

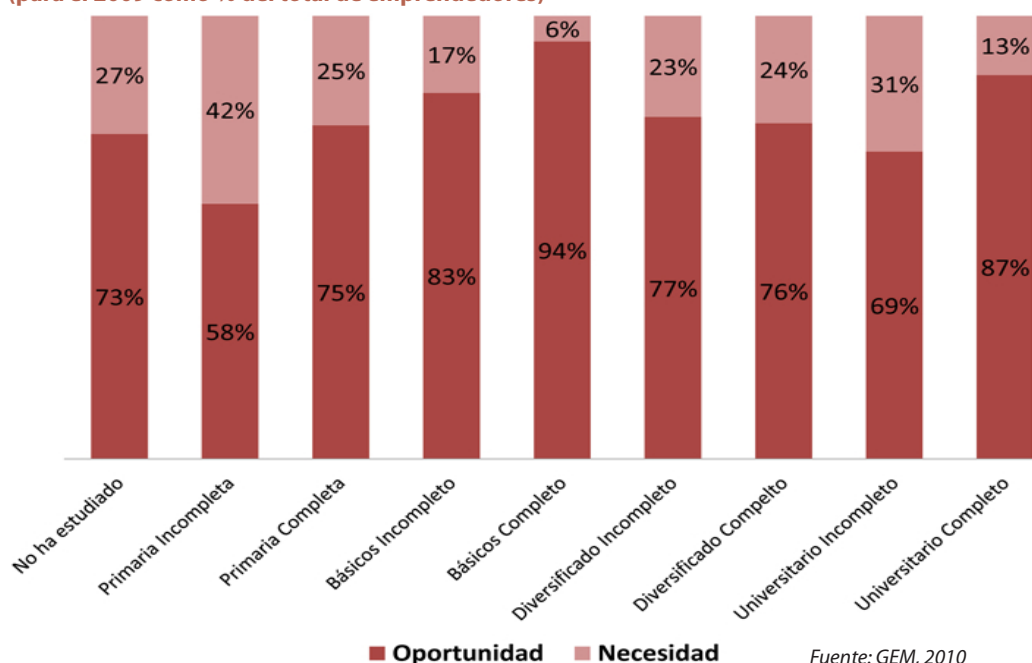


Fuente: GEM, 2010

Cabe destacar que el nivel de estudios no representa ninguna diferencia para los motivos de emprendimiento. Para todos los niveles educativos la proporción de emprendimiento por oportunidad es mayor.

3. Hay que notar que algunos individuos inician negocios propios manteniendo su empleo.

Gráfica 14: Motivación de los emprendedores según nivel educativo (para el 2009 como % del total de emprendedores)



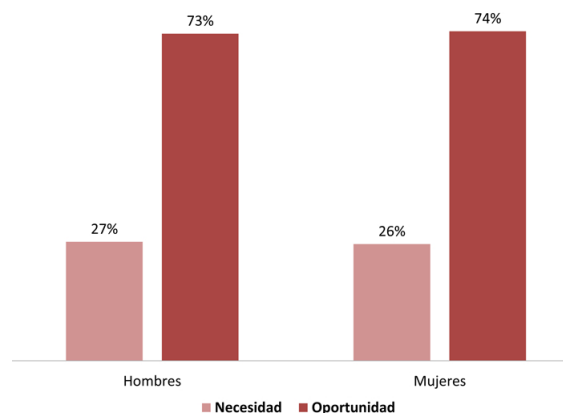
Fuente: GEM, 2010

Salvo para el caso de aquellos emprendedores que no terminaron la educación primaria, el emprendimiento por oportunidad supera con creces al emprendimiento por necesidad. Como se ha dicho antes, aunque tales comparaciones resulten abrumadoras, al considerarse la fase de desarrollo relativo del país, es preciso concluir que lo que los emprendedores identifican como «oportunidad» en poco o nada se parece a lo que se considera así en países impulsados por la eficiencia o la innovación. En todo caso, lo que esta evidencia parece decir en el caso de Guatemala es la diferencia entre alcanzar un nivel de ingresos de sobrevivencia (emprendimientos por necesidad) y alcanzar un nivel de ingresos similar a lo que se obtendría en el mercado laboral de existir la oportunidad de conseguir un empleo (por oportunidad). Claro está, dentro del concepto de emprendimiento por oportunidad también se esconden unos cuantos casos de emprendedores que realmente reaccionan ante oportunidades tal y como se entienden en países más desarrollados.

i. El espíritu femenino

En Guatemala 49% de los emprendedores incluidos en la TEA son mujeres. El 74% de ellas emprende en respuesta a una oportunidad tasa mayor que el 73% de los hombres que manifestó haber iniciado el negocio por esa razón (Gráfica 15).

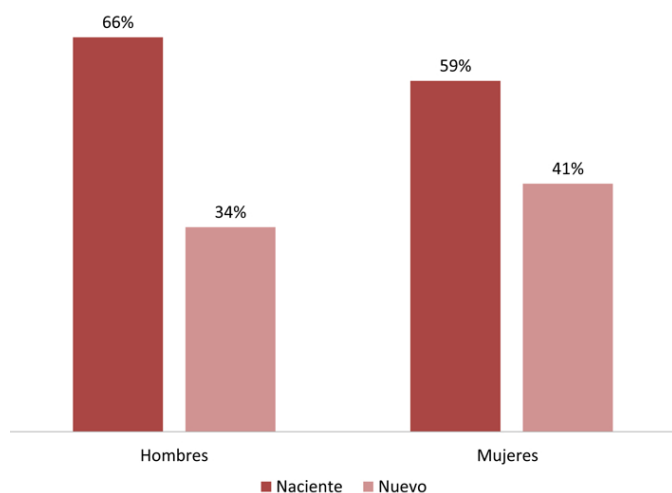
Gráfica 15: Motivación y género de los emprendedores (para el 2009 como % del total de emprendedores)



Fuente: GEM, 2010

Las diferencias entre hombres y mujeres parecen no ser significativas, ya que al ser tan difusa la separación entre necesidad y oportunidad, no queda claro que las mujeres estén emprendiendo por razones muy diferentes a las de los hombres. A lo sumo, cuando se considera que la mayoría de las mujeres encuestadas son casadas, podría inferirse que las mujeres emprenden para complementar los ingresos que el hombre aporta al hogar. No obstante, sí existe una diferencia significativa en cuanto a la participación de las mujeres en las distintas etapas de los emprendimientos (Gráfica 16).

Gráfica 16: Etapa de desarrollo del negocio y género de los emprendedores (para el 2009 como % del total de emprendedores)



Fuente: GEM, 2010

Los hombres son en proporción mayoritariamente emprendedores naciescentes 66%, al igual que las mujeres están mayoritariamente al frente de negocios nuevos, 41%. En cierto sentido podría decirse que las mujeres llevan a la acción más las ideas que los hombres, o tienen una mayor capacidad de pasar de una etapa de ideas a una de arrancar el negocio. Este hecho resulta llamativo, ya que podría estar denotando algún tipo de mayor compromiso y/o habilidad por parte de las mujeres para consolidar un negocio que los hombres. Esta situación podría estar enraizada en las dinámicas sociales que orillan a la mujer a hacerse cargo de sus hijos ante el abandono del hombre o la irresponsabilidad del mismo.

j. Tiene bajos niveles de capitalización

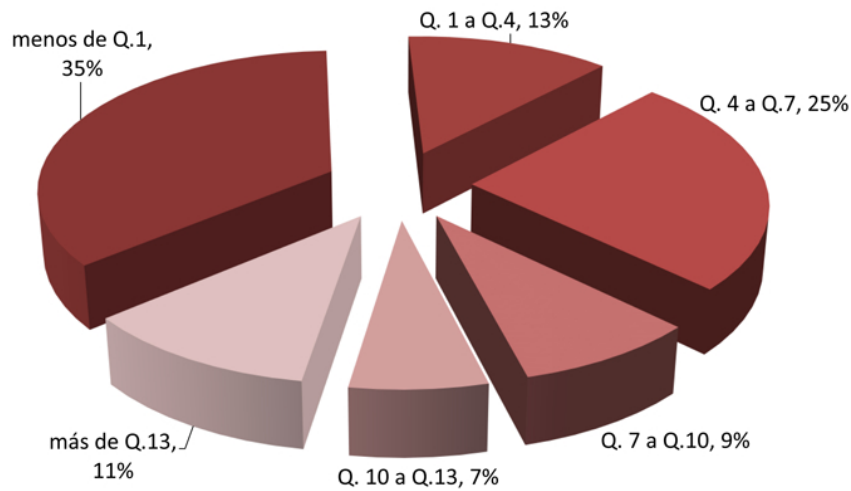
El financiamiento es un aspecto fundamental para iniciar y consolidar cualquier tipo de emprendimiento. Los bajos niveles de capitalización de las negocios se ven reflejados en los montos necesarios para iniciar un negocio. Un 56% de los emprendedores que conforman la TEA requieren menos de Q20,000 para iniciar un negocio; menos de un 8% de todos los emprendedores requiere más de Q100,000; aproximadamente una quinta parte de los emprendedores que conforman la TEA requiere menos de Q5,000. Esto se evidencia claramente en la Tabla 3, en donde se clasifican distintos montos requeridos para iniciar un negocio.

**Tabla 3: Montos requeridos para iniciar un negocio
(para el 2009, expresados en %)**

Rangos	Frecuencia relativa	Frecuencia acumulada
Menos de Q5,000	24	24
Q5,001-Q10,000	20	44
Q10,001-Q20,000	15	59
Q20,001-Q40,000	29	88
Q40,001-Q70,000	2	90
Q70,001-Q100,000	4	94
>Q1000,001	6	100

Un 50% de estos emprendedores aportan por si mismos todo el dinero requerido para iniciar sus negocios. En términos de la población en general, un 7% de los guatemaltecos ha aportado dinero para iniciar un negocio por lo menos una vez durante los últimos tres años. Dentro de los emprendedores que conforman la TEA, un 22% de ellos ha financiado el inicio de un negocio distinto al propio. Estos aportes son bastante reducidos, un 35% de ellos ha aportado menos de Q1,000 y un poco más del 70% de ellos ha aportado menos de Q7,000 para tal motivo (Gráfica 17).

**Gráfica 17: Monto provisto para financiar el negocio de un tercero
(para el 2009 como % del total de emprendedores)**



En miles de Quetzales del 2009

Fuente: GEM, 2010

En la Tabla 4 se contrastan los montos promedio requeridos por los emprendedores en Latinoamérica para iniciar un negocio. Guatemala y Perú son los países en donde se requieren los menores montos para poner en marcha un negocio; en Uruguay, Brasil y Argentina se requieren mayores montos.

**Tabla 4: Monto promedio requerido para iniciar un negocio
(En US Dólares corrientes de 2009)**

País	Monto
Uruguay	\$ 52,726.45
Brasil	\$ 34,127.93
Argentina	\$ 32,533.36
Venezuela	\$ 23,130.36
Chile	\$ 21,272.51
Panamá	\$ 17,759.79
Colombia	\$ 16,973.23
Ecuador	\$ 11,025.98
República Dominicana	\$ 9,806.86
Jamaica	\$ 7,105.12
Perú	\$ 5,627.03
Guatemala	\$ 4,793.54

Esta comparación internacional pone en evidencia los bajos niveles de capitalización de los negocios en Guatemala. El monto requerido para iniciar un negocio en Guatemala es el más bajo de los países participantes en el estudio. Este monto es menos del 50% del monto requerido en República Dominicana y menos del 85% de lo necesario en el Perú.

Fuente: GEM, 2010

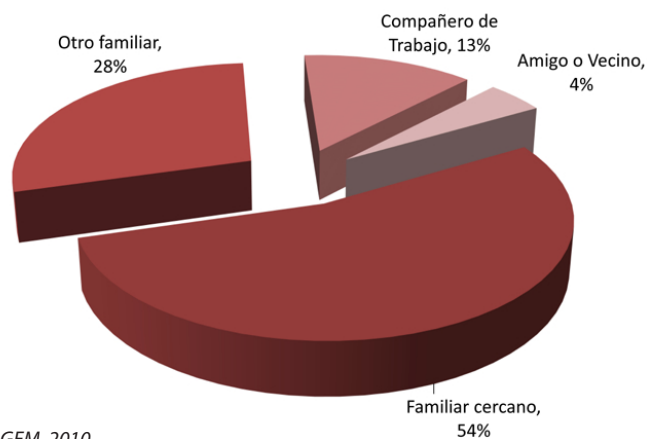
k. Financia a familiares cercanos para que pongan un negocio

En Guatemala únicamente el 6.67% de las personas aportó recursos para que se iniciara algún negocio. Sin embargo, dentro del total de personas que aportaron recursos el 61.57% son emprendedores.

Esto implica que el pasar por el proceso de emprender un negocio, incrementa la confianza para otorgar fondos que financien el emprendimiento de otras personas.

Sin embargo, no es suficiente ser un emprendedor para otorgar fondos, es necesario tener un vínculo de confianza con la persona que recibirá los recursos, pues el 53.88% de los emprendedores que han aportado fondos se los ha proporcionado a un familiar cercano. (Gráfica 18)

**Gráfica 18: Relación con la persona que recibió fondos para iniciar un negocio
(para el 2009 como % del total de emprendedores)**



Fuente: GEM, 2010

I. Recibe pocos consejos

Únicamente el 10% de los emprendedores reciben consejo de alguna persona respecto al inicio y operación del negocio. Pareciera que los incentivos y necesidades de las personas son suficientes para tomar la decisión de emprender, sin depender del consejo de un tercero.

Sin embargo, es posible que el 10% que sí recibió consejo tenga un beneficio adicional al de un emprendedor que no es aconsejado. El recibir consejos de alguien más implica la existencia de redes de contactos, que no sólo se utilizan para consejo acerca de la operación de los negocios, sino también, como fuentes para obtener financiamiento, mecanismos de protección social y otro tipo de apoyos (Gráfica 19).

Gráfica 19: Proporción de emprendedores que recibieron consejos (para el 2009 como % del total de emprendedores)



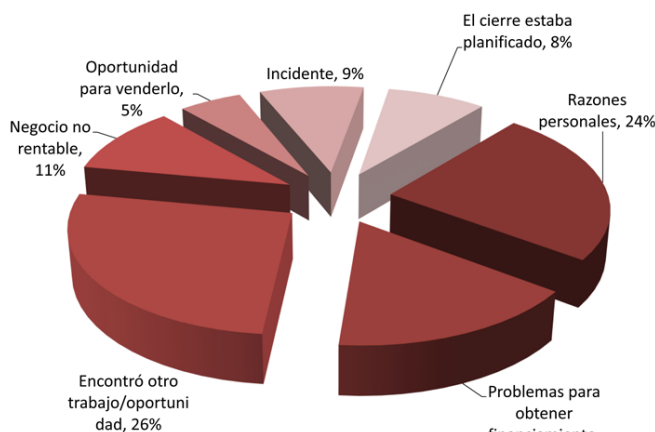
Fuente: GEM, 2010

De las personas que recibieron consejo el 25% lo recibió de un familiar cercano, el 20% recibió consejo de un amigo y tan sólo el 11% recibió consejo de una persona que consideraba que tenía más experiencia en los negocios.

m. Cierra negocios con frecuencia

La encuesta a la población adulta mostró que un 4% de la población encuestada ha cerrado previamente algún negocio. De los emprendedores contabilizados en la TEA, 12% ha liquidado negocios en los últimos doce meses. Los motivos para cerrar esos negocios han sido los siguientes: 26% porque encontró otro trabajo u oportunidad, 16% por problemas de financiamiento, 24% aduce razones personales, y 11% menciona que el negocio no era rentable (Gráfica 20).

Gráfica 20: Cierre de negocios (para el 2009 como % del total de emprendedores)



Fuente: GEM, 2010

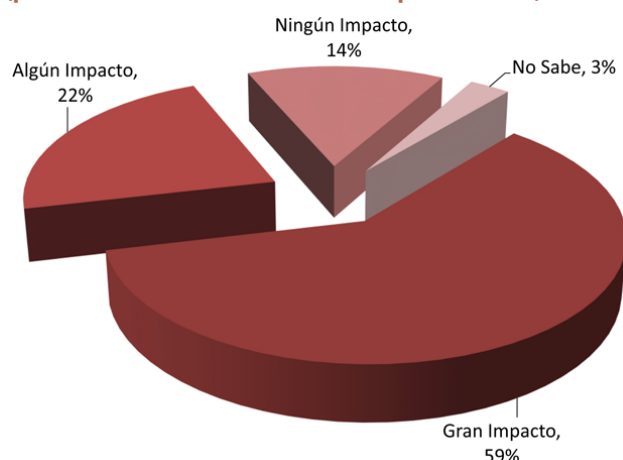
Este patrón de cierres de negocios refuerza la idea que una fracción importante del emprendimiento se explica por la falta de empleos adecuadamente remunerados. Cerca de una cuarta parte de todos los cierres se explican por razones relacionadas con conseguir otro trabajo u oportunidad. La poca rentabilidad de los negocios y la dificultad para conseguir financiamiento no parecen ser las motivaciones principales para cerrar un negocio, aunque combinadas explican un poco más del 25% de todos los cierres.

n. La inseguridad limita las intenciones

Recientemente en Guatemala se han incrementado los problemas de inseguridad, particularmente la amenaza de extorsiones, situación que repercute directamente en la intención de muchas personas por iniciar un negocio.

El 59% de las personas que está iniciando un negocio, considera que la situación actual de inseguridad tiene un gran impacto sobre su intención de continuar con el establecimiento de un negocio (Gráfica 21).

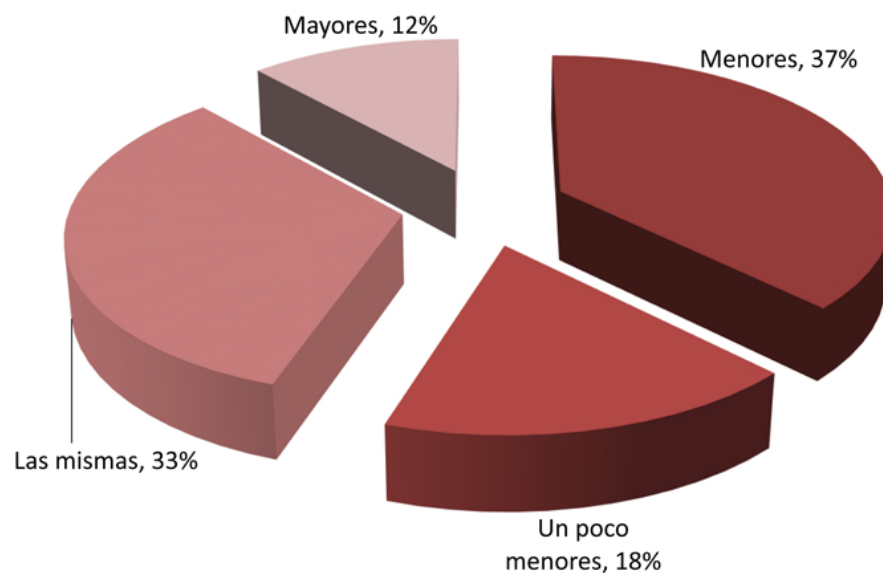
Gráfica 21: Impacto de la inseguridad sobre el inicio de los negocios (para el 2009 como % del total de emprendedores)



Fuente: GEM, 2010

Asimismo la situación actual de seguridad incide sobre las expectativas que las personas tienen que su negocio crezca, el 37% de las personas que poseen un negocio nuevo, dicen que debido a la situación actual de seguridad las expectativas de crecimiento son menores, tan sólo el 12% tienen mayores expectativas de crecimiento (Gráfica 22).

Gráfica 22: Expectativas de que el negocio crezca dada la situación de seguridad (para el 2009 como % del total de emprendedores)



Fuente: GEM, 2010

5. ENCUESTA NACIONAL A EXPERTOS

La Encuesta Nacional a Expertos (NES) es la parte del proyecto GEM que proporciona información para asesorar acerca del estado de las condiciones de entorno para emprender. Asimismo, proporciona opiniones de los expertos sobre la percepción de oportunidades, las habilidades percibidas en la población para emprender, el soporte al emprendimiento de las mujeres, al rápido crecimiento y a la innovación.

Esta encuesta supone una mezcla de metodología cuantitativa y cualitativa, pero su carácter es más cualitativo que cuantitativo y este extremo debe tenerse en cuenta cuando se explotan estadísticamente sus datos.

Cada muestra NES incluye 36 entrevistas, 4 por cada condición principal de entorno para emprender, siendo éstas las siguientes:

- Apoyo financiero para el emprendedor
- Políticas gubernamentales relacionadas con el emprendimiento
- Programas gubernamentales
- Educación y formación emprendedora
- Transferencia de I+D
- Acceso a la infraestructura comercial y profesional
- Apertura del mercado interno
- Acceso a infraestructura física y de servicios
- Normas sociales y culturales

Esta encuesta se realiza a personas catalogadas como expertos en las 9 áreas anteriormente mencionadas. Para seleccionar este grupo de 36 expertos, se consideran tres aspectos fundamentales:

- Por lo menos un entrevistado en cada área debe ser un emprendedor.
- Hay un balance en el género de los entrevistados (en función a la participación real de cada género en las 9 áreas).
- La experiencia de los entrevistados debe ser tanto dentro del sector público como privado.

El cumplir con los requisitos mencionados anteriormente, permite capturar percepciones representativas de expertos sobre el entorno guatemalteco.

a. Introducción

De acuerdo a lo que se explicó en la sección anterior, las respuestas de los expertos pueden categorizarse en tres grandes rubros: ciertas, indeterminadas y falsas. En las secciones siguientes se agruparán bajo la categoría de «cierto» las respuestas correspondientes a «completamente cierto y un tanto cierto»; bajo la categoría de «falso» las respuestas correspondientes a «completamente falso y un tanto falso». Esta agrupación permite observar más nítidamente el patrón de respuestas de los expertos consultados.

En las siguientes secciones se presenta el análisis de las respuestas correspondientes a las seis secciones que describen el contexto social, institucional y de política pública dentro del modelo GEM. En cada una de estas secciones se detallan las preguntas correspondientes y se hace un análisis global de las respuestas obtenidas. A cada una de las preguntas correspondientes se le ha asignado un nombre que aparece en negrita, éste es el nombre que dicha pregunta conserva en las gráficas respectivas.

b. Apoyo financiero

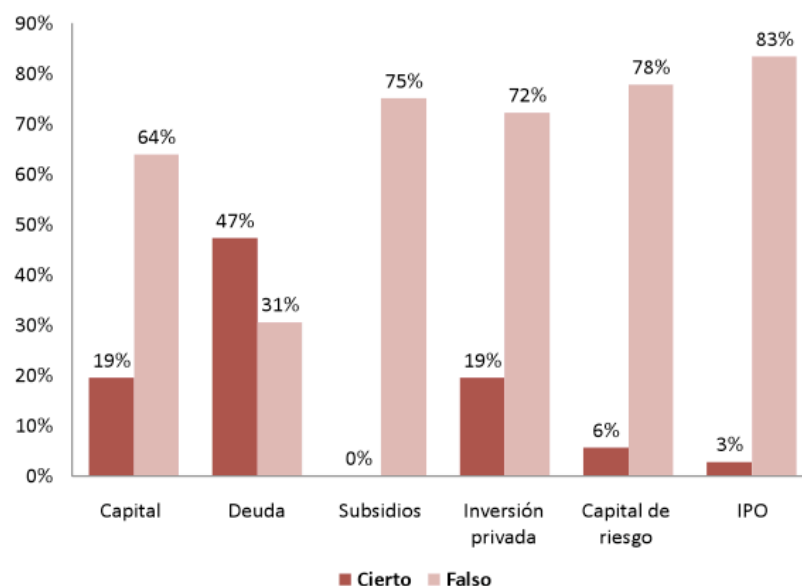
Esta sección indaga acerca de la disponibilidad y tipo de financiamiento disponible para negocios nuevos y en crecimiento. Como es bien sabido, la disponibilidad de financiamiento constituye un aspecto fundamental en el nacimiento y desarrollo de los negocios. Dependiendo del tipo de financiamiento y costo del mismo cambian las condiciones de los negocios para iniciar sus operaciones o apalancar su crecimiento.

Las afirmaciones que fueron presentadas a los expertos fueron las siguientes:

«Para financiar negocios nuevos y en crecimiento existen suficientes

- **(Capital)** fuentes de financiamiento mediante aportes de capital
- **(Deuda)** fuentes de financiamiento mediante endeudamiento
- **(Subsidios)** subsidios por parte del Gobierno
- **(Inversión privada)** financiamiento disponible procedente de inversionistas privados, distintos de los fundadores
- **(Capital de riesgo)** financiamiento mediante capital de riesgo (*venture capital*)
- **IPO:** financiamiento saliendo a colocar acciones a la bolsa de valores (IPO)»

Gráfica 23: Apoyo financiero para negocios nuevos y en crecimiento



Fuente: GEM, 2010

A juicio de los expertos consultados, en Guatemala no existen suficientes fuentes de financiamiento para negocios nuevos y en crecimiento. La mayor parte de los encuestados consideran que el resto de afirmaciones son falsas. Sobre todo en lo que se refiere a la disponibilidad de capital de riesgo, inversionistas privados o venta pública de acciones. En donde menos acuerdo existe es respecto de la disponibilidad de financiamiento mediante endeudamiento. Esta evidencia refleja, una vez más, la falta de financiamiento para la actividad emprendedora. De esta información se desprende que la principal fuente de financiamiento disponible para los emprendedores son sus propios ahorros o los apoyos que reciben de parientes cercanos.

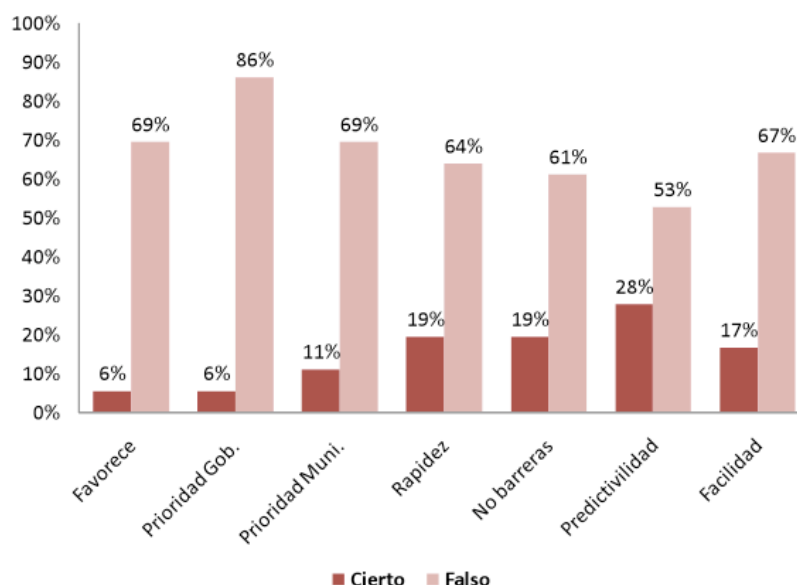
c. Políticas gubernamentales

Es común hablar del papel de la política pública en promover el crecimiento económico, la productividad, competitividad, el empleo, la inversión, etcétera. Sin embargo, muy pocas veces se habla del papel que tienen los negocios y el emprendimiento en este proceso. Salvo políticas sectoriales orientadas hacia las MIPYMES, que generalmente se reducen a ciertos tipos de apoyo financiero, tradicionalmente no se considera explícitamente el papel del emprendimiento en el proceso de desarrollo económico. Promover el emprendimiento, o al menos no impedirlo, es algo que rara vez se considera explícitamente en la formulación y puesta en práctica de la generalidad de políticas públicas.

En esta sección se explora el papel de las políticas de gobierno en torno al fenómeno del emprendimiento. Las afirmaciones que se presentaron a los entrevistados fueron las siguientes:

- **(Favorece)** Las políticas del gobierno favorecen claramente a los negocios nuevos.
- **(Prioridad Gobierno)** El apoyo a negocios nuevos y en crecimiento es de alta prioridad en la política del gobierno.
- **(Prioridad Municipal)** El apoyo a negocios nuevos y en crecimiento es de alta prioridad en la política municipal.
- **(Rapidez)** Los nuevos negocios pueden realizar todos los trámites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana.
- **(No barreras)** Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para negocios nuevos y en crecimiento.
- **(Predictibilidad)** Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales son aplicados de una manera predecible y coherente a negocios nuevos y en crecimiento.
- **(Facilidad)** Cumplir con los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley, no representan una especial dificultad para negocios nuevos y en crecimiento.

Gráfica 24: Políticas gubernamentales respecto de negocios nuevos y en crecimiento



Fuente: GEM, 2010

Más de dos terceras partes de los entrevistados, en promedio, consideran que las políticas públicas no favorecen la creación de nuevos negocios o su rápido crecimiento. Según los expertos, el apoyo a los nuevos negocios y de rápido crecimiento no es una prioridad para el gobierno central o los gobierno locales. El consenso de los expertos considera que es falso que la regulación y los trámites sean rápidos, predecibles y fáciles de entender y cumplir. A diferencia de las otras afirmaciones, algunos expertos

consideran que la regulación y los trámites no son un impedimento a la actividad empresarial. En general, esta evidencia revela que el emprendimiento no es una consideración explícita en la formulación e implementación de las políticas públicas, algo que podría deberse a una falta de comprensión del fenómeno, a la falta de una visión sistémica del fenómeno o a la apuesta por políticas sectoriales específicas (esto se analiza en la próxima sección del documento).

d. Programas de Gobierno

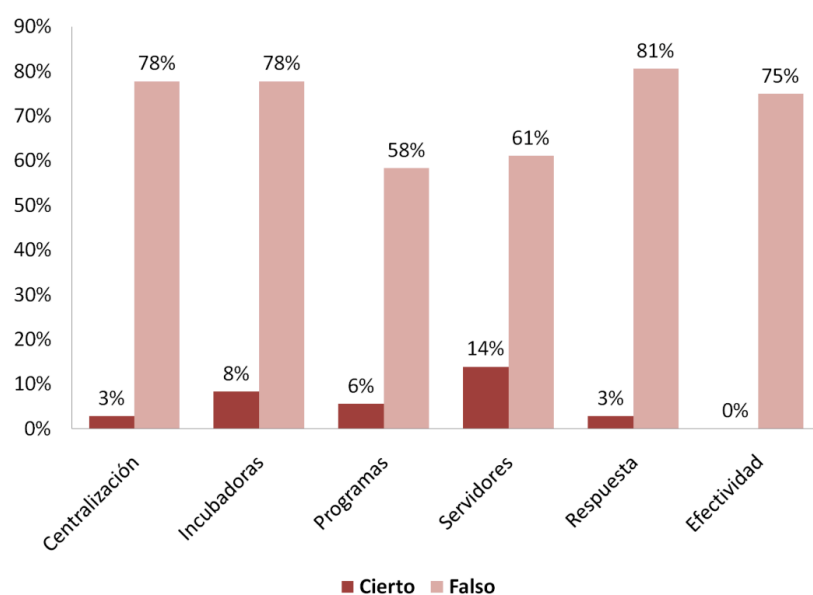
El papel de la política pública en la promoción del emprendimiento es un tema largamente debatido. Algunas corrientes argumentan que la política pública puede desempeñar un papel preponderante en promover el emprendimiento a través de intervenciones específicas que complementen los esfuerzos individuales. Otras corrientes sostienen que lo importante es la claridad, estabilidad y predictibilidad en el marco institucional en el que operan los negocios. Reconociendo la importancia

de un contexto institucional que promueva la libertad empresarial, los derechos de propiedad, el cumplimiento de los contratos y el libre intercambio, esta sección se enfoca más bien en el papel que tienen los programas de gobierno apoyando el emprendimiento. Es decir, en las intervenciones «micro» que podría hacer el Gobierno para promover el emprendimiento, teniendo claro que ninguna de éstas puede suplantar la ausencia de un marco «macro» que promueva los incentivos correctos.

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

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

Gráfica 25: Programas gubernamentales respecto de negocios nuevos y en crecimiento



Fuente: GEM, 2010

De acuerdo a la percepción de los entrevistados podría decirse que los programas gubernamentales de apoyo a los negocios nuevos y en rápido crecimiento son inexistentes. Aproximadamente dos terceras partes de todos los entrevistados consideraron que las afirmaciones concernientes a tales programas son falsas. Menos del 10% de los entrevistados consideraron que tales afirmaciones tienen algún tipo de validez. Estas respuestas están en consonancia con la poca o nula importancia que el tema de emprendimiento ha tenido dentro de la política pública del gobierno, en específico, dentro de los programas de gobierno destinados al negocio.

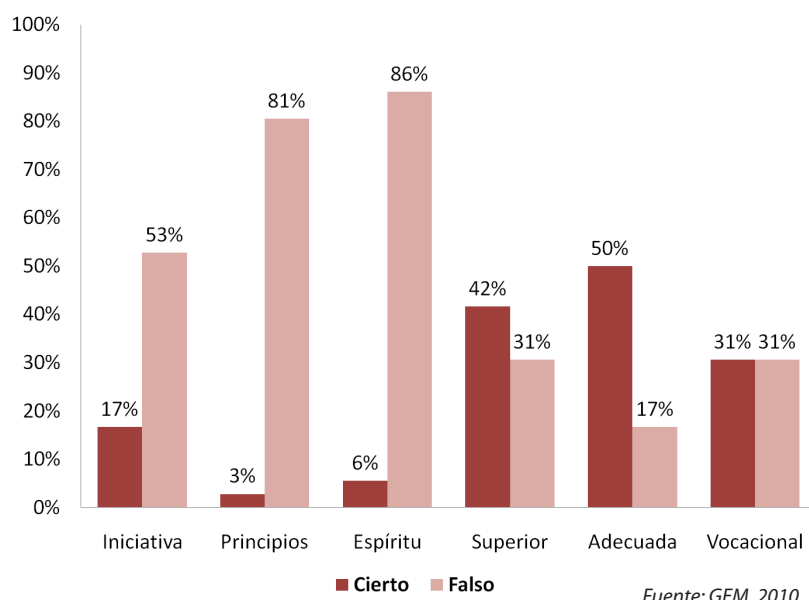
e. Educación y formación

De todos es conocida la relación positiva y reforzadora entre la educación y el desarrollo económico. La literatura acerca del papel del capital humano ha mostrado evidencia de todo tipo de cómo las sociedades progresan en la medida que sus jóvenes reciben más y mejor educación⁴. Dicha literatura apunta también a la importancia en la calidad de la educación, en específico al desarrollo de capacidades que permitan luego a los jóvenes insertarse exitosamente en la vida productiva y que los ayuden a su desarrollo pleno como personas. En ese sentido, el desarrollo de habilidades empresariales, creativas y administrativas deben ser parte integral de los contenidos educativos básicos. Sobre todo, si se considera que la mayoría de los jóvenes no necesariamente se convierten en trabajadores asalariados sino en micro y pequeños emprendedores.

Las preguntas en esta sección son las siguientes:

- **(Iniciativa)** La educación a nivel primario y secundario estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.
- **(Principios)** La educación a nivel primario y secundario provee la instrucción adecuada acerca de los principios de una economía de mercado.
- **(Espíritu)** La educación a nivel primario y secundario le presta suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de negocios.
- **(Superior)** Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad, para la creación de negocios y su crecimiento.
- **(Adecuada)** 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.
- **(Vocacional)** Los sistemas de educación vocacional y profesional proveen una preparación adecuada y de calidad para la creación de negocios y su crecimiento.

4. Hanushek, Erik A., and Ludger Woessmann (2008), "Education Quality and Economic Growth?"

Gráfica 26: Educación y formación en temas empresariales

De todas las secciones evaluadas por el panel de expertos, el tema de la educación y formación en temas empresariales es en donde hay resultados más promisorios. Entendiendo por promisorio que, al menos, la proporción de entrevistados que consideran ciertas las aseveraciones respectivas es mayor que quienes las consideran falsas. Aunque tal conclusión no representa una evidencia contundente, al menos permite reconocer una tendencia que está gestándose respecto a la formación en emprendimiento por parte de las instituciones de educación superior, en especial en las carreras afines a la administración de negocios. Algo que también parece empieza a materializarse

en la educación vocacional. No obstante, según los expertos, existen graves deficiencias en la forma en que el sistema educativo nacional, a nivel primario y secundario, promueve la iniciativa personal, los principios de una economía de mercado y el espíritu empresarial entre los alumnos; situación que no sorprende mayor cosa dado lo poco que se conoce del emprendimiento en el país y la percepción errónea que se tiene acerca del espíritu empresarial y la importancia de la iniciativa individual, factores en los cuales, sin duda, juega un papel muy importante la polarización ideológica que caracteriza a Guatemala.

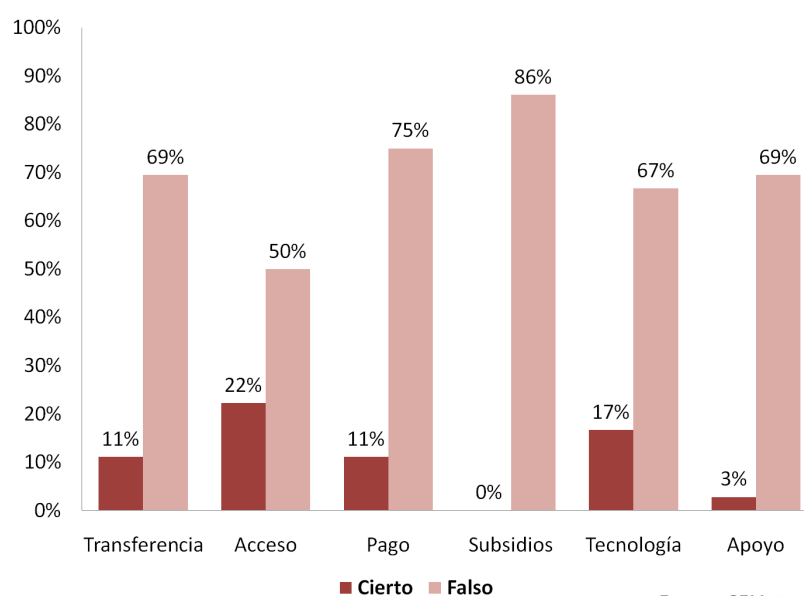
f. Transferencia de conocimiento y tecnología

Desde hace mucho tiempo existe un claro convencimiento de la importancia de la investigación y el desarrollo dentro del ámbito empresarial. La innovación, adelanto tecnológico y transferencia de conocimientos se han convertido en elementos cruciales para la eficiencia y productividad de los negocios y del sistema económico. En la medida que las economías transitan desde el uso intensivo en recursos naturales hacia la eficiencia económica y, luego, hacia el crecimiento basado en la innovación, el tema de la transferencia tecnológica y de conocimiento se convierte en un tema crucial. Sobre todo cuando se considera que la competencia es de carácter global y que muchas de las oportunidades surgen en áreas tecnológicas o intensivas en el uso del conocimiento.

Las preguntas en esta sección son las siguientes:

- **(Transferencia)** Las nuevas tecnologías, la ciencia y otros conocimientos se transfieren de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos a los negocios nuevos y en crecimiento.
- **(Acceso)** Los negocios nuevos y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que los negocios ya establecidas.
- **(Pago)** Los negocios nuevos y en crecimiento pueden pagar las últimas tecnologías.
- **(Subsidios)** Los subsidios y ayudas gubernamentales son suficientes y adecuados para que los negocios nuevos y en crecimiento puedan adquirir nuevas tecnologías.
- **(Tecnología)** La base científico-tecnológica apoya eficazmente la creación de negocios de tecnología capaces de competir a nivel mundial.
- **(Apoyo)** Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan comercializar sus ideas a través de la creación de nuevos negocios.

Gráfica 27: Transferencia de conocimiento y tecnología en temas empresariales



Fuente: GEM, 2010

En esta sección se repite nuevamente el comportamiento observado en todas las anteriores, salvo la inmediata anterior: según la opinión de los expertos, en Guatemala no existe un sistema que permita la transferencia de tecnología a los negocios, así como tampoco un sistema que incentive el desarrollo de las mismas. Algo completamente consistente con el desarrollo relativo del país y la poca importancia que se le da a los procesos de investigación y desarrollo dentro de los negocios y la política pública. En términos generales, estos resultados simplemente corroboran el hecho que la mayor parte de la economía nacional se encuentra en una fase en la cual el desarrollo se basa aún en los factores de producción tradicionales.

6. CONCLUSIONES

El permanente deseo de comprender el desarrollo de las economías del mundo, ha llevado a cuestionar la relación entre desarrollo y diferentes factores o circunstancias que se encuentran en cada país. Comúnmente observamos trabajos de investigación en los que se buscan los determinantes de ese desarrollo o del crecimiento económico, llegando a encontrar interesantes relaciones con temas económicos, sociales, institucionales y otros. El estudio del GEM surge con el propósito de incluir dentro del análisis la relación entre el desarrollo y el emprendimiento. Este estudio hace el análisis bajo un modelo particular, en el que investiga al emprendedor, sus actitudes, actividad y aspiraciones que lo caracterizan en cada país y posteriormente, analiza el entorno en el que se encuentra por medio de opiniones de expertos

El GEM usa un enfoque conceptual sistémico que describe al emprendedor y lo tipifica con cuestiones como la edad, la educación, su situación económica, sus necesidades e intenciones, su familia y otros. En cuanto al negocio que emprende, describe el tipo de actividad que emprende, su motivación para hacerlo, los recursos que dispone, el mercado al que se dirige, factores de producción y otros. Con este análisis busca la comprensión del emprendedor (nivel micro), de la estructura empresarial (nivel meso) y de las condiciones de desarrollo económico del país (nivel macro), situando al emprendimiento y al emprendedor en el centro mismo de la evolución de todo el sistema económico. Este trabajo de investigación permitió identificar y comprender los retos que plantea el proceso emprendedor a los guatemaltecos, retos que Guatemala debe enfrentar si desea avanzar hacia un mejor desarrollo económico.

En base a la experiencia de investigación realizada en el 2009, el equipo nacional ha llegado a algunas conclusiones interesantes:

1. El GEM es el primer estudio de emprendimiento que se hace con representatividad nacional, con estándares internacionales que permiten que sus resultados sean comparados nacional e internacionalmente.
2. Guatemala se ubica dentro de los países con PIB bajo y con altos niveles de emprendimiento. Esta característica se repite con frecuencia en países latinoamericanos o en vías de desarrollo.
3. En base a los resultados, en Guatemala existe una alta tasa de empresarialidad. Este espíritu emprendedor sobrevive a pesar de desarrollarse dentro de un entorno hostil.
4. Las limitaciones educativas, tecnológicas y financieras no son un reflejo del emprendedor guatemalteco, sino son reflejo de la situación guatemalteca. Son esas limitaciones las que precisamente debe sobrepasar el emprendedor para tener un negocio y desarrollarlo con éxito.

5. Las características del emprendedor guatemalteco están altamente relacionadas con las características promedio de la población: es joven, con baja escolaridad, con múltiples ocupaciones y poco tecnológico, con muchas intenciones y pocas oportunidades.
6. El emprendedor dice hacerlo por oportunidad, pero a la luz de los resultados, parece ser más una búsqueda por mejorar su nivel de ingresos dada las necesidades que posee.
7. Existe el doble de negocios nacientes que de negocios nuevos; es decir, que un número grande de iniciativas se quedan en la primera fase en la que comprometen algunos recursos para iniciar el negocio pero nunca llega realmente a generar ingresos o a la fase de hacer gastos periódicos.
8. Los negocios que emprende son muy pequeños, en los que básicamente labora él o con algunos miembros de su familia. El 56% de los emprendedores esperan generar de 1 a 5 empleos en los próximos 5 años.
9. Respecto a la sobrevivencia del negocio se observan altas tasas de cierre: de los emprendedores encuestados, 23% ha cerrado negocios antes.
10. Los negocios son en su mayoría relacionados con comercio de productos de consumo, más que de transformación o valor agregado.
11. Existe una limitante grande en acceso a recursos financieros para llevar a cabo estas iniciativas de negocio, por lo que la mayoría de ellos surge con montos de inversión menores a los Q5,000. Eso limita mucho el tamaño de negocios que pueden desarrollarse.
12. El financiamiento de la inversión inicial proviene en su mayoría de fondos propios, de familia o amigos.
13. Puede observarse también una escasa red de contactos del emprendedor que podrían potenciar las iniciativas de negocio.
14. Se observa respeto y aprobación por actitudes emprendedoras, lo cual puede ser positivo para el país, pues empieza a notarse aprobación social de los emprendedores, especialmente cuando se asocian estas actividades pequeñas como actividades empresariales.
15. Los cambios en el entorno guatemalteco bajo el cual se emprende llevará a muchos emprendedores al mercado laboral (al encontrar oportunidades de empleo), pero, a la vez, atraerá nuevos emprendedores que se encuentran en el mercado laboral, por la identificación de oportunidades, produciendo mayor impacto en términos de plazas de empleo, nuevos productos, etc.
16. Una conclusión importante, que nos reta a pensar, es cómo puede Guatemala aprovechar el potencial tan alto de emprendimiento que tiene su población, para que puedan multiplicar su escala y generar un alto impacto en el desarrollo de sus familias, sus comunidades y el país.

Además de estas conclusiones, existen cuatro mensajes a destacar después de observar los resultados obtenidos. Primero, el guatemalteco promedio tiene el mismo perfil del emprendedor representativo. En otras palabras, si se quisiera hablar de emprendedores es necesario hablar de todos los guatemaltecos, ya que son el mismo a nivel agregado. Tanto el emprendedor como el guatemalteco creen que su propio destino depende de su trabajo honrado, esfuerzo y compromiso. Segundo, el ser emprendedor es una profesión atractiva para los jóvenes. Además, la TEA incrementa con la edad cuando se es joven. Esto refleja que el emprendimiento es una opción para la juventud, leja del engaño, del crimen y de la corrupción. Tercero, la oportunidad y la necesidad son sinónimos para el emprendedor guatemalteco. Al analizar los datos uno encuentra que la mayor cantidad de personas emprenden por oportunidad, pero al analizar sus condiciones no difieren sustancialmente de los que lo hacen por necesidad. Cuarto, existe un potencial de desarrollo en el proceso del emprendimiento. Se reconoce que hoy en día con los recursos que cuenta el emprendedor hace bastante para sostener su familia y para mejorar su entorno. Sin

embargo, poco avanzan en hacer crecer sus firmas y en generar empleo. Si se mejoraran las condiciones para que el emprendedor avanzara en este proceso, entonces se podrían sentar mejores bases para el desarrollo guatemalteco.

En términos generales puede decirse que en Guatemala el emprendedor se encuentra limitado por el entorno. No se ha reconocido a nivel social, político y de gobierno la importancia del contexto institucional para permitir florecer el espíritu emprendedor. Aunque es difícil saber la razón exacta de este inadecuado marco institucional, es casi seguro que parte del mismo se debe a una falta de comprensión del rol que tiene el emprendedor como generador de desarrollo de una sociedad. Por definición, el emprendedor, en la búsqueda misma de mejora personal estará pendiente de identificar a su alrededor oportunidades de brindar al mercado productos o servicios que llenen necesidades insatisfechas. Y será así, mediante servir mejor a las personas que pertenecen a ese mercado, como él será premiado con ingresos y utilidades que poco a poco crearán riqueza y generarán desarrollo para todo un país.

ANEXO 1: BIBLIOGRAFÍA

- Acs, Z. J. y C. Armington. *Entrepreneurship, Geography, and American Economic Growth*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2006.
- Acs, Z. J. y L. Szerb. “The Global Entrepreneurship Index (GEINDEX)”, *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 5(5), 2009.
- Baumol, W. “Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive”, en *Journal of Political Economy*, 98, 1990.
- Cantillon, R. *Essai sur la Nature du Commerce en Général* (The Nature of Trade in General). Paris: Institut National D’études Démographiques, 1755.
- Gries, T. y W. Naude. “Entrepreneurship and Structural Economic Transformation”, UNUWider Research Papers. Helsinki, 2008.
- Hanushek, Eric A. y Ludger Wößmann. “Education Quality and Economic Growth”, The World Bank, 2007.
- Hayek, Friedrich. “Competition as a Discovery Procedure”. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 5, n.º 3, 2002.
- Hayek, Friedrich. “The Use of Knowledge in Society”. *American Economic Review*, Vol. 35, n.º 4, 1945.
- Henley, A. “Entrepreneurial Aspiration and Transition into Self-Employment: Evidence from British Longitudinal Data”, *Entrepreneurship and Regional Development*, 19(3), 2007.
- Henrekson, M. “Entrepreneurship: A Weak Link in the Welfare State?”, *Industrial and Corporate Change*, 14(3), 2005.
- Kirzner, Israel M. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press, 1973.
- Kirzner, Israel M. “Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach”. *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, n.º 1, 1997.
- Marshall, A. *Principles of Economics*. London: Macmillan and Co., Ltd., 1890.
- Schumpeter, J. A. *The Theory of Economic Development*. Cambridge MA: Harvard University Press, 1934.
- Porter, M. E., J. D. Sachs y J. McArthur. “Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development”. *The Global Competitiveness Report 2001-2002*, edited by M.E., 2002.
- Reynolds, P., N. Bosma, E. Autio, S. Hunt, N. De Bono, I. Servais, P. Lopez-Garcia, y N. Chin. “Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation, 1998-2003”, *Small Business Economics*, 24(3), 2005.
- Schwab, K. *Global Competitiveness Report 2009-2010*. World Economic Forum, 2009.

ANEXO 2: GLOSARIO

Medición	Descripción
Actitudes Emprendedoras y Percepciones	
Oportunidades percibidas	Porcentaje de población de 18 a 64 años que miran buenas oportunidades de iniciar un negocio en el área donde vive.
Capacidades percibidas	Porcentaje de población de 18 a 64 años que cree que tiene las habilidades y el conocimiento para iniciar un negocio.
Miedo al Fracaso	Porcentaje de población de 18 a 64 años que percibe oportunidades positivas para emprender un negocio, pero el miedo al fracaso los impide a iniciar su negocio.
Intención emprendedora	Porcentaje de población de 18 a 64 años (excluyendo los individuos en cualquier etapa de la actividad emprendedora) que espera iniciar un negocio en tres años.
Emprendimiento como una elección de carrera profesional	Porcentaje de población de 18 a 64 años que está de acuerdo con la afirmación que en su país la mayor parte de los individuos consideran que es positivo iniciar un negocio.
Emprendimiento que genera un estatus destacable	Porcentaje de población de 18 a 64 años que están de acuerdo que emprendimientos exitosos son retribuidos con un estatus destacable.
Atención del emprendimiento en los medios de comunicación	Porcentaje de población de 18 a 64 años que está de acuerdo con que en su país uno encuentra en los medios de comunicación historias de emprendedores exitosos en nuevos negocios.
Actividad Emprendedora	
Tasa de Emprendedores Nacientes	Porcentaje de población de 18 a 64 años que actualmente son un emprendedor naciente, i.e., están activamente involucrados en el inicio de un negocio que les pertenece o son socios; negocios que todavía no han pagado salarios, sueldos o alguna compensación a los dueños por un período de tres meses máximo.
Tasa de Propietarios de Nuevos Negocios	Porcentaje de población de 18 a 64 años que actualmente son dueños de un nuevo negocio, i.e., son dueños y administran un negocio propio que ha pagado salarios, sueldos y otras compensaciones a los dueños por un periodo menor a 42 meses.
Tasa de Emprendimiento Temprano (TEA)	Porcentaje de población de 18 a 64 años que son tanto un emprendedor naciente o el propietario de un nuevo negocio.
Tasa de Propietarios de Negocios Establecidos	Porcentaje de población de 18 a 64 años que actualmente son dueños de negocios establecidos, i.e., son dueños y administran un negocio que ha pagado salarios, sueldos y otras compensaciones a los dueños por más de 42 meses.
Tasa de Descontinuación de Negocios	Porcentaje de población de 18 a 64 años que ha descontinuado un negocio en los últimos 12 meses, ya sea por medio de venderlo, cerrarlo o algún otro medio que modifique la relación de dueño y administrador del negocio.
Actividad Emprendedora Dirigida por la Necesidad: Prevalencia Relativa	Porcentaje de individuos en la actividad de emprendimiento temprana que están involucrados porque no tienen otra opción de trabajar.
Actividad Emprendedora Dirigida por la Innovación	Porcentaje de individuos en la actividad de emprendimiento temprana que (i) afirman ser inducidos por oportunidades de negocios más que por la falta de opción laboral (ii) que indican el principal motivo para aprovechar esta oportunidad es ser independiente o incrementar sus capacidades de ingreso más que mantener sus niveles actuales de ingreso.
Aspiraciones Emprendedoras	
Tasa de Expectativas de Elevados Niveles de Crecimiento en la Etapa de Emprendimiento Temprano	Porcentaje de población de 18 a 64 años que son tanto emprendedores nacientes o dueños de nuevos negocios que esperan emplear por lo menos a 20 trabajadores en los próximos cinco años.
Tasa de Expectativas de Elevados Niveles de Crecimiento en la Etapa de Emprendimiento Temprano: prevalencia relativa	Porcentaje de la población en la etapa de emprendimiento temprano que son tanto emprendedores nacientes o dueños de nuevos negocios que esperan emplear por lo menos a 20 trabajadores en los próximos cinco años.
Tasa de Emprendimiento Orientado a Nuevos productos: prevalencia relativa	Porcentaje de la población en la etapa de emprendimiento temprano que indican que sus productos o servicios son nuevos para los consumidores o que no existen muchos negocios ofreciendo el mismo producto o servicio actualmente.
Tasa de Emprendimiento Orientado a la Actividad Internacional.	Porcentaje de la población en la etapa de emprendimiento temprano con más del 25% de sus ventas realizadas por consumidores internacionales.

ANEXO 3: EQUIPO NACIONAL GEM

Hugo Maul

Es el líder del Equipo Nacional y es director del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Francisco Marroquín. Autor y editor de varios libros sobre la realidad económica guatemalteca y el papel de las políticas públicas. Sus contribuciones han aparecido en distintas publicaciones nacionales e internacionales. Sus temas de investigación se centran en temas de desarrollo y macroeconómicos; recientemente se ha enfocado en la investigación de la informalidad, empresarialidad y mercado laboral en Guatemala. Maul es candidato a doctor de la Universidad de California en Los Ángeles, de donde tiene también un MA en Economía. Licenciado en Economía por la UFM de Guatemala. Conferencista nacional e internacional; periodista de opinión en *elPeriódico* de Guatemala y comentarista económico de televisión en Guatevisión.

Mónica de Zelaya

Es directora del Departamento de Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas y del Kirzner Entrepreneurship Center de la UFM. Desde 1989 ha sido catedrática de cursos de administración en la UFM. Por más de 10 años ha sido Revisor Técnico de McGraw Hill, Thompson y otras editoriales. Es directora y líder de discusión de coloquios de Liberty Fund, y desde hace más de 12 años ejerce como Senior Consultant y Facilitador de la compañía de consultoría internacional Franklin Covey. Mónica de Zelaya es candidata a Doctora en Economía por parte de la UFM y posee una Licenciatura en Administración de Empresas por parte de la misma universidad.

Irene Flores

Es directora de Operaciones de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Francisco Marroquín. Publicó una investigación sobre *Social Entrepreneurship*, “Valores de los emprendedores sociales”, “El papel de la familia” y actualmente realiza una investigación sobre pequeños empresarios productores de artesanía en el altiplano guatemalteco. Ha sido catedrática invitada y catedrática asistente en diversos cursos impartidos en la Facultad de Ciencias Económicas. Tiene un *Master* en Gobierno y Cultura de Organizaciones de la Universidad de Navarra, un *Master* en Ciencias de la Familia de la Universidad de Navarra, un MBA de la Universidad de Valparaíso de Chile y una Licenciatura en Administración de Empresas por la Universidad Francisco Marroquín.

Jaime Díaz

Es coordinador de Investigación del GEM en la Facultad de Ciencias Económicas, catedrático en cursos de economía en la Facultad de Ciencias Económicas de la UFM y es Investigador Asociado en el CIEN. Ha realizado investigaciones en temas relacionados con los mercados laborales en países en desarrollo, comercio internacional y derechos de propiedad. Ha sido coautor de libros sobre la economía informal y políticas económicas para el desarrollo. Durante el 2009 y 2010 fue catedrático asistente en el curso de Macroeconomía en el Departamento de Economía de London School of Economics and Political Sciences (LSE). Asimismo, trabajó para la escuela de verano de LSE impartiendo el curso de macroeconomía intermedia y ejerció de calificador para el programa de estudios externos de la Universidad de Londres. Jaime Díaz posee un Msc en Economía por LSE y una Licenciatura en Economía por la UFM.

David Casasola

Es coordinador técnico del proyecto APS. Ha participado en la implementación del estudio del GEM para Guatemala. Adaptando los instrumentos de recolección de información (APS y NES) en base a los lineamientos internacionales establecidos. Asimismo genera la información estadística, utilizada para la elaboración de informes y presentaciones del estudio GEM. Casasola colabora con el desarrollo de investigaciones relacionadas con emprendimiento, políticas públicas y la generación de empleo. Actualmente es catedrático de Estadística y Econometría en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Francisco Marroquín.

Georgina Tunarosa

Es coordinadora del Kirzner Entrepreneurship Center de la UFM. Durante más de 8 años trabajó para La Fragua (empresa adquirida por WalMart), en el área de proyectos especiales de mercadeo y operaciones. Georgina Tunarosa posee un MBA por INCAE Business School, Costa Rica y una Licenciatura en Administración de Empresas por la UFM.

Lisardo Bolaños

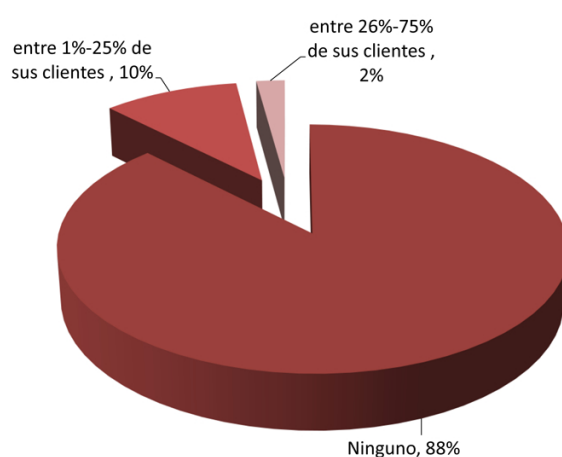
Es coordinador del NES y catedrático en cursos de economía en la Facultad de Ciencias Económicas de la UFM. Asimismo es Investigador Asociado en el CIEN donde ha realizado análisis de políticas públicas y estudios económicos e institucionales en Guatemala y Centroamérica. Posee una Licenciatura en Economía con especialidad en Finanzas por la UFM, con distinción *Summa cum laude*. Actualmente es becario Fullbright y cursa la Maestría en Public Affairs en University of Maryland.

ANEXO 4: TEMAS ADICIONALES

a. Mercado: doméstico versus exportaciones

La actividad comercial de los emprendedores que conforman la TEA se lleva a cabo dentro de Guatemala. Tal y como se aprecia en la gráfica 88% de los emprendedores tienen una intensidad de exportación⁵ nula, el 8% posee una intensidad de exportación entre 1%-25% y únicamente el 2% posee una intensidad de exportación entre 25%-75%.

Gráfica 28: Intensidad de exportación de los emprendedores, TEA 2009



Fuente: GEM, 2010

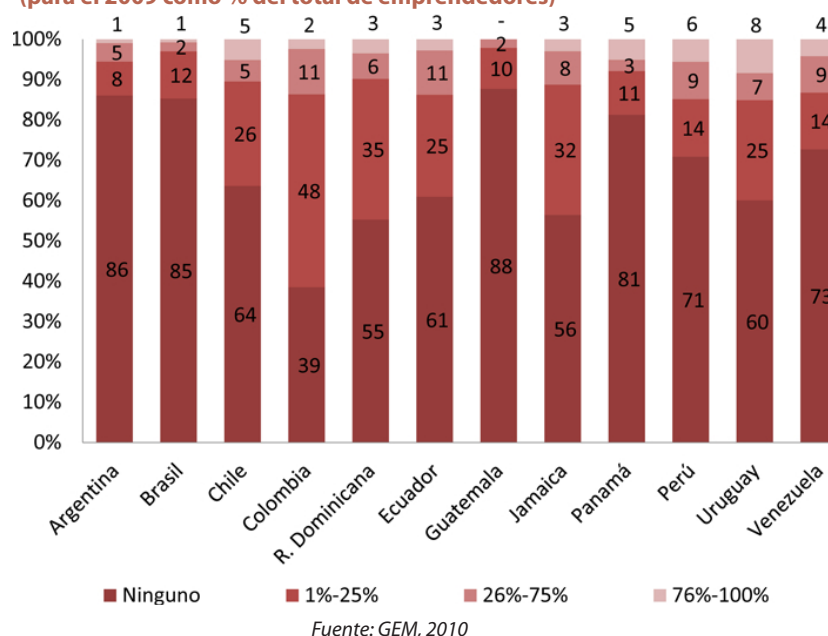
El poseer clientes predominantemente nacionales es un fenómeno presente en diversas manifestaciones de la empresarialidad en Guatemala. Desde el tiempo que lleva de funcionar el negocio (Negocios Establecidos, Nuevos y Nacientes), el sector económico al que pertenece el emprendimiento (Extractivo, Transformación, Servicio y Orientado al Consumo) hasta la naturaleza del emprendimiento (Oportunidad y Necesidad).

Cuando se comparan estos resultados con el resto de países latinoamericanos, se evidencia que la mitad de los clientes de todos los emprendimientos latinoamericanos⁶ son locales. Sin embargo, Guatemala es el único país en donde la intensidad de exportación es prácticamente nula en las categorías de 26%-75% y de 76%-100%.

5. La intensidad de exportación indica el % de clientes que cada emprendedor considera tener fuera del país.

6. A excepción de Colombia, en donde los clientes locales representan un 38.5% de todos los clientes.

Gráfica 29: Latinoamérica: Intensidad de exportación de los emprendedores (para el 2009 como % del total de emprendedores)



Analizando la intensidad de exportación de todos los países que forman parte del GEM (Tabla 5), se encuentra que los emprendedores de países cuyas economías se basan en la innovación poseen más clientes en el exterior que aquellos países cuyas economías están basadas en factores productivos.

Tabla 5: Intensidad de exportación de los emprendedores en la TEA 2009, según fases de desarrollo económico

Países basados en	Ninguno	1%-25%	25%-75%	75%-100%
Factores productivos	61.14	26.18	9.95	2.72
Eficiencia	62.98	22.80	9.39	4.83
Innovación	44.19	35.62	12.64	7.56

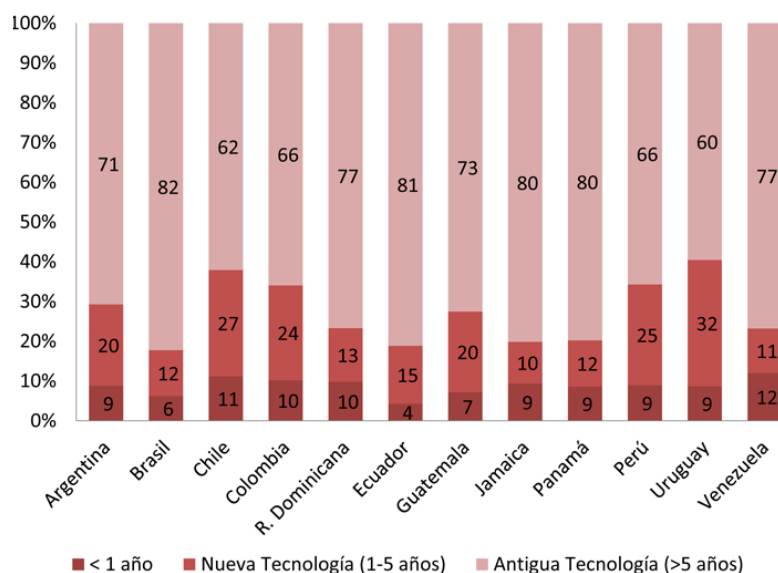
Fuente: GEM, 2010

Los cálculos toman en cuenta únicamente el grupo incluido dentro de la TEA.

b. Innovación y adopción de tecnología

En la gráfica 30 se presenta la adopción de tecnología que reportan los emprendedores de la TEA a nivel latinoamericano; se observa que la mayoría de tecnología utilizada tiene más de 5 años de antigüedad. Asimismo se observa que Guatemala es el país en donde los emprendedores utilizan menos tecnología reciente (<1 año) y más tecnología antigua (>5 años). Podemos apreciar en la gráfica 30 únicamente el comportamiento de Guatemala.

Gráfica 30: Latinoamérica: Adopción de tecnología de los emprendedores (para el 2009 como % del total de emprendedores)

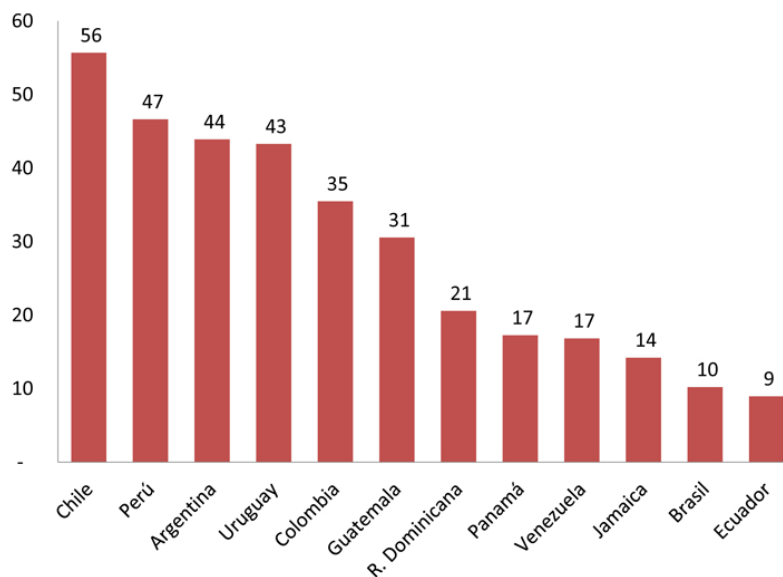


Fuente: GEM, 2010

c. Innovación de productos

La innovación tiene un rol sumamente importante en los emprendimientos, ya que permite posicionar mejor un producto/servicio dentro del mercado y generar oportunidades para nuevos nichos de mercado. En Guatemala el 30.54% de los emprendedores que conforman la TEA reportan que el producto o servicio que ofrecen será nuevo para algunos de sus clientes y, además, tendrán muy pocos o ningún competidor. Al comparar esta cifra con las del resto de países latinoamericanos, encontramos que Guatemala se encuentra en un punto intermedio (Gráfica 31). Por ejemplo en Chile 55.68% de los emprendedores dice ofrecer productos nuevos y no tener muchos competidores, en Ecuador únicamente el 8.95% de los emprendedores hace la misma declaración.

Gráfica 31: Latinoamérica: oferta de nuevos productos a nuevos mercados (para el 2009 como % del total de emprendedores)



Fuente: GEM, 2010



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

economia@ufm.edu

www.fce.ufm.edu