

# Global Entrepreneurship Monitor

Guatemala  
2010-2011



[www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)



**BABSON**

[www.babson.edu](http://www.babson.edu)

**Kirzner  
ENTREPRENEURSHIP  
Center**   
Universidad Francisco Marroquín

[www.fce.ufm.edu/kec](http://www.fce.ufm.edu/kec)



**UFM**  
UNIVERSIDAD  
FRANCISCO  
MARROQUÍN

FACULTAD de  
**CIENCIAS  
ECONÓMICAS**

[www.fce.ufm.edu](http://www.fce.ufm.edu)



# Global Entrepreneurship Monitor

---

Guatemala  
2010-2011







# **GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)**

GUATEMALA:  
REPORTE NACIONAL 2010-2011

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUÍN

# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

---

## GUATEMALA 2010-2011

1.ª edición, octubre de 2011

DERECHOS RESERVADOS

Copyright 2011

UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUÍN

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

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

Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad Francisco Marroquín  
6 Calle final, zona 10  
Guatemala, Guatemala 01010  
**[www.fce.ufm.edu](http://www.fce.ufm.edu)**

# CONTENIDOS

---

RESUMEN EJECUTIVO	12
<b>1. EMPRENDIMIENTO Y GEM</b>	<b>14</b>
a. Definición	14
b. Medición	16
c. La aproximación metodológica del GEM	17
1. El contexto para el emprendimiento	17
2. Conceptualización del Emprendimiento	19
<b>2. COMPARACIÓN INTERNACIONAL</b>	<b>21</b>
a. Principales Resultados para Guatemala	22
<b>3. CONTEXTO INSTITUCIONAL PARA EL EMPRENDIMIENTO</b>	<b>24</b>
a. Justificación teórica	24
b. El NES	25
c. Resultados para Guatemala	27
1. Sector Financiero	27
2. Políticas Gubernamentales	29
3. Programas de Gobierno	31
4. Educación y formación	33
5. Infraestructura comercial y profesional	35
6. Apertura al mercado interno	37
7. Normas sociales y culturales	39
8. Infraestructura Física	41
<b>4. EL EMPRENDEDOR GUATEMALTECO</b>	<b>43</b>
a. Emprendedores jóvenes	44
b. Emprendedores con poca educación formal	44
c. “Cien oficios y mil necesidades”	45
d. Comerciantes en su mayoría	46
e. Empezando su negocio	47
f. Genera poco empleo	47
g. Emprende para complementar sus ingresos	48
h. Recibe pocos consejos	49
i. La inseguridad afecta el potencial de su negocio	49

j.	Tiene bajos niveles de capitalización	50
k.	Limitado acceso al financiamiento	52
<b>5.</b>	<b>Conclusiones</b>	<b>56</b>
	Anexo 1: Bibliografía	58
	Anexo 2: Glosario	59
	Anexo 3: Equipo Nacional GEM	61
	Anexo 4: Aproximación teórica al emprendimiento	62
	a. Emprendimiento y fases del desarrollo	62
	b. Emprendimiento: actitudes, actividad y aspiraciones	63
	Anexo 5: Comparaciones Internacionales	65
	a. Actitudes y percepciones	67

## TABLA DE ILUSTRACIONES

GRÁFICA 1: ACTIVIDAD EMPRENDEDORA TEMPRANA TOTAL (TEA)	21
GRÁFICA 2: COMPARACIÓN DE LA TEA TOTAL CON OTRAS REGIONES	22
GRÁFICA 3: COMPARACIÓN LA TEA NACIENTE CON OTRAS REGIONES	23
GRÁFICA 4: COMPARACIÓN DE NEGOCIOS ESTABLECIDOS CON OTRAS REGIONES	23
GRÁFICA 5: EVALUACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO	28
GRÁFICA 6: EVALUACIÓN DEL ENTORNO FINANCIERO A NIVEL MUNDIAL	28
GRÁFICA 7: EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE GOBIERNO	30
GRÁFICA 8: EVALUACIÓN DE LA EFICIENCIA DE LAS POLÍTICAS DE GOBIERNO	30
GRÁFICA 9: EVALUACIÓN DE LA PRIORIDAD DEL EMPRENDIMIENTO EN LAS POLÍTICAS DE GOBIERNO	31
GRÁFICA 10: EVALUACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE GOBIERNO	32
GRÁFICA 11: EVALUACIÓN DE LA PRIORIDAD DEL EMPRENDIMIENTO EN LOS PROGRAMAS DE GOBIERNO	32
GRÁFICA 12: EVALUACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE GOBIERNO	34
GRÁFICA 13: EVALUACIÓN DE LA PRIORIDAD DEL EMPRENDIMIENTO EN LA EDUCACIÓN SUPERIOR Y VOCACIONAL	34
GRÁFICA 14: EVALUACIÓN DE LA PRIORIDAD DEL EMPRENDIMIENTO EN LA EDUCACIÓN ELEMENTAL	35
GRÁFICA 15: EVALUACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y PROFESIONAL	36
GRÁFICA 16: EVALUACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y PROFESIONAL	37
GRÁFICA 17: EVALUACIÓN DE LAS CONDICIONES DE APERTURA DEL MERCADO INTERNO PARA EMPRENDER	38
GRÁFICA 18: CALIFICACIÓN INTERNACIONAL DE LA DINÁMICA DE LOS MERCADOS INTERNOS	39
GRÁFICA 19: EVALUACIÓN DE LAS NORMAS SOCIALES Y CULTURALES PARA EMPRENDER	40
GRÁFICA 20: CALIFICACIÓN INTERNACIONAL DE LAS NORMAS SOCIALES Y CULTURALES	40
GRÁFICA 21: EVALUACIÓN DE LAS CONDICIONES DE INFRAESTRUCTURA PARA EMPRENDER	41
GRÁFICA 22: CALIFICACIÓN INTERNACIONAL DE LA INFRAESTRUCTURA FÍSICA	42
GRÁFICA 23: TEA POR GRUPO ETARIO	44
GRÁFICA 24: EDUCACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES Y DEL RESTO DE LA POBLACIÓN	45
GRÁFICA 25: ESTATUS LABORAL DE LOS EMPRENDEDORES GUATEMALA	46
GRÁFICA 26: SECTOR DE NEGOCIO	46
GRÁFICA 27: ETAPA DE DESARROLLO DEL NEGOCIO DE LOS EMPRENDEDORES	47
GRÁFICA 28: NÚMERO DE EMPLEOS GENERADOS POR LOS EMPRENDEDORES	47
GRÁFICA 29: EMPRENDEDORES QUE ESPERA GENERAR 10 EMPLEOS O MÁS EN LATINOAMÉRICA	48
GRÁFICA 30: MOTIVACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO	49
GRÁFICA 31: PROPORCIÓN DE EMPRENDEDORES QUE RECIBIERON CONSEJOS	49
GRÁFICA 32: IMPACTO DE LA INSEGURIDAD EN EL INICIO DE LOS NEGOCIOS (% DEL TOTAL DE EMPRENDEDORES)	50
GRÁFICA 33: EXPECTATIVAS DE QUE EL NEGOCIO CREZCA DADA LA SITUACIÓN SEGURIDAD	50
GRÁFICA 34: MONTO PROVISTO PARA FINANCIAR EL NEGOCIO DE UN TERCERO	51
GRÁFICA 35: PROPORCIÓN DE PERSONAS QUE SOLICITARON UN PRÉSTAMO BANCARIO PARA FINANCIAR SU NEGOCIO	53
GRÁFICA 36: RELACIÓN CON LA PERSONA A LA QUE LE PROPORCIONÓ FONDOS	54

# PREFACIO

---

**L**a Facultad de Ciencias Económicas (FCE) de la Universidad Francisco Marroquín (UFM) presenta el Reporte Nacional del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) 2011. Este reporte es parte del más grande esfuerzo a nivel mundial global para la medición del emprendimiento y el estudio de su relación con el desarrollo económico. Este Reporte fue elaborado por el Equipo Nacional del GEM para Guatemala.

En el año 2010 el proyecto GEM entrevistó a más de 180 mil personas en 59 países. Con la participación del Equipo Nacional GEM Guatemala en la Asociación Global de Investigación en Emprendimiento (GERA, por sus siglas en inglés), la realización del trabajo de campo y la publicación de este Reporte Nacional GEM 2010 se cumple el ciclo anual del proyecto GEM. Guatemala vuelve a ser el único país de Centro América que participa en el proyecto.

El Reporte Nacional GEM 2010-2011 recoge los resultados la Encuesta Nacional sobre Participación y Actitudes hacia el Emprendimiento (*Adult Population Survey*, APS), en la que se entrevistó a 2,285 individuos adultos repartidos en 179 municipios de Guatemala y la Encuesta Nacional a Expertos (*National Experts Survey*, NES). El Reporte Nacional GEM 2011 es una contribución de la Universidad Francisco Marroquín, a través de la Facultad de Ciencias Económicas, a la reflexión sobre el desarrollo económico del país y la contribución del emprendimiento a este proceso.

El Equipo Nacional GEM en Guatemala es liderado por Hugo Maul, Director del Departamento de Economía de la FCE, con la participación de David Casasola, Jaime Díaz, Irene Flores, Betzy Sandoval y Mónica de Zelaya. El Equipo Nacional GEM Guatemala y la FCE agradecen el apoyo decisivo del Consejo Directivo de la UFM para la realización de este proyecto.

## 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](http://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](http://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 40 años se ha caracterizado por brindar una experiencia formativa para aquellos con inquietud intelectual, espíritu emprendedor y apasionados por la excelencia. Para más información visite [www.ufm.edu](http://www.ufm.edu)

# RESUMEN EJECUTIVO

## **Global Entrepreneurship Monitor (GEM)**

Es el esfuerzo organizado más grande a nivel mundial para la medición del emprendimiento. El GEM mide la actividad emprendedora en cada país, identifica los principales factores que la explican, caracteriza el contexto institucional y cultural dentro del cual ocurre y compara estos resultados entre los países que participan del estudio. En el ciclo 2010-2011 participaron 59 países en la medición global, siendo Guatemala representada por la Universidad Francisco Marroquín.

El GEM se basa en dos instrumentos de medición: la Encuesta Nacional sobre Participación y Actitudes hacia el Emprendimiento (Adult Population Survey,

APS), que mide el emprendimiento en la población adulta; y la Encuesta Nacional de Expertos (National Expert Survey, NES), que captura las percepciones de expertos acerca de las características del entorno institucional y cultural en donde se desarrolla la actividad empresarial.

El GEM diferencia los países según su etapa de desarrollo: economías basadas en recursos, economías basadas en eficiencia y economías basadas en innovación. Mediante esta diferenciación se pueden distinguir dinámicas distintas dentro de la actividad empresarial según el grado de desarrollo del país. Guatemala se ubica entre los países cuyas economías están basadas en recursos.

## **Guatemala en el contexto internacional**

Existe un fuerte vínculo entre emprendimiento y desarrollo económico a nivel global. La naturaleza de dicha relación se modifica según el grado relativo de desarrollo de los países, siguiendo en su conjunto una suave forma de U. Dentro del grupo de países que basan sus economías en la explotación de recursos naturales la relación es negativa, mientras que en los países que basan sus economías en eficiencia e innovación la asociación es positiva. Característica que a primera vista parecería contradecir lo que siempre se piensa acerca de la relación entre nivel de emprendimiento y desarrollo económico. Por el contrario, dicha forma revela la necesidad de entender cómo el emprendimiento es el resultado de complejas interacciones entre el contexto político, social, cultural y las oportunidades económicas del mercado laboral.

La Tasa de Emprendimiento Temprano (TEA) contabiliza las personas que están poniendo en marcha un negocio o son

dueñas de uno con menos de 3.5 años de existencia como proporción de la población adulta. En el año 2010 la TEA de Guatemala fue la décima segunda más alta del mundo alcanzando un 16.2%. Dicha tasa es inferior al promedio observado para países con una estructura económica similar a la nuestra. El 51% de estos emprendedores tempranos se encuentra en una etapa naciente. Estos emprendedores nacientes están en el proceso de poner en marcha su negocio y no han recibido aún ingresos del mismo. Por otra parte, únicamente el 6.6% de la población adulta tiene un negocio establecido. Es decir, un negocio que ha generado algún tipo de retorno para su dueño durante más de 3.5 años. Esta tasa es la mitad de la tasa observada para países con una estructura económica similar a la nuestra. Además, el 4.2% de esta población afirmó haber discontinuado algún negocio en el último año. Este dato es menos de un tercio de lo observado internacionalmente.

### ***El emprendedor guatemalteco***

El emprendedor guatemalteco es joven: el 61% del total de la TEA tiene entre 18 y 34 años de edad. Por otra parte, más del 24% del total de población de Guatemala entre 18 y 44 años se encuentra emprendiendo nuevos negocios. El emprendedor guatemalteco tiene poca educación formal: el 44% de la TEA no ha completado ni siquiera el nivel básico de educación. Una reducida minoría cuenta con estudios universitarios. El 38% de los emprendedores trabajan tiempo completo y generan poco empleo: un 59% de ellos no está generando ningún empleo adicional al propio. Además tienen poco capital en giro: un 45% de estos emprendedores tienen un

capital en giro menor a los Q.10 mil, lo cual se debe en parte a su limitado acceso al mercado financiero. Estos bajos niveles de capitalización condicionan el tipo de actividades económicas al que se dedican estos negocios (las cuales son de bajo valor agregado) y el tipo de tecnología utilizada. El 91% de emprendedores en la TEA indicó que la tecnología disponible para trabajar tiene más de cinco años de antigüedad y un 72% de estos emprendimientos pertenece al sector comercial. Por último, el 23% de los emprendedores recibe consejos para administrar sus negocios, de los cuales la mayoría proviene de familiares cercanos.

### ***El contexto dentro del cual se desarrolla el emprendimiento***

Según la Encuesta Nacional de Expertos (NES), más de dos terceras partes de los expertos entrevistados consideran que las políticas públicas no favorecen la creación de nuevas empresas ni su rápido crecimiento. En especial, la incertidumbre regulatoria y lo complicado de los trámites, así como la ausencia de programas de apoyo a las nuevas empresas o programas que favorezcan el crecimiento de las ya establecidas. El 75% de los entrevistados afirmó que estos programas no son eficientes y el 86% de ellos indicó que estos programas no constituyen una respuesta a las necesidades de los emprendedores.

Ocho de cada diez entrevistados creen que la educación primaria y secundaria no promueve en el estudiante los valores emprendedores ni

el espíritu necesario para emprender. El 36% reportó que la educación superior brinda una preparación de calidad para el emprendedor y el 44% afirmó que la educación superior en administración de empresas o de dirección de empresas es adecuada para promover la empresarialidad. Además hay poco desarrollo de investigación y tecnología y existen pocos canales de transferencias de tecnologías: sólo el 3% de los entrevistados creen que existen formas eficientes de transferencia tecnológica entre universidades o centros de educación y empresas.

### ***Emprendedores y Desarrollo***

Primero, como se evidenció anteriormente, las características del emprendedor guatemalteco son similares a las del guatemalteco promedio. En otras palabras, el emprendedor no es una persona distinta al resto de la población. Segundo, el emprendimiento es una opción de vida atractiva para los jóvenes. La razón entre emprendedores

jóvenes de la TEA respecto a la población joven es mayor que las razones entre la TEA y otros grupos etarios. Lo cual muestra que en Guatemala la mayoría de jóvenes, a pesar de la falta de oportunidades de empleo y las tentaciones del crimen y la violencia, optan por una forma digna y honesta de ganarse la vida.

# 1.

## EMPRENDIMIENTO Y GEM

Hace algunos años era muy poca la atención que se dedicaba al papel de los emprendedores dentro del proceso de desarrollo económico de un país, mucho menos al emprendimiento como una opción de vida para las personas. Con el paso del tiempo cada vez más personas y organizaciones reconocen algo que la Universidad Francisco Marroquín viene difundiendo y poniendo en práctica en sus salones de clase desde hace más de 40 años. La crisis económica que hoy vive el mundo, las dificultades para crear empleo, los crecientes niveles de pobreza y la necesidad de generar oportunidades económicas a gran escala hace que ahora muchos reconozcan en el emprendimiento una poderosa fuerza de cambio para nuestras sociedades.

En la UFM ha existido desde siempre una profunda admiración por el papel que juegan los emprendedores en la innovación, descubrimiento de oportunidades y coordinación en los mercados. En el espíritu emprendedor se manifiestan nítidamente los principios que inspiran la misión de esta casa de estudios. Durante muchos años las actividades intelectuales entorno al emprendimiento se concentraron en la reflexión teórica acerca de su papel dentro del mercado y los principios que guían su acción. En la actualidad, a través de la participación de la Facultad de Ciencias Económicas en el GEM, la Universidad Francisco Marroquín abre camino en la investigación empírica del emprendimiento en Guatemala.

Aunque el emprendimiento se haya puesto de moda en círculos académicos, gremiales, políticos, gubernamentales y en la opinión pública, hace falta mucha investigación al respecto todavía. Aunque en el campo de la enseñanza exista cada vez una mayor oferta de cursos, programas, diplomados, carreras de grado y posgrados en este tema, no está dicho todo acerca de la mejor estrategia pedagógica para tratar este tema. Aunque muchas organizaciones, privadas y públicas, nacionales e internacionales, dedican cada vez más recursos a la investigación sobre el emprendimiento, siguen existiendo muchas preguntas sin respuesta. Aunque en la política pública se hable mucho de promover el emprendimiento, en la práctica la intervención del gobierno en este campo sufre de muchos problemas.

Este reporte pretende arrojar alguna luz sobre todas estas brechas que hoy existen entre la concepción teórica del emprendimiento, desde la enseñanza, investigación o política pública, y lo que sucede en la realidad. En especial, el Reporte Nacional 2011 hace un énfasis en el papel del contexto institucional sobre el tipo, calidad y cantidad de emprendimiento en el país.

### **a. Definición**

Dada la importancia que tiene este concepto para el funcionamiento de una economía de mercado, se podría esperar que el emprendimiento ocupara una figura central en la literatura económica. De manera similar, debido a que el emprendimiento generalmente conlleva la conformación de empresas sería natural esperar que este tema fuera un concepto central en la literatura relativa a los negocios. O bien, dado que los emprendedores son potenciales creadores de valor y son quienes toman las decisiones estratégicas en una empresa, podría esperarse que este concepto ocupara un lugar prioritario en la literatura de administración

empresarial y estrategia. No obstante, el tema del emprendimiento durante mucho tiempo ha estado ausente de las grandes discusiones acerca de la formación de negocios, creación de valor, estrategia, administración de empresas y desarrollo económico.

Aunque en la práctica cada vez sea más importante el concepto del emprendimiento, eso no implica que exista un consenso teórico acerca de lo que significa el concepto. Algunas veces se piensa en científicos-inventores como Alexander Graham Bell, quien patentó el teléfono en el siglo XIX; otras veces se asocia el concepto con la innovación, al estilo de Apple o Google; o bien, con la idea de personas exitosas y creativas como Steve Jobs o Bill Gates; incluso, el concepto se usa para describir características agregadas de la economía, hablándose en términos de la capacidad emprendedora, creativas o innovadoras del sistema.

En este sentido, la caracterización de Klein y Foss (2008) del emprendimiento desde las perspectivas ocupacionales, estructurales y funcionales es particularmente útil. Desde la perspectiva ocupacional el emprendedor es alguien que prefiere establecer un negocio (auto-empleado) a trabajar en relación de dependencia. Desde la perspectiva estructural el emprendimiento se estudia desde la perspectiva de las firmas como “*start ups*”; también de las empresas según sus tamaños (micro, pequeñas y medianas); y también como de las dinámicas de mercado o industria en donde operan las empresas. Desde la perspectiva funcional, inspirada en las contribuciones de economistas ligados a la Escuela Austríaca de Economía (Schumpeter, Mises y Kirzner), el emprendimiento se explica de acuerdo a la función que éste cumple dentro del sistema económico.

Desde la perspectiva funcional, el emprendedor es aquella persona que, actuando bajo condiciones de incertidumbre, decide cómo usar y combinar recursos de su propiedad (parcial o total) en la producción de bienes o servicios que pueden ser intercambiados en el mercado. Esto requiere que el emprendedor invierta sus recursos, basándose en expectativas de necesidades futuras de los consumidores y condiciones de mercado, a manera de obtener un retorno económico positivo para su inversión. Esta iniciativa puede terminar generando ganancias o pérdidas al emprendedor. Una de las funciones de este sistema de pérdidas y ganancias es proveer *feedback* al emprendedor respecto de sus planes de producción y expectativas de mercado. El sistema de pérdidas y ganancias recoge información valiosa respecto de la “bondad” de los emprendimientos, en el sentido de qué tanto valor económico generaron sus decisiones.

En otras palabras, lo que el emprendedor hace es invertir recursos basado en sus expectativas de las necesidades futuras de los consumidores y de las condiciones futuras del mercado, que pueden o no generar retornos positivos. Esas expectativas sobre el futuro son profundamente subjetivas, dependen del emprendedor y de su juicio personal. En este sentido, las oportunidades no son descubiertas o creadas, sino percibidas y aprovechadas. Las oportunidades de ganancias empresariales son entonces inherentemente subjetivas en el sentido de que no existen como tales hasta que se haya generado y recibido las ganancias.

Esta distinción sutil es útil para entender lo que significa una oportunidad para un emprendedor. Más que perderse tratando de formalizar objetivamente qué es una oportunidad empresarial, es más útil reconocer que la oportunidad como unidad de análisis del emprendimiento es irrelevante ex ante. Solamente se puede juzgar una oportunidad cuando el emprendimiento ya fue realizado y ha generado ganancias. Desde esta perspectiva resulta más importante la explotación de las oportunidades y no a la identificación de las mismas. Es decir que la investigación en temas de emprendimiento debería enfocarse más en el estudio de la ejecución de planes de negocios de los emprendedores, en la calidad de los emprendimientos, los niveles de ganancia obtenidos, tipologías de sectores productivos, mercados o industrias en las que el emprendimiento tiene mejores oportunidades, etcétera. Una perspectiva que el GEM integra en su marco metodológico, tal y como se muestra más adelante.

## **b. Medición**

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 a nivel nacional e internacional 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 las empresas nuevas y pequeñas.

El GEM surge en 1997 como producto de la alianza entre *London Business School* y *Babson College*, organizaciones con una reconocida reputación a nivel mundial 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 2010 se completa el decimosegundo ejercicio global del GEM, esta vez con la participación de 59 países y, por segunda vez, con la participación de Guatemala, que en el 2009 fue el primer país centroamericano en participar.

El GEM se gobierna a nivel global 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.

En este reporte se analizan los elementos del modelo GEM que permiten una mejor comprensión del emprendimiento en Guatemala. En el capítulo 3 se describen las condiciones del contexto institucional que afronta el 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 empresariedad y el contexto social, económico, cultural, técnico y político del país. Los expertos nacionales pueden ser políticos, académicos, empresarios, funcionarios del gobierno u otros profesionales en el campo del emprendimiento.

En el capítulo 4 se analizan varios indicadores que reflejan las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras de las personas a nivel nacional. Esta parte del reporte se basa en la Encuesta Nacional sobre Participación y Actitudes hacia el Emprendimiento (*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 Recuadro 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.

### **c. El 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 las empresas a una constante actualización, generando así un aporte importante a la productividad y eficiencia del sistema económico.

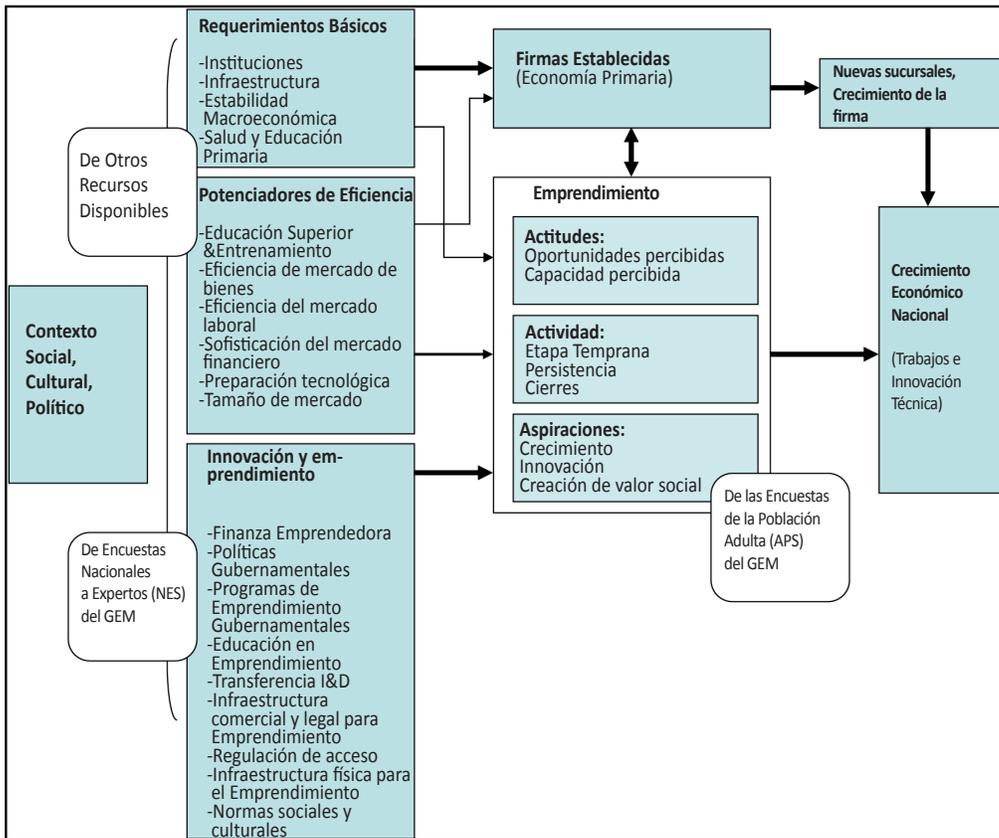
A partir del 2008 el GEM introdujo la tipología de Porter (2002) para diferenciar a los empresarios según el tipo de economía en donde operen: economías basadas en la explotación de recursos, economías basadas en la eficiencia en la utilización de factores de producción y economías basadas en la innovación. Las actitudes, aspiraciones y actividades de los emprendedores varían según el tipo de economía en el que opera. La justificación teórica para esta diferenciación se presenta en el Anexo I.

#### **1. 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 para el 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).

**Figura 1: El modelo revisado del GEM**



Fuente: GEM, 2011

Según el modelo GEM (Figura 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.

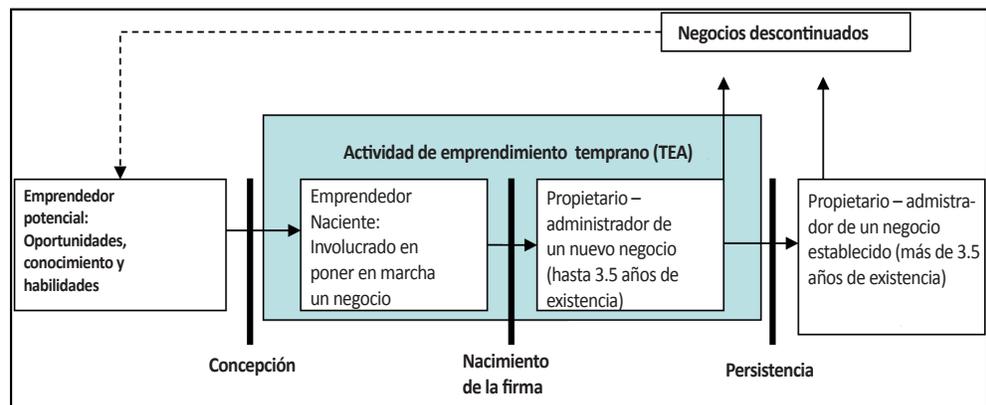
## 2. Conceptualización del Emprendimiento

A lo largo de este estudio se ha demostrado que el emprendimiento es un fenómeno complejo y difícil de caracterizar. El modelo conceptual del GEM provee un esquema con el cual se pueden parametrizar, de manera sistemática, las características emprendedoras de las personas y del contexto en una economía, para luego ser comparadas y estudiadas rigurosamente. El GEM considera el emprendimiento como un proceso, no como un hecho aislado; como un proceso, que va desde la etapa de la idea y gestación del negocio, hasta la etapa más avanzada o de consolidación, en que la empresa 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 dueño 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 por más de tres años y medio el negocio.

Para el GEM, el pago de cualquier tipo de retribución 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 han definido el corte de 42 meses como el “valle de la muerte”, debido a que los negocios que superan este período logran sobrevivir por un mayor período de tiempo (Reynolds, P.D., et al., 2005). La Figura 2 resume el proceso emprendedor y las definiciones operativas del modelo GEM.

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



Fuente: GEM, 2011

El modelo GEM mide, entre otras cosas, la cantidad de emprendedores en una economía según las diferentes etapas planteadas en el modelo anterior. Para construir la TEA (Actividad Emprendedora Temprana por sus siglas en inglés), el modelo 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, del cual serán dueños en parte o en su totalidad, así como aquellos que actualmente ya son propietarios de un negocio nuevo pero no ha generado ingresos por un período mayor a 42 meses. Esta definición incluye el autoempleo.

#### **Recuadro 1: Características generales del APS**

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 son representativos para población en general; asimismo permiten realizar una comparación entre los distintos países participantes.

En el caso de Guatemala, se entrevistaron a 2,285 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 2,285 individuos.

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

1. El 47.01% de los individuos son hombres y el 52.99% mujeres.
2. El 26.6% tiene edades comprendidas entre 18 y 24 años, el 32.3% entre 25 y 34 años, el 16.7% entre 35 y 44 años, el 13.5% entre 45 y 54 años, y el 10.9 entre 55 y 64 años.
3. El 5.96% no ha estudiado, el 16.9% posee primaria completa, el 6.7% posee básico completo, el 26.7% posee diversificado completo y el 2.7% posee universitario completo.
4. El 48% posee empleo, ya sea de tiempo parcial o completo, el 10.2% está auto empleado, el 25.6% se dedican a tareas domésticas, el 7.3% son estudiantes, el 4.8% están desempleados, 2.5% retirados y el 1.2% entre otras actividades.

*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos armonizada APS 2010*

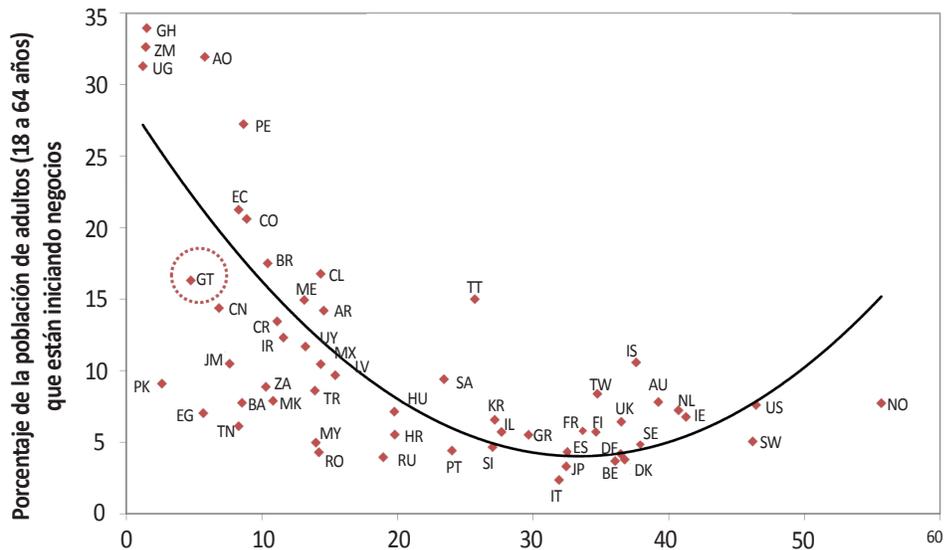
## 2.

### COMPARACIÓN INTERNACIONAL

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 empresas nuevas completamente operativas.

Esta medición no está condicionada por factores como el tamaño, grado de innovación, motivación, tipo de emprendimiento, 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 59 países participantes en el GEM 2010 (Guatemala se identifica con un marcador circular).

**Gráfica 1: Actividad Emprendedora Temprana Total (TEA)**



Fuente: GEM, 2011

La relación no lineal entre emprendimiento y nivel económico (medido por el PIB per Cápita) se explica en función del tipo de emprendimiento en los distintos tipos de economías (Ver Anexo 4). El tramo donde la correlación es negativa corresponde a los países cuyas economías tienden a estar basadas en la explotación de recursos y en la eficiencia de los factores productivos. En este tipo de países el emprendimiento se caracteriza por ser un emprendimiento derivado de la necesidad de generar ingresos mínimos de subsistencia. El emprendimiento es una forma de compensar la falta de oportunidades en el mercado laboral y, generalmente, el contexto institucional no es del todo conducente a emprendimientos sofisticados y de rápido crecimiento. Los niveles de capitalización per cápita son bajos; existe poca especialización; los mercados son pequeños; el nivel educativo de la población es bajo. 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 emprendimiento hacia uno más sofisticado, innovador y de rápido crecimiento.

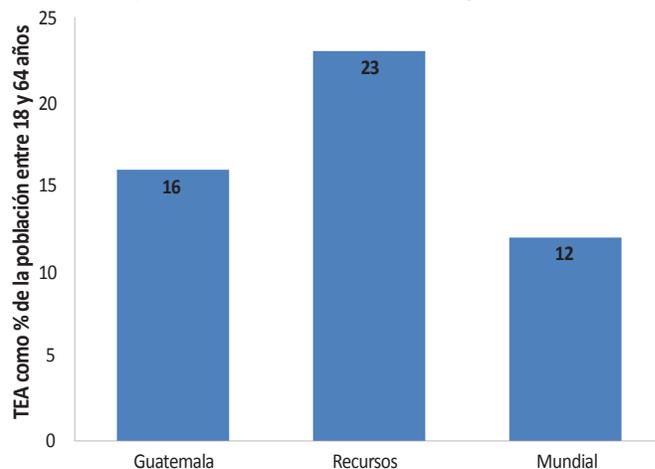
### a. Principales Resultados para Guatemala

Guatemala es uno de los países con mayores tasas de emprendimiento en el mundo. Siguiendo el marco metodológico del GEM, el 16% de la población adulta se encuentra en alguna actividad de emprendimiento temprano (TEA por sus siglas en inglés). Con esta tasa, Guatemala se encuentra en la posición 12 de 59 economías estudiadas. La mitad de los otros países que mostraron tener mejores tasas de actividad emprendedora temprana que Guatemala son Latinoamericanos, tales como Bolivia, Perú Ecuador Colombia, Brasil y Chile.

Al comparar los resultados del país con los del resto del mundo se puede observar que el valor reportado para Guatemala es alto respecto al nivel mundial, pero se encuentra por debajo del nivel observado en las economías que se enfocan en la explotación de recursos naturales. Se ha encontrado una correlación no lineal entre la tasa de actividad y las fases de desarrollo: a medida que las economías van compitiendo por eficiencia o innovación, entonces la tasa temprana de emprendimiento disminuye (Kelley, Bosma, & Amorós, 2011). Se puede esperar que Guatemala tenga una tasa superior al promedio mundial pues más de la mitad de los países analizados en el estudio GEM 2010 se encuentran en esta más avanzada fase de desarrollo económico.

Por otra parte, al comparar al país con otras economías que compiten con base en recursos naturales, se encuentra que la tasa de emprendimiento temprano es menor. Esto se debe a que existe un grupo de países africanos como Vanuatu, Ghana, Zambia o Uganda que reportan que más de un 30% de su población adulta está en alguna actividad de emprendimiento temprano. Asimismo, Bolivia también reportó una tasa de emprendimiento de esta magnitud. Estos resultados se pueden observar en la gráfica a continuación.

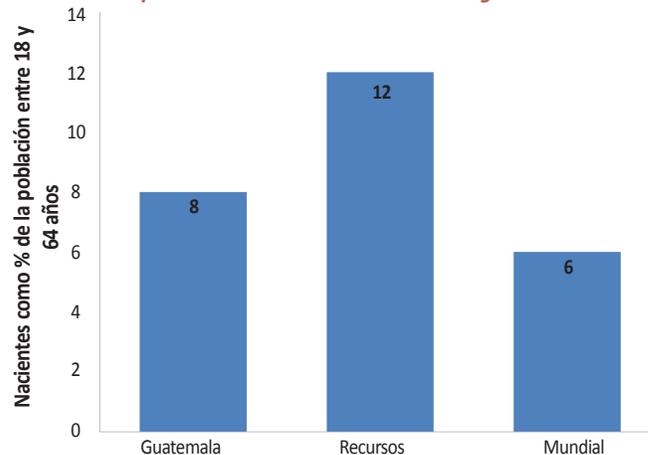
**Gráfica 2: Comparación de la TEA Total con otras regiones**



Fuente: GEM, 2011

El marco metodológico del GEM permite diferenciar entre aquellos emprendimientos que se encuentran en su fase naciente, de aquellos que ya lograron generar ingresos estables a sus dueños durante un período de tres meses. Estos últimos son denominados nuevos negocios. En Guatemala, la mitad de la TEA se encuentra en la etapa naciente y la otra mitad son negocios consolidados. En cuanto a los emprendimientos nacientes, Guatemala reporta un nivel menor que el de las otras economías que compiten por explotación de recursos y superior al promedio del resto del mundo. Cabe señalar que tanto para las economías que compiten en recursos como para el promedio mundial, el 50% de la actividad de emprendimiento temprano se encuentra en su fase naciente. La próxima gráfica muestra los resultados comparativos para el país.

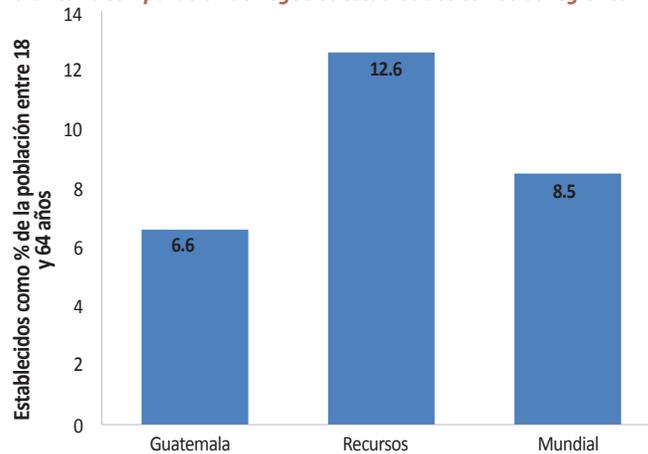
**Gráfica 3: Comparación la TEA Naciente con otras regiones**



Fuente: GEM, 2011

Además de medir la actividad de emprendimiento temprana, el GEM también mide la cantidad de negocios establecidos. Estos se conciben como aquellos que superaron un umbral de tres años y medio en operación, como una medida de persistencia dentro del mercado. Los resultados indican que el 6.6% de los adultos tienen un negocio establecido. La gráfica a continuación indica que en Guatemala la tasa de negocios establecidos es la mitad de la observada en países de similar nivel de desarrollo, y es un 2% menor a la reportada a nivel mundial. La comparación internacional revela que en Guatemala la cantidad de negocios establecidos es menor respecto de países que se encuentran en su mismo nivel de desarrollo y respecto del mundo. Estos resultados indican la necesidad de profundizar en las causas que impiden el desarrollo, crecimiento y persistencia de los emprendimientos en el país. Por ello este Reporte Nacional enfatiza en la importancia del marco institucional sobre las cualidades de los emprendimientos en el país.

**Gráfica 4: Comparación de negocios establecidos con otras regiones**



Fuente: GEM, 2011

Por último, el GEM también mide las percepciones de la población respecto al contexto social y cultural que afecta el proceso de emprendimiento. A nivel nacional, la sociedad en general tiene un reconocimiento positivo hacia la actividad emprendedora. Cerca de tres cuartas partes de los encuestados consideraron que la actividad emprendedora es una buena ocupación y el 60% percibe que la sociedad reconoce 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.

### 3.

## CONTEXTO INSTITUCIONAL PARA EL EMPRENDIMIENTO

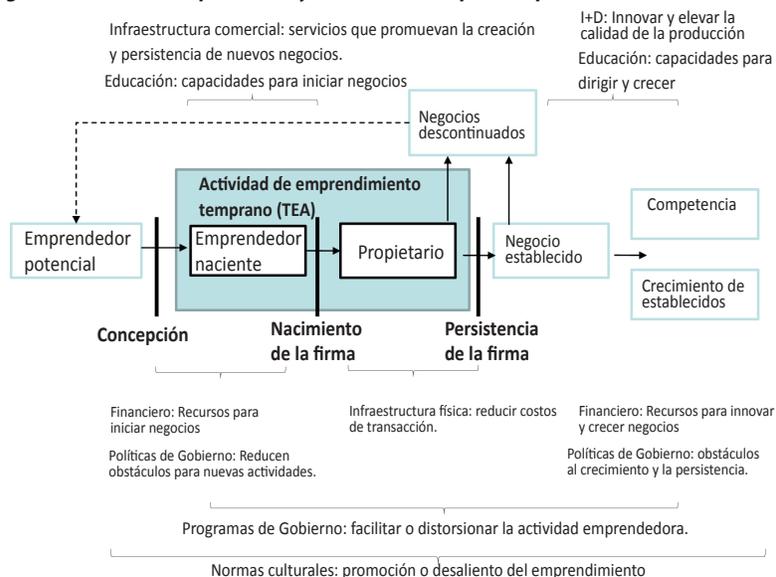
El marco institucional influye de manera decisiva sobre las decisiones empresariales respecto de la apertura de negocios, innovación en productos y procesos, contratación de mano de obra, decisiones de inversión, cierre de negocios, duración de las empresas, etcétera. En ciertos casos, dicho entorno es más propicio para la eficiencia y la productividad de los emprendedores, protegiendo los derechos de propiedad, favoreciendo el cumplimiento de contratos y facilitando la innovación y el aprendizaje. Por el contrario, la actividad emprendedora se ve seriamente limitada cuando el marco institucional existente no garantiza los derechos de propiedad; el sistema jurídico no favorece el cumplimiento de contratos; la regulación económica encarece y dificulta la inversión, innovación y adaptación de las empresas; etcétera.

#### a. Justificación teórica

Cuando se habla del emprendedor la atención se enfoca en el descubrimiento e identificación de oportunidades, agregación de valor o generación de empresas. Generalmente se pasa por alto la influencia que el contexto institucional tiene sobre el emprendimiento. Según D. North (1991) las instituciones son restricciones creadas por los individuos para estructurar las interacciones sociales, económicas y políticas. Consisten en restricciones formales (constituciones, leyes, regulaciones, derechos de propiedad, etcétera), restricciones informales (normas de conducta, costumbres, tradiciones, sanciones, etcétera) y sus mecanismos de cumplimiento. Según Baumol (1990), la forma específica del particular emprendimiento depende de las “reglas del juego” que gobiernan los incentivos y recompensas en la economía. Según Baumol, son “las reglas del juego y no la cantidad de emprendedores o la naturaleza de sus objetivos las que... en última instancia determinan los efectos del emprendimiento sobre la economía”.

GEM incorpora esta línea de razonamiento a través de la caracterización del contexto institucional inmediato en el que se desarrollan los emprendedores. Es importante aclarar que el enfoque del GEM no pretende agotar la caracterización de ese contexto institucional. Las caracterizaciones de otras mediciones como los índices de la Libertad, de Competitividad Global, de Gobernanza, del Imperio de la Ley (Rule of Law) o el Doing Business, entre otros, complementan y amplían el marco contextual al que el GEM se refiere. La Figura 3 relaciona el contexto institucional inmediato del emprendimiento con cada una de las etapas de desarrollo del proceso emprendedor.

**Figura 3: El Proceso Emprendedor y las Condiciones para Empezar**



Fuente: elaboración propia en base al modelo metodológico del GEM (2011).

A partir de este marco metodológico se puede apreciar como el sector financiero juega un papel importante desde la etapa de concepción de una empresa, su crecimiento y consolidación como un negocio establecido. Por otra parte, el nivel educativo del emprendedor es crucial para explicar el proceso de concepción del emprendimiento y el desarrollo de un negocio naciente. No obstante, para persistir en el mercado y crecer se requieren otras habilidades de gestión y dirección que van más allá de la educación básica. La transferencia de innovación y desarrollo determinan, principalmente, el nivel de competitividad y de crecimiento en las firmas.

El papel fundamental de la infraestructura comercial es facilitar el inicio de nuevos negocios, reduciendo barreras de entrada y reduciendo costos de transacción y acompañar el crecimiento de los mismos. La ausencia de servicios legales o contables, por ejemplo, o su alto costo pueden convertirse en importantes barreras para la actividad emprendedora. La infraestructura comercial incluye también los servicios técnicos y de apoyo al proceso productivo y a la dirección de las empresas, de esta forma la infraestructura comercial juega también un papel crucial en la duración de las empresas.

Las políticas de gobierno tienen un efecto importante sobre la estructura de incentivos que afrontan los emprendedores. Los trámites engorrosos, incertidumbre regulatoria, impuestos distorsionantes y discrecionalidad burocrática son tan sólo unos ejemplos de cómo las políticas de gobierno pueden ejercer influencia negativa sobre la actividad emprendedora en un país. Por el contrario, programas de gobierno de promoción y apoyo al emprendimiento pueden convertirse en efectivos potenciadores de la actividad emprendedora o en fuentes de distorsiones económicas e ineficiente uso de los recursos. Por ejemplo, programas de financiamiento a nuevos negocios en contextos poco competitivos y en condiciones de una inadecuada infraestructura productiva puede terminar asignando mal los recursos, distorsionando la actividad económica y creando ineficiencias en la economía. Las políticas de gobierno y los programas específicos terminan afectando de forma transversal todo el proceso de emprendimiento.

## **b. El NES**

La importancia del contexto institucional se reconoce en el GEM a través de la Encuesta Nacional a Experto (NES, por sus siglas en inglés). Esta encuesta caracteriza los aspectos del contexto institucional que más influyen sobre las condiciones para emprender. Esta encuesta supone una mezcla de metodología cuantitativa y cualitativa, pero su carácter es esencialmente cualitativo (extremo que debe tenerse en cuenta cuando se explotan estadísticamente su información). Las condiciones para la actividad emprendedora que se reconocen en el NES son las siguientes (Recuadro 2).

### **Recuadro 2: Condiciones de la Actividad Emprendedora analizada por el GEM**

**1. Sector financiero.** La disponibilidad de recursos financieros para la creación de empresas nuevas y en crecimiento determina la capacidad de emprender en un país. En mercados financieros más estrechos y aquellos en los cuales existen menores posibilidades de crédito se espera que la actividad de creación de emprendimientos de alto crecimiento sean menores que países con mercados financieros más desarrollados.

2. **Políticas de Gobierno.** En la medida que la regulación económica del gobierno no introduzca mayores desincentivos a la creación de nuevas empresas, ni distorsiones a las empresas nuevas y las ya establecidas, se esperaría mayor actividad emprendedora y de mejor calidad.
3. **Programas de Gobierno.** El sector público puede influir la actividad emprendedora a través de programas directos, a nivel municipal o nacional, que apoyen la creación de empresas nuevas y el crecimiento de las ya establecidas. La calidad y eficiencia de estos programas afecta el nivel de actividad emprendedora en un país.
4. **Educación y capacitación.** El capital humano específico necesario para emprender, iniciar y dirigir negocios afecta la creación de nuevas empresas de rápido crecimiento.
5. **Transferencia de I+D.** La cantidad de investigación y desarrollo que se transfiera efectivamente a las firmas de una economía permite la adaptación de nuevos procesos y productos en una economía y la innovación de nuevos bienes y servicios. Ambos determinan una mayor cantidad de actividad emprendedora en un país.
6. **Infraestructura comercial y profesional.** La calidad y cantidad de servicios comerciales, contables y legales disponibles influye sobre la propensión a crear negocios, elevar su persistencia y mejorar su productividad operativa.
7. **Apertura del mercado interno.** En la medida que los marcos regulatorios sean flexibles a nuevas prácticas comerciales y productivas, mayor oportunidad habrá para el establecimiento de nuevas empresas de rápido crecimiento que puedan competir contra las ya establecidas. El mayor grado de competencia está alineado con una mayor actividad emprendedora.
8. **Acceso a infraestructura física.** Los recursos físicos existentes, tales como servicios públicos, transporte, comunicaciones, entre otros, reducen costos de transacción y facilitan el establecimiento de nuevos negocios de rápido crecimiento.
9. **Normas sociales y culturales.** El contexto cultural tiene poderosa influencia sobre los incentivos que premian o castigan el emprendimiento a nivel social.

*Fuente: elaboración propia en base al marco metodológico del GEM*

El NES se realiza entre 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 el privado.

Estos requisitos permiten delinear más certeramente las percepciones acerca del contexto institucional en donde se desarrolla el empresario. El cuestionario del NES incluye 92 preguntas, agrupadas en 17 variables distintas que reflejan la percepción de los expertos en torno a las nueve áreas ya mencionadas.

Las respuestas se clasifican en una escala Likert que luego se agrupa bajo las siguientes categorías: a) “cierto” para las respuestas correspondientes a “completamente cierto y un tanto cierto”; b) “falso” las respuestas correspondientes a “completamente falso y un tanto falso”. Esta agrupación permite distinguir mejor el patrón de respuestas de los expertos consultados. La estandarización de las respuestas permite comparar la posición relativa de Guatemala frente al resto de países del mundo.<sup>1</sup>

### c. Resultados para Guatemala

A continuación se describen los principales resultados para ocho de las áreas anteriormente identificadas y se compara la posición de Guatemala dentro del ranking de países que participan en el GEM.

#### 1. Sector Financiero

La disponibilidad de recursos financieros es indispensable para que el proceso de emprendimiento cree alto valor en un país, ya que provee mecanismos para poder iniciar la creación de negocios o la innovación en los establecidos. En mercados financieros más desarrollados y competitivos existen pocas barreras al acceso al financiamiento y su costo corresponde a valores del mercado. En caso contrario, el sector financiero termina generando grandes obstáculos a la actividad emprendedora y el crecimiento de los negocios.

En la literatura económica se dice que en países poco desarrollados los recursos financieros disponibles para una empresa provienen principalmente de los fundadores o de personas cercanas (familiares o amigos) (Amorós & Cazenave, 2010). En términos generales, esto ocurre por el poco desarrollo del mercado financiero, la imposibilidad de movilizar los activos de la empresa, la familia como colateral para obtener un préstamo o porque el arreglo favorece a los préstamos familiares como una forma de minimizar el riesgo moral (Ray, 1998).

En esta sección se pregunta acerca del tipo de financiamiento disponible para empresas nuevas y en crecimiento. La pregunta central de esta sección se refiere a la existencia de suficientes fuentes de financiamiento, para empresas nuevas y en crecimiento, de las siguientes formas:

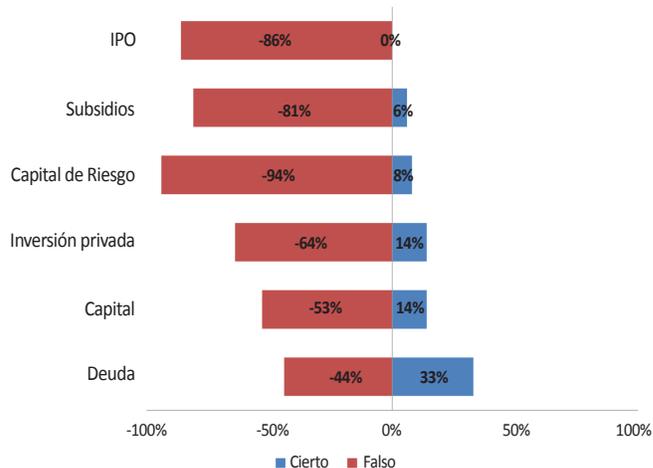
- **(Capital)** financiamiento mediante aportes de capital
- **(Deuda)** financiamiento mediante endeudamiento
- **(Subsidios)** subsidios por parte del Gobierno
- **(Inversión Privada)** financiamiento disponible procedente de inversionistas privados, distintos de los fundadores
- **(Capital de Riesgo)** financiamiento mediante capital de riesgo (venture capital)
- **IPO:** financiamiento mediante colocación acciones en la bolsa de valores (IPO)

En términos generales, los expertos consideran que no hay suficientes fuentes de financiamiento para empresas nuevas y en crecimiento. En ninguna categoría de capital, los expertos consideran adecuados los recursos disponibles para apoyar a empresas emergentes.

<sup>1</sup>La escala de medición de los índices está estandarizada en una escala donde el valor central de la distribución es cero. Esto implica que los países que aparecen con puntuaciones negativas se encuentran debajo de la media mundial en la evaluación del componente analizado. El valor de la calificación indica el número de desviaciones estándar que la calificación se encuentra por encima o por debajo del valor medio mundial. En el caso del financiamiento, por ejemplo, Guatemala cuenta con una calificación de -0.58, lo que indica que se encuentra casi media desviación estándar debajo de la observada en la calificación promedio en el mundo.

La mayoría de expertos consideran que es falsa la afirmación de que hay disponibilidad de capital de riesgo, inversionistas privados, o venta pública de acciones. Los principales resultados se muestran en la Gráfica siguiente.

**Gráfica 5: Evaluación del sector financiero**

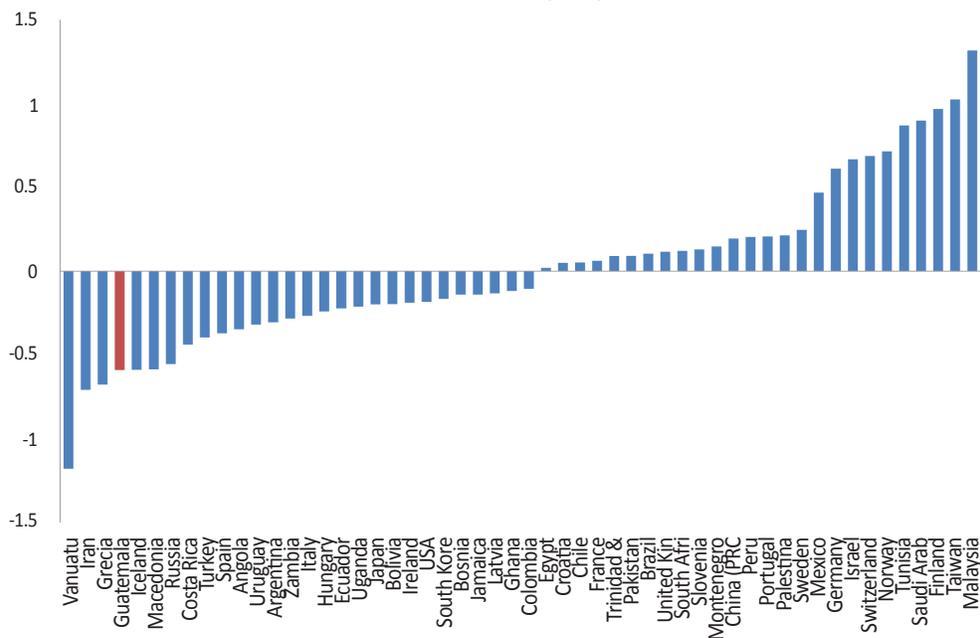


Fuente: GEM, 2011

Analizando cada una de las distintas fuentes de financiamiento se observa que la opción más accesible para los emprendedores es el endeudamiento. El capital y la inversión privada mostraron un nivel similar de importancia como fuentes de financiamiento, aunque únicamente un 14% de los entrevistados afirmó que las empresas nuevas y en crecimiento encuentran recursos financieros suficientes a través de estas dos alternativas. Instrumentos más sofisticados para financiar emprendimientos como capital de riesgo o IPO son prácticamente inexistentes.

A nivel internacional, Guatemala se ubica en el cuarto puesto más bajo dentro de los países que participaron en la medición en el 2010. El país supera únicamente a Vanuatu, Irán y Grecia. La gráfica a continuación muestra la comparación internacional. Dentro de los países promedio se encuentran Colombia y Chile. Entre los países mejor calificados están los países del Este Asiático, Alemania, Israel, Suiza, Noruega y Arabia Saudita, economías que se destacan por altos niveles de ahorro, elevada captación de recursos financieros y sistemas legales más efectivos.

**Gráfica 6: Evaluación del entorno financiero a nivel mundial (2010)**



Fuente: GEM, 2011

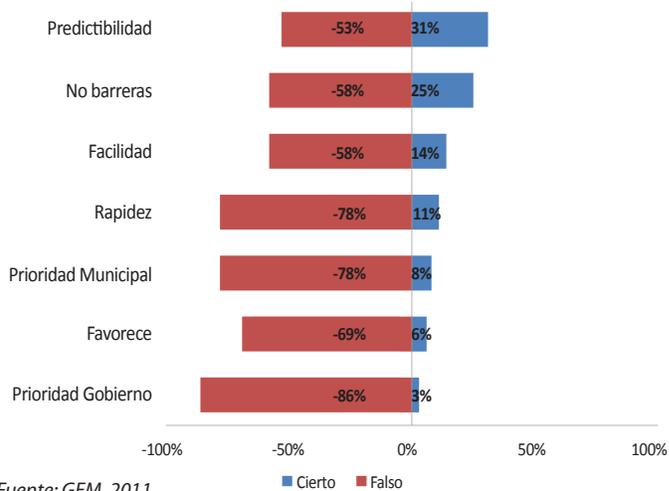
## 2. Políticas Gubernamentales

Es común hablar del papel de la política pública en la promoción del crecimiento económico, la productividad, competitividad, empleo, inversión, etcétera. Sin embargo, muy pocas veces se habla del papel que juega el emprendimiento en este proceso. Sin emprendedores, la política gubernamental para alcanzar dichos objetivos sería vacía, salvo que se pretendiera que fuera el Estado el encargado de alcanzar estos objetivos. En el caso de Guatemala, salvo por políticas sectoriales orientadas hacia las MIPYMES, tradicionalmente la política pública no considera explícitamente el papel del emprendimiento en el desarrollo económico. Promover el emprendimiento, o al menos no impedirlo, encarecerlo o desincentivarlo es algo que rara vez se considera de manera explícita en la formulación y puesta en práctica de las políticas públicas y mucho menos es considerado como prioridad estratégica del gobierno.

En esta sección se explora el papel de las políticas de gobierno para favorecer el emprendimiento en las siguientes áreas:

- **(Favorece)** Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas nuevas.
- **(Prioridad Gobierno)** El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento, es de alta prioridad en la política del gobierno.
- **(Prioridad Municipal)** El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es de alta prioridad en la política municipal.
- **(Rapidez)** Las nuevas empresas 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 empresas nuevas y en crecimiento.
- **(Predictibilidad)** Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales son aplicados de una manera predecible y coherente a empresas nuevas y en crecimiento.
- **(Facilidad)** Cumplir con los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley, no representan una especial dificultad para empresas nuevas y en crecimiento.

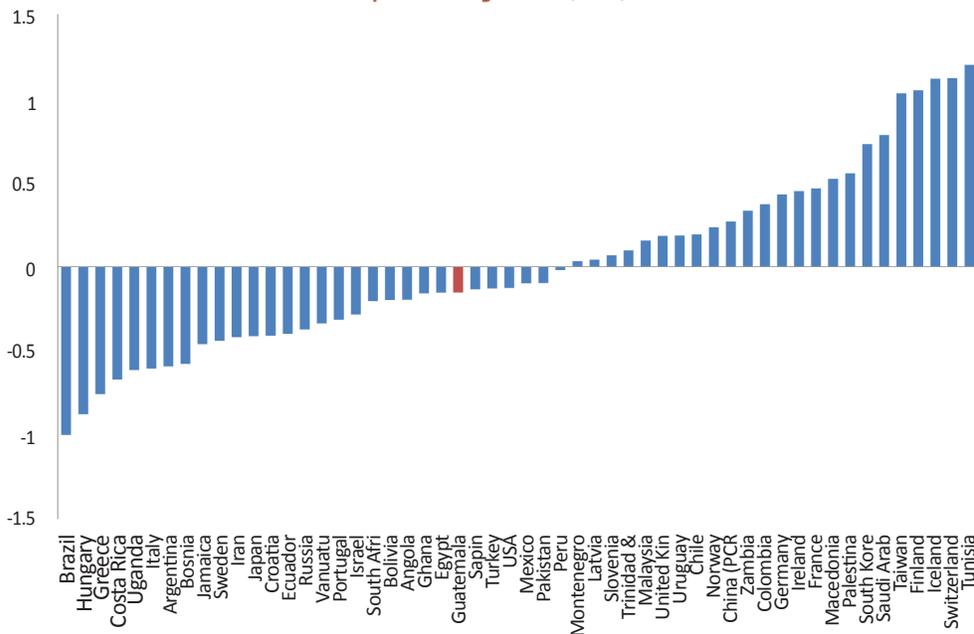
Según la opinión de los expertos, las políticas de gobierno en Guatemala no favorecen el emprendimiento. La categoría mejor calificada fue la predictibilidad de las regulaciones gubernamentales, en donde el 31% de los encuestados afirmó que las políticas regulatorias e impositivas se aplican de forma coherente a las empresas nuevas. No obstante, el 51% de los entrevistados piensa que esta afirmación es falsa. Además, el 58% de los encuestados coinciden que los impuestos y tasas y los trámites burocráticos constituyen barreras para las empresas nuevas y en crecimiento. Más de tres cuartas partes de los expertos creen que los servicios públicos relacionados con el emprendimiento no son rápidos y eficaces. La gráfica a continuación resume la evaluación de las políticas de gobierno.

**Gráfica 7: Evaluación de las políticas de gobierno**

Fuente: GEM, 2011

Por último, casi la totalidad de los expertos consideran que las políticas del gobierno no favorecen la actividad emprendedora y que el emprendimiento es una prioridad para el gobierno. Lo cual podría explicar la falta de coherencia en las políticas públicas y lo poco predecibles y eficientes de las mismas. En este contexto, es de esperar que los emprendimientos sean informales, poco sofisticados y de baja productividad.

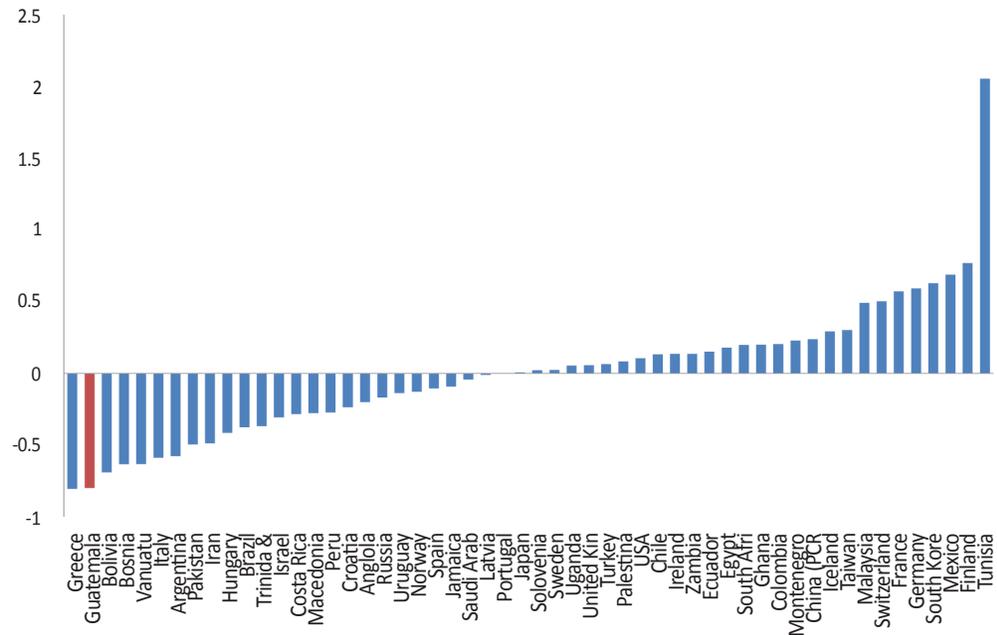
En cuanto a la comparación internacional, Guatemala se encuentra por debajo de la calificación media a nivel mundial. Este indicador captura el grado de predictibilidad de las políticas públicas, la rapidez y la facilidad con que se ponen en práctica. Guatemala ocupa el puesto 31 de 54 países analizados y se encuentra en una posición similar a la de Bolivia o España. Si bien Guatemala es un país que se encuentra por debajo de la media mundial, no se encuentra en niveles tan bajos como Grecia, Italia o Argentina. Más que alentador, este resultado sólo indica el riesgo que corre Guatemala de continuar el deterioro institucional que viene sufriendo desde hace varias décadas. Entre los países más destacados se encuentra Suiza, Finlandia y Taiwán. Los países latinoamericanos con mejores resultados son Colombia y Chile.

**Gráfica 8: Evaluación de la eficiencia de las políticas de gobierno (2010)**

Fuente: GEM, 2011

Una cosa es que las políticas públicas promuevan la eficiencia y no limiten el emprendimiento y otro cosa que la misma favorezca una mayor actividad emprendedora. En este último indicador, Guatemala ocupa el puesto 53 de 54 países, superando únicamente a Grecia. La gráfica a continuación resume los resultados observados en el 2010.

**Gráfica 9: Evaluación de la prioridad del emprendimiento en las políticas de gobierno (2010)**



Fuente: GEM, 2011

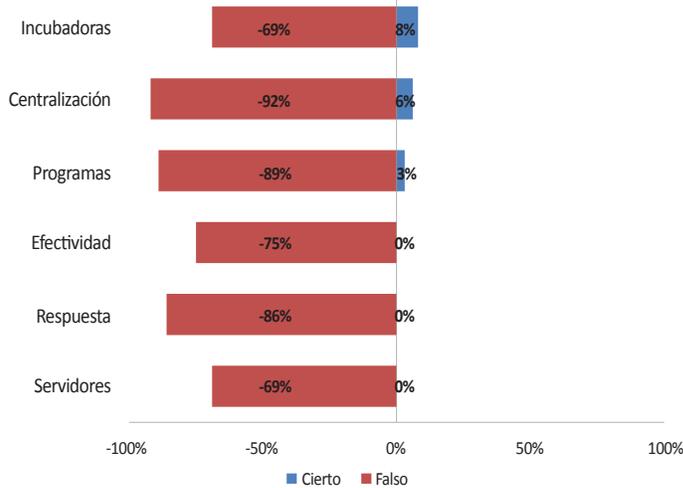
### 3. Programas de Gobierno

El papel de la política pública en la promoción del emprendimiento ha sido un tema largamente debatido. Más allá de lo que ya se dijo de la importancia del contexto institucional, no existe un claro consenso acerca del papel de las intervenciones del gobierno a nivel microeconómico en este sentido. Cuando se carece de un marco que promueva los incentivos correctos, muchos de estos esfuerzos terminan siendo intentos fallidos en la promoción del emprendimiento. Desde esta óptica, esta sección de la encuesta analiza la efectividad de distintos tipos de programas de gobierno que generalmente se utilizan para promover el emprendimiento. Los programas que se abordan en esta sección son las siguientes:

- **(Centralización)** Las empresas nuevas 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 empresas nuevas y en crecimiento.
- **(Programas)** Existe un número adecuado de programas de Gobierno que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.
- **(Servidores públicos)** Los funcionarios públicos que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a empresas nuevas y en crecimiento, son competentes y eficaces.
- **(Respuesta)** Casi todo aquel que necesite ayuda de un programa del gobierno para una empresa nueva o en crecimiento, encuentra respuesta a sus necesidades.
- **(Efectividad)** Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.

Esta sección fue una de las peor calificadas durante el 2010. Muy pocos expertos valoraron positivamente algunas de las opciones en juego. En general, tal y como lo expresara uno de los expertos, “los programas de gobierno brillan por su ausencia”. No sólo no existe un programa que centralice la información sobre la asistencia del Gobierno a los emprendedores, sino nadie cree que los funcionarios a cargo de los programas de gobierno sean eficientes y su respuesta sea rápida. La Gráfica siguiente muestra los resultados a estas preguntas.

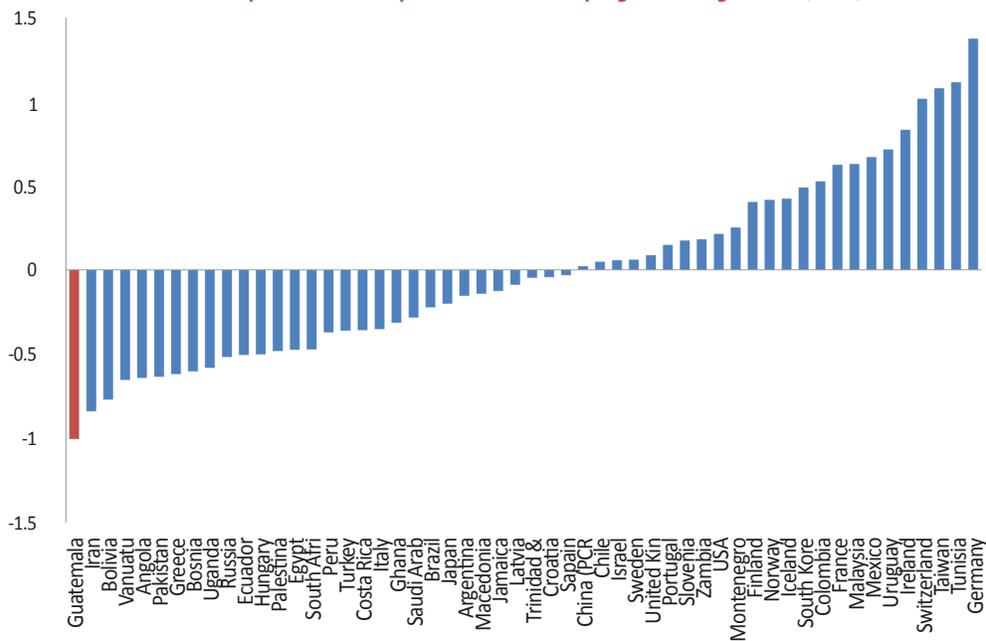
**Gráfica 10: Evaluación de los programas de gobierno**



Fuente: GEM, 2011

El vacío existente en Guatemala en cuanto a la existencia y eficacia de programas gubernamentales que promuevan y mejoren las condiciones para el emprendimiento se ve reflejado en la calificación del país en el ranking mundial. Aunque no exista un claro consenso acerca de la efectividad de este tipo de programas, la posición relativa de Guatemala refleja una diferencia importante en cómo otros países afrontan el reto de promover el emprendimiento y cómo se afronta en Guatemala. Si a esto se suma la conocida debilidad del Estado de Derecho en Guatemala y la posición que ocupan países que han hecho reformas exitosas, como Chile (en el promedio mundial), y países ampliamente conocidos por el funcionamiento de sus sistemas jurídicos, como Alemania, Taiwán y Suiza (en lo más alto de ranking), es poco lo que puede esperarse de la contribución del gobierno guatemalteco en la promoción del emprendimiento en el país. La siguiente gráfica resume los resultados a nivel mundial.

**Gráfica 11: Evaluación de la prioridad del emprendimiento en los programas de gobierno (2010)**



Fuente: GEM, 2011

#### 4. Educación y formación

La teoría del capital humano afirma que la educación tiene un impacto positivo en la generación de habilidades y competencias de las personas. La idea general es que la formación educativa eleva los niveles de productividad de las personas y esto se traduce en mayores ingresos (Weiss, 1995). De la misma forma, el capital humano específico para las distintas etapas del emprendimiento puede elevar la productividad de los emprendedores y la probabilidad de éxito de las empresas.

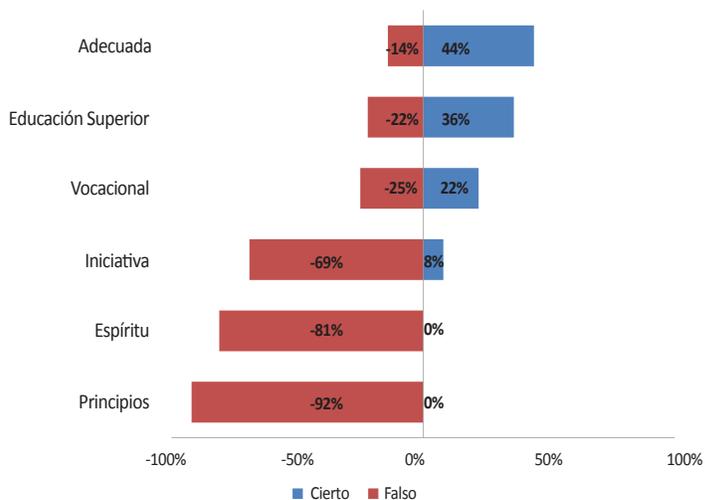
El papel de la educación en el emprendimiento es crear las competencias específicas que se requieren para desarrollar el espíritu emprendedor entre la población, crear nuevos negocios y mejorar las habilidades de gestión de empresas. En ese sentido, el desarrollo de habilidades empresariales, creativas 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 empresarios. Las preguntas que evalúa el GEM 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 empresas.
- **(Superior)** Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad, para la creación de empresas y su crecimiento.
- **(Adecuada)** El nivel de la educación en administración, dirección y gestión de empresas, proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de empresas y su crecimiento.
- **(Vocacional)** Los sistemas de educación vocacional y profesional proveen una preparación adecuada y de calidad para la creación de empresas y su crecimiento.

La siguiente gráfica muestra las respuestas de los expertos guatemaltecos a estas afirmaciones. Se pueden destacar dos tipos de respuestas en las cuales existió una evaluación favorable respecto de la educación en emprendimiento: educación superior y educación vocacional. El 44% de los expertos afirmó que la educación en administración de empresas que ofrecen las instituciones de educación superior es adecuada. La educación superior también fue calificada de forma positiva en lo referente a ofrecer servicios de calidad para la creación de empresas nuevas y en crecimiento. Paradójicamente, solamente una fracción muy pequeña de la Población Económicamente Activa tiene acceso a este tipo de educación. (INE, 2010).

En cuanto a la educación vocacional, un grupo importante de expertos cree que la misma es adecuada para la creación de empresas nuevas. No obstante un porcentaje similar negó esta afirmación. Algunas de las reflexiones que se obtuvieron de estas entrevistas con expertos resaltan la preocupación en que la baja cobertura y bajo enfoque en actividades vocacionales básicas limitan el tipo de emprendimientos a los cuales pueden acceder los beneficiarios de los programas educativos.

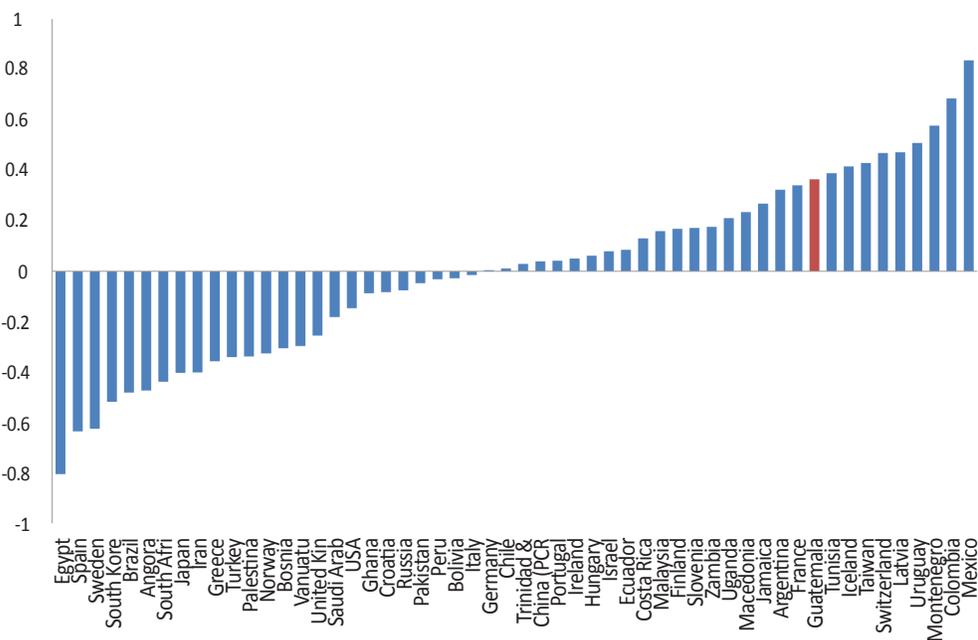
Por otra parte, los expertos evaluaron de forma muy negativa el contenido de la educación que hoy se imparte en el país en lo relativo a la creación de negocios. El 69% de los expertos indicó que la educación elemental no promueve la creatividad o la iniciativa personal, valores básicos que requiere la actividad emprendedora de alto impacto en un país. De esta suerte, no es de extrañar que los emprendimientos en el país no sean de alto valor agregado o mucha innovación. El 81% de los expertos considera que la educación primaria y secundaria no promueve el espíritu empresarial entre los jóvenes. La gráfica a continuación muestra los principales resultados.

**Gráfica 12: Evaluación de los programas de gobierno**

Fuente: GEM, 2011

Por último y lo más preocupante es que el 92% de los expertos negó el hecho de que en la educación primaria y secundaria se enseñen los principios básicos de una economía de mercado. En este sentido, los emprendedores inician actividades sin conocer plenamente la importancia del estado de derecho, la defensa de la propiedad privada y el cumplimiento de los contratos. Este tipo de condiciones dificulta la adecuada valoración de la competencia y la importancia del emprendimiento para el desarrollo del país.

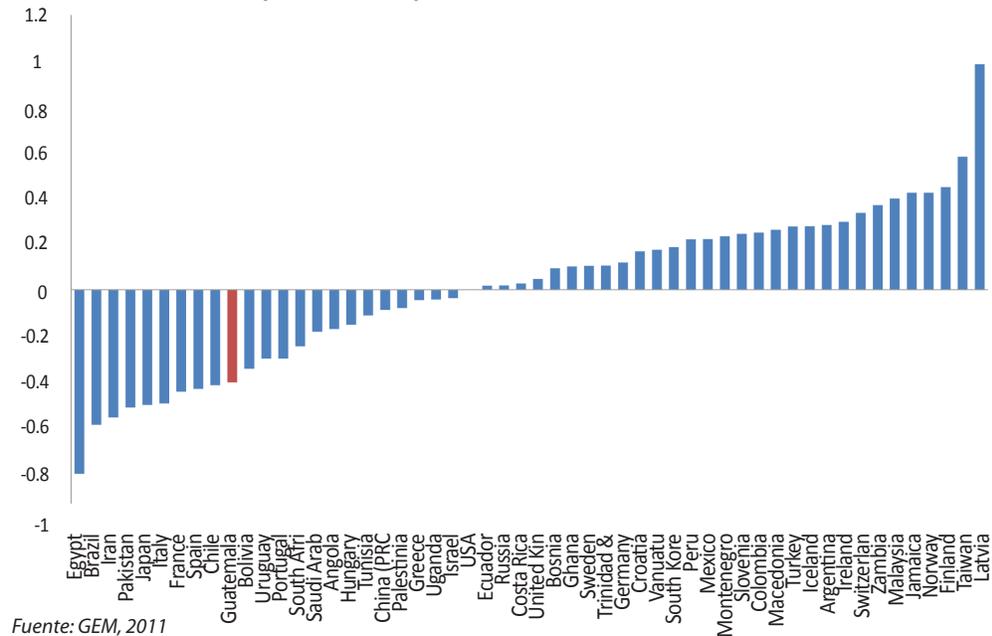
Al comparar internacionalmente el grado de prioridad que le da la educación superior y vocacional al emprendimiento, se observa que Guatemala se encuentra en la posición número 10 de 54 economías analizadas. No obstante, la principal limitante es la dificultad que tiene el guatemalteco promedio para acceder a la educación superior. Lo cual se explica en función de los bajos niveles de educación diversificada y secundaria en el país. Ver gráfica a continuación.

**Gráfica 13: Evaluación de la prioridad del emprendimiento en la educación superior y vocacional**

Fuente: GEM, 2011

A nivel de la educación básica, el diagnóstico es negativo, ya que Guatemala se encuentra en la posición 45 de 54 países. Los resultados son más críticos al considerar que el país cuenta con una estructura demográfica donde predominan los jóvenes y reporta una de las tasas de crecimiento poblacional más altas de Latinoamérica (CIEN, 2011). El resultado a futuro de esta situación es que cientos de miles de jóvenes se encontrarán ingresando a un sistema educativo que no está promoviendo la iniciativa ni creatividad para iniciar un negocio, no promueve los principios básicos del funcionamiento del mercado y tampoco desarrolla el capital humano o las capacidades para desarrollar un emprendimiento. Los países que se encuentran en la media mundial son Israel, Estados Unidos y Ecuador. Los países que mejor calificaron sus sistemas de educación elemental fueron Latvia, Taiwán y Finlandia. Ver Gráfica siguiente.

**Gráfica 14: Evaluación de la prioridad del emprendimiento en la educación elemental**



Fuente: GEM, 2011

## 5. Infraestructura comercial y profesional

Si se juzga el emprendimiento desde la perspectiva del descubrimiento y aprovechamiento de oportunidades de negocios, se entiende mejor el papel que juega la infraestructura comercial y profesional en el proceso. La disponibilidad de proveedores y subcontratistas que puedan apoyar a las empresas nuevas en su actividad emprendedora es de suma importancia sobre todo en la etapa de crecimiento. A medida que las economías se desarrollan y sus mercados se tornan más competitivos la necesidad de este tipo de infraestructura se hace más notoria. Esta encuesta evalúa el acceso a servicios profesionales y bancarios así como la capacidad de pago y facilidad para acceder a proveedores. En concreto, los temas que se evalúan son:

- **(Oferta de proveedores)** Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.
- **(Capacidad pago proveedores)** Las empresas nuevas y en crecimiento pueden pagar el costo de proveedores, consultores y subcontratistas.
- **(Fácil acceso a proveedores)** Las empresas nuevas y en crecimiento tienen acceso fácil a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.
- **(Acceso a servicios profesionales)** Las empresas nuevas y en crecimiento tienen acceso fácil a buenos servicios profesionales legales y contables.

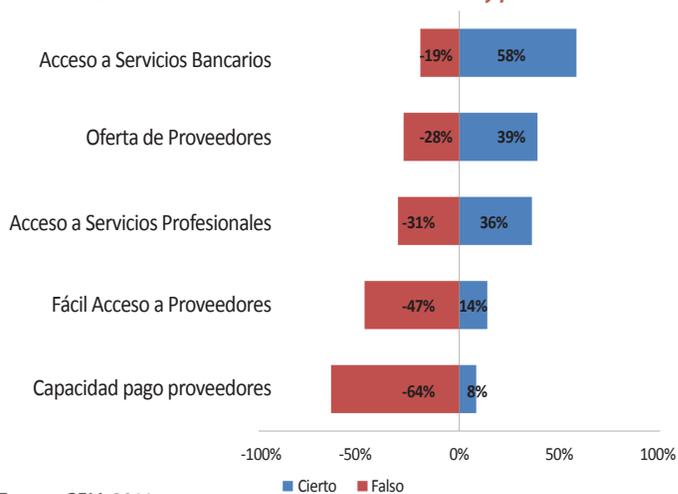
- **(Acceso a servicios bancarios)** Las empresas nuevas y en crecimiento tienen acceso fácil a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas de cheques, compra y venta de divisas, cartas de crédito y similares).

Los expertos en Guatemala evaluaron de forma positiva el acceso a servicios bancarios. El 58% de ellos indicó que es fácil tener acceso a buenos servicios bancarios. Sólo un 19% de ellos dijo que era difícil acceder a ellos. Es importante destacar que al comparar estos resultados con los evaluados en la sección financiera, se puede inferir que existen mejores condiciones para el acceso a estos servicios pero su costo no necesariamente es competitivo.

Otras condiciones que fueron evaluadas de forma positiva fueron la oferta de proveedores en el mercado y el acceso a servicios profesionales. Para la mayoría de los expertos existe suficiente oferta de proveedores y profesionales para las empresas. Al igual que los servicios bancarios, no se juzgó el nivel de competitividad de estos servicios. Por ende, no se puede determinar si los servicios son costosos o ineficientes. De hecho, al preguntarles a los expertos si existe acceso a estos proveedores, la mayor cantidad de personas rechazaron la afirmación. Esto podría estar indicando un costo elevado de estos servicios u otro tipo de obstáculo.

La categoría peor calificada fue la capacidad de pago que tienen los emprendedores por este tipo de servicios. La mayor cantidad de expertos indicó que los nuevos negocios no cuentan con los medios para pagar el tipo de servicios de apoyo que podrían requerir sus emprendimientos. Esto refuerza la noción que los servicios de proveedores son relativamente costosos para el tipo de emprendimiento que se genera en Guatemala. En ausencia de este tipo de apoyo existe una tendencia a que los nuevos negocios sean relativamente sencillos y no demanden sofisticadas características por parte de los emprendedores. Por otra parte, se esperaría que los nuevos negocios operaran en la informalidad para reducir los costos de cumplir la regulación a través del uso de la infraestructura profesional disponible (i.e. servicios legales, contables y tributarios principalmente). Ver Gráfica a continuación.

**Gráfica 15: Evaluación de la infraestructura comercial y profesional**

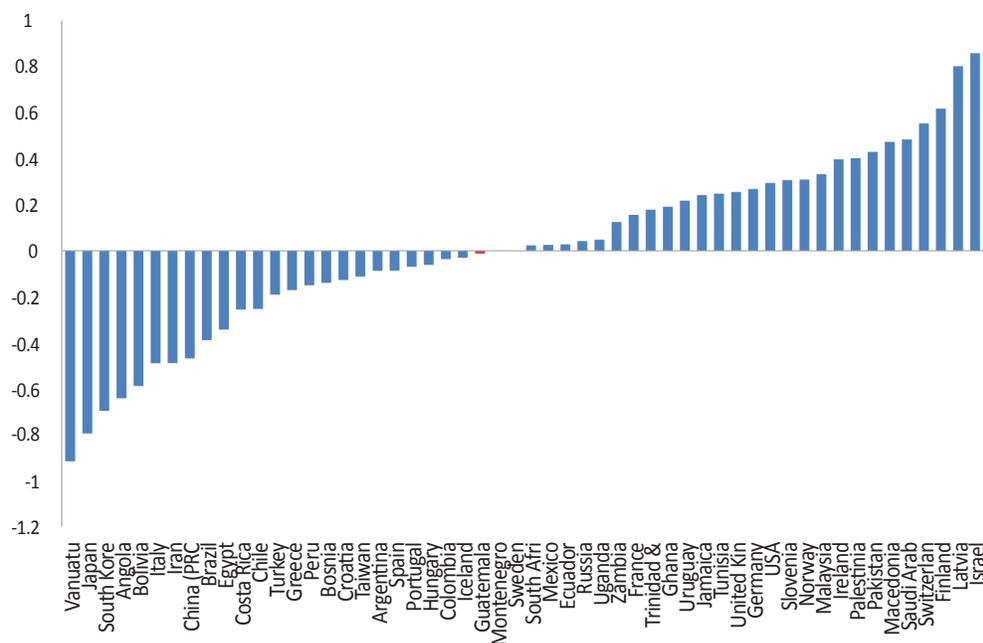


Fuente: GEM, 2011

A nivel internacional, Guatemala se encuentra en el medio de la distribución en cuanto a la calificación de infraestructura comercial y profesional. El país ocupó la posición 30 de 54 países analizados. Las economías que obtuvieron los mejores puntajes fueron Finlandia, Latvia e Israel. Ver Gráfica 12.

En esta sección se destaca que el alto costo de la infraestructura comercial y profesional, así como los bajos niveles de capital humano que existen en el país, condicionan negativamente el aprovechamiento que se hace de este tipo de servicios para impulsar el proceso emprendedor en el país. Se puede observar que los países que mejor calificaron sus niveles de educación también obtuvieron mejor evaluación en las condiciones de los servicios profesionales y comerciales. Mejorar este tipo de infraestructura debe ir de la mano con mejorar el mismo sistema educativo, especialmente en la formación de capacidades relativas al emprendimiento.

**Gráfica 16: Evaluación de la infraestructura comercial y profesional**



Fuente: GEM, 2011

## 6. Apertura al mercado interno

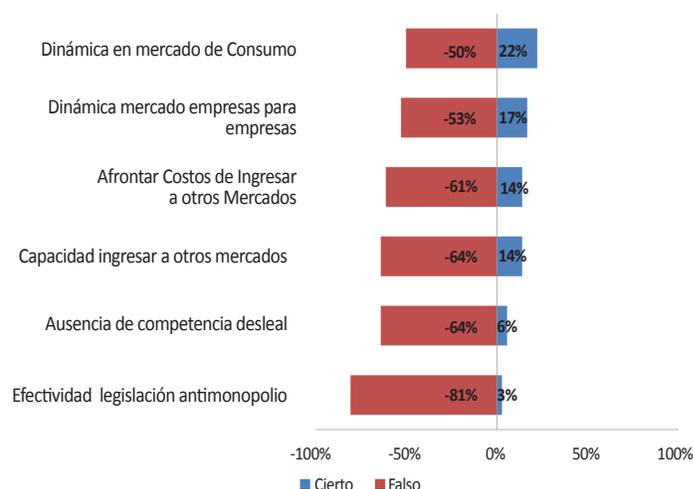
La apertura del mercado interno es un buen indicador del potencial que existe para la actividad emprendedora dentro de un país. Esta apertura es la que permite crear nuevos negocios y generar procesos de creación de valor en el mercado para innovar. Por el contrario, cuando existen restricciones para operar, la actividad emprendedora tiende a ser menor y de corta duración. Más aun, poca apertura al mercado interno constituye un freno a la innovación y a la creación de empresas de rápido crecimiento. El NES mide dos aspectos de las condiciones de mercado interno: las barreras de entrada al mercado y el grado de dinamismo del mercado. Para medir esto se pregunta acerca de la capacidad para ingresar a nuevos mercados y los costos de hacerlo, así como el ambiente competitivo en donde se desarrolla la actividad. Para medir el dinamismo del mercado interno se realiza un análisis sobre la dinámica de los bienes de consumo y de los servicios de tipo empresas para empresas (B2B). Las preguntas que se evalúan en esta sección son las siguientes:

- **(Capacidad de ingresar a otros mercados)** Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.
- **(Afrontar costos de ingresar a otros mercados)** Las empresas nuevas y en crecimiento pueden afrontar los costos de entrar al mercado.

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

En términos generales, los expertos evaluaron mal ambos aspectos, tanto las barreras existentes en los mercados internos así como su dinámica. En cuanto a las barreras en los mercados internos, destacó la ineffectividad y la ausencia de legislación antimonopolio. La inexistencia de este tipo de legislación no implica necesariamente que no exista competencia en un mercado, aunque sí resalta el hecho que Guatemala carezca de tal legislación en un mundo en donde los acuerdos comerciales cada vez los exigen más. La mayoría de los expertos descarta que la competencia desleal sea un problema importante para los emprendedores. El 61% de los expertos afirmó que existen altos costos para ingresar a los mercados internos, lo cual es consistente con un marco institucional que no comprende ni favorece el desarrollo de nuevas empresas. Ver Gráfica siguiente.

**Gráfica 17: Evaluación de las condiciones de apertura del mercado interno para emprender**

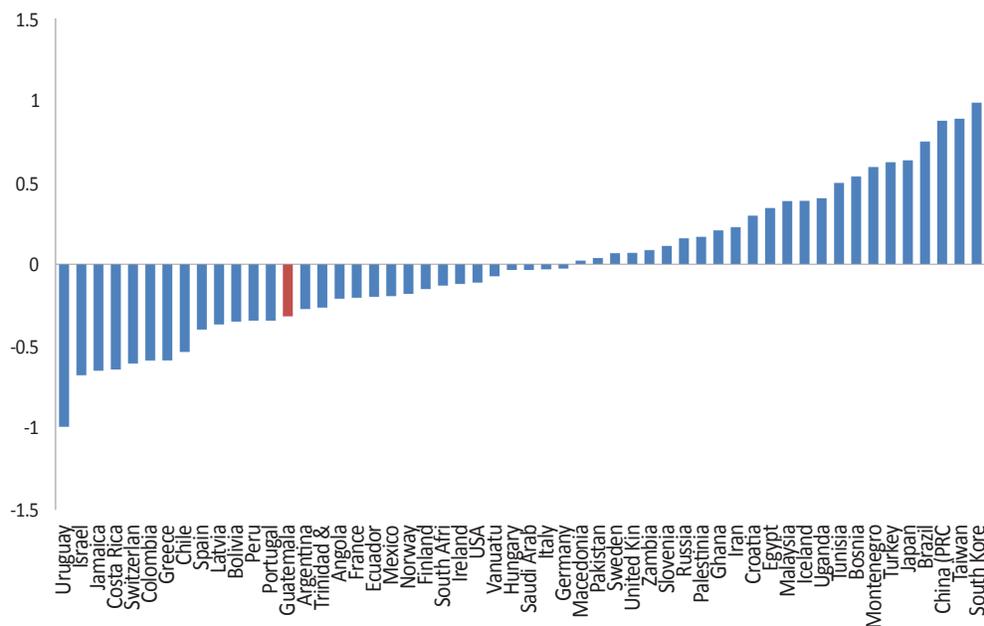


Fuente: GEM, 2011

En términos del dinamismo del mercado, la mitad de las personas no consideran que los mercados de consumo internos cambien drásticamente año con año. Esto se debe, en parte, a los bajos niveles de capacidades instaladas para innovar y crecer que tienen los emprendedores actuales y al tipo de mercado en donde operan. De esta evaluación de expertos se esperaría que los emprendimientos en el país no sean altamente innovadores ni sofisticados. Más bien, se esperaría que los mismos giren en torno a la producción o comercialización de productos ya disponibles en el mercado o con procesos que ya están establecidos. Más de la mitad de los expertos coinciden en que el mercado de empresas a empresas tampoco cambia drásticamente. Esto es consistente con emprendimientos con bajo potencial de crecimiento.

Los resultados internacionales sitúan a Guatemala en los últimos lugares, en el lugar 41 de 54 países, calificando la dinámica de sus mercados internos a niveles similares de los de Argentina y Portugal. Dentro de los países que obtuvieron una calificación promedio a nivel mundial se encuentran Italia y Alemania. Dentro de los países que reportan el mayor dinamismo de sus mercados, llama la atención que todos sean asiáticos (Japón, Corea del Sur, China y Turquía). Sobresale el caso de Brasil muy cercano a este grupo. Ver Gráfica a continuación.

**Gráfica 18: Calificación internacional de la dinámica de los mercados internos**



Fuente: GEM, 2011

## 7. Normas sociales y culturales

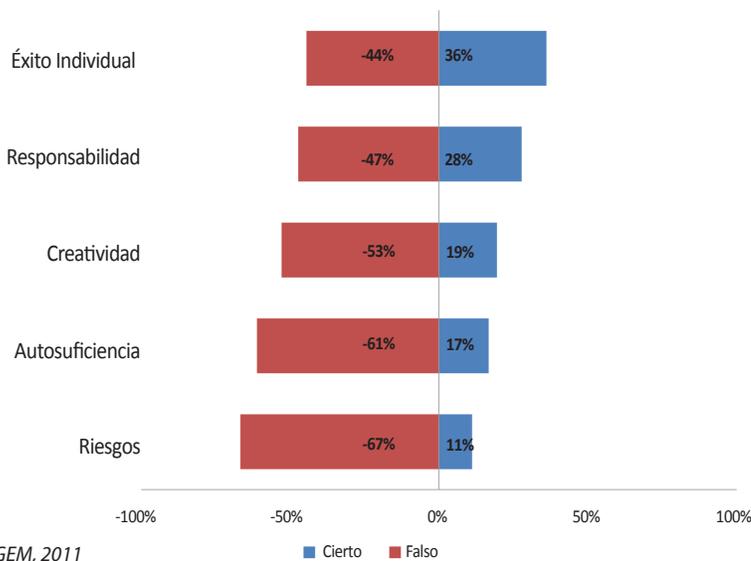
Las normas sociales y culturales son un importante componente de la estructura de incentivos para el emprendimiento. Este tipo de normas influye sobre las condiciones que impulsan o desalientan a la hora de iniciar negocios, la percepción de oportunidades, la gestión de actividades nuevas y el crecimiento de las empresas. El NES explora cómo estas normas sociales y culturales inciden en la fase de creación de empresas y emprendimientos nacientes y cómo las mismas influyen sobre la viabilidad de los negocios en el largo plazo. A continuación se muestran los temas evaluados en esta sección:

- **(Éxito individual)** Las normas sociales y culturales apoyan enormemente el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.
- **(Autosuficiencia)** Las normas sociales y culturales del país enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.
- **(Riesgos)** Las normas sociales y culturales del país estimulan a tomar riesgos empresariales.
- **(Creatividad)** Las normas sociales y culturales del país estimulan la creatividad y la innovación.
- **(Responsabilidad)** Las normas sociales y culturales del país enfatizan que ha de ser el individuo, más que la comunidad, el responsable de manejar su propia vida.

Los expertos evaluaron las normas sociales y culturales como poco conducentes al desarrollo del proceso de emprendimiento. En general, parece haber un consenso acerca de que las reglas de conducta informales contenidas en las normas sociales y culturales no favorecen la actividad emprendedora, mucho menos favorecen las actividades altamente riesgosas e innovadoras.

Más del 40% de los expertos negó que en la sociedad guatemalteca, las costumbres y normas sociales fomenten el éxito y la responsabilidad individual. Resultados que reflejan cierta ausencia de valores básicos para el proceso de emprendimiento. La mayor parte de los expertos coincidió que las normas culturales no favorecen la iniciación de negocios por medio de la creatividad y la toma de riesgos empresariales. Ante estos resultados, no sorprende que los emprendimientos sean poco sofisticados y con poca inclinación a la innovación de productos y procesos. El 61% de los expertos rechazaron la afirmación de que las normas sociales y culturales impulsen la autosuficiencia y la autonomía, resultados que están alineados con un alto grado de aversión al riesgo. Ver Gráfica siguiente.

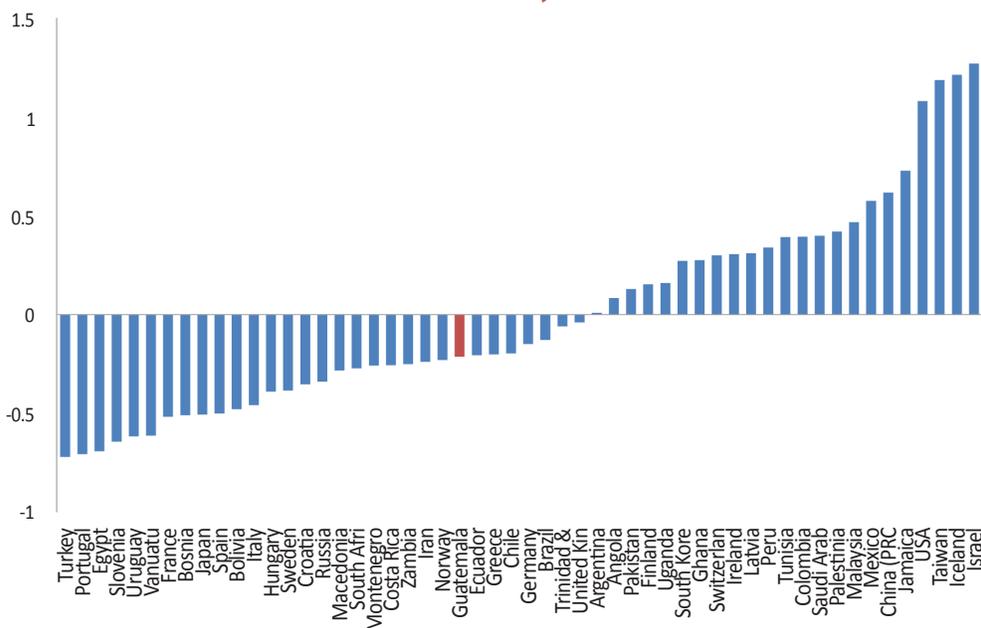
**Gráfica 19: Evaluación de las normas sociales y culturales para emprender**



Fuente: GEM, 2011

La comparación internacional muestra que Guatemala se ubica por debajo del promedio internacional en el puesto 31 de 54 países analizados. Los países cuyas normas sociales y culturales promueven más el emprendimiento son Estados Unidos, Taiwán, Islandia e Israel. Estos países no sólo se ubican en los lugares más altos de la distribución, sino que tienen una calificación más alta que el resto de países del mundo. En cuanto a los países con los peores resultados se encuentra Turquía, Portugal y Egipto. Ver Gráfica siguiente.

**Gráfica 20: Calificación internacional de las normas sociales y culturales**



Fuente: GEM, 2011

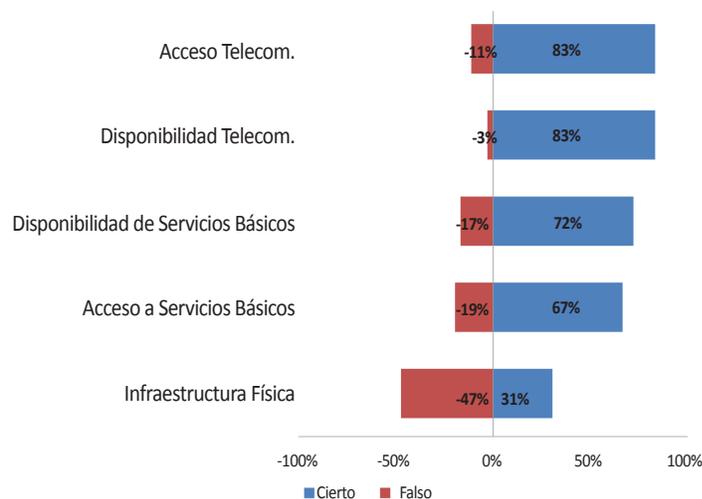
## 8. Infraestructura Física

La infraestructura ofrece un conjunto de servicios básicos que facilitan la operación de las empresas. En última instancia podría decirse que su función consiste en reducir los costos de transacción asociados con la producción, distribución y consumo de bienes y servicios. La infraestructura física puede clasificarse de acuerdo al papel que juegan respecto de la actividad privada. La infraestructura física en vías de comunicación terrestre, puertos, aeropuertos facilita el movimiento de mercancías por parte de las empresas. La disponibilidad y acceso de telecomunicaciones determinan qué tanta comunicación y transmisión de información puede haber en una economía. La disponibilidad y acceso a servicios básicos como el agua, electricidad, alcantarillado son determinantes del grado de urbanización de un país y, por ende, del tipo empresas que existen. Las preguntas que evalúa el NES en esta sección son las siguientes:

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

Este indicador muestra resultados mixtos. La mayoría de expertos coinciden que existe cierta disponibilidad de infraestructura pero con serios problemas de calidad. Sobre todo en lo que se refiere a la infraestructura física como alcantarillado, servicios de agua potable, etc. La Gráfica a continuación muestra que la mayoría de expertos evaluaron de forma positiva el acceso y la disponibilidad a las Telecomunicaciones.

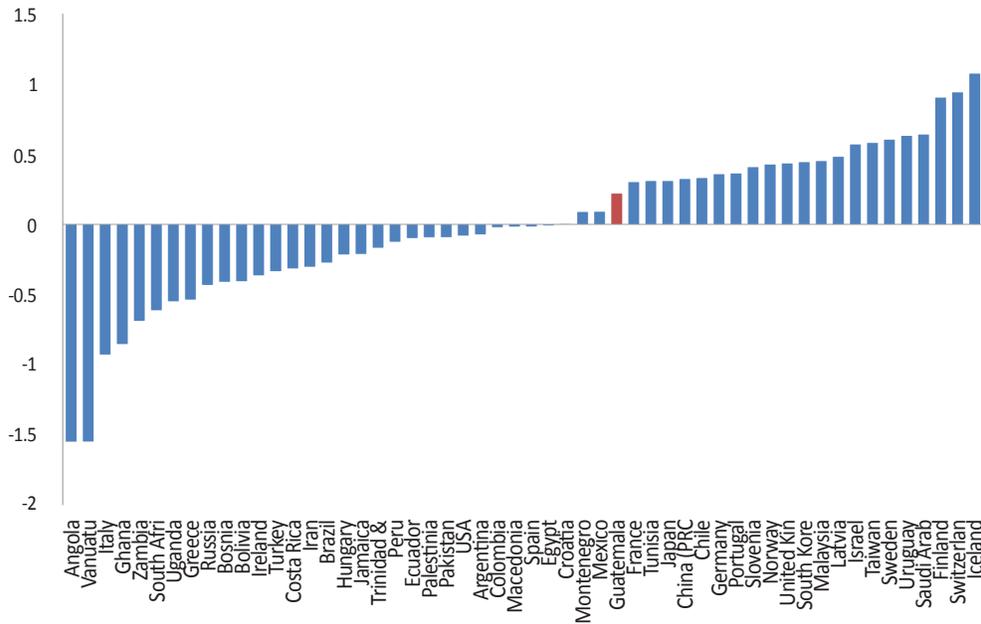
**Gráfica 21: Evaluación de las condiciones de infraestructura para emprender**



Fuente: GEM, 2011

Aunque la mayor parte de expertos coincide que existe un adecuado acceso a servicios básicos, algunos de ellos manifestaron que todavía existe una proporción significativa de la población que vive en la ruralidad. La mayoría de los expertos afirmó que los servicios existen y están disponibles, pero coincidieron en que no apoyan al emprendimiento debido a la mala calidad y poca pertinencia de los mismos.

**Gráfica 22: Calificación internacional de la infraestructura física**



Fuente: GEM, 2011

Al realizar la comparación internacional el país se encuentra por encima del promedio mundial. Guatemala se ubica en la posición número 22 de 54. Cabe señalar que el buen puntaje de este resultado se debe principalmente a la calificación de los servicios de telecomunicaciones, en los cuales el país cuenta con una ventaja por el grado de competitividad en términos de cobertura, servicios y precio. No obstante, en términos del apoyo al emprendimiento, la calificación del país es baja. Entre los países mejor calificados se encuentra Finlandia, Suiza e Islandia. Entre los peores calificados está Angola, Vanuatu e Italia.

## 4.

### EL EMPRENDEDOR GUATEMALTECO

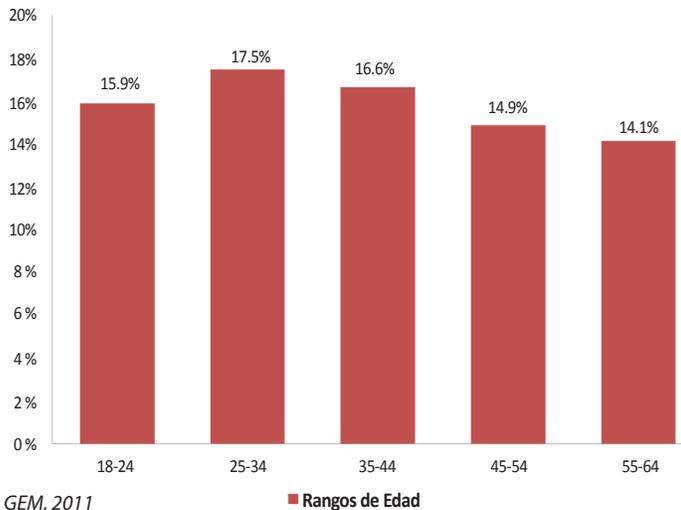
Hablar del emprendedor guatemalteco y sus características resulta un tanto más fácil cuando se ha comprendido el contexto institucional, formal e informal, dentro del cual éste opera. De la sección anterior se desprende, en términos generales, que el contexto institucional es poco conducente para emprendimientos de rápido crecimiento, bien capitalizados, innovadores y capaces de adaptarse fácilmente a las nuevas presiones competitivas globales. Estas condiciones determinan el perfil del emprendedor guatemalteco. A continuación se presentan las once facetas más importantes, que a nuestro juicio mejor resumen las principales características del emprendedor guatemalteco. En esta descripción hemos seguido, en líneas generales, la forma comúnmente aceptada por la comunidad GEM para describir al empresario.

1. **Es joven:** 61% de los emprendedores posee entre 18 y 34 años de edad.
2. **Tiene poca educación formal:** 44% de los emprendedores no ha llegado a nivel básico.
3. **Tiene cien oficios y mil necesidades:** 38% de los emprendedores posee un empleo a tiempo completo.
4. **Comerciantes en su mayoría:** 72% de los emprendimientos son negocios orientados al consumo.
5. **Está empezando su negocio:** 51% de los emprendedores está poniendo en marcha su negocio y aun no recibe ingresos del mismo.
6. **Genera poco empleo:** 59% de los emprendedores no genera más empleo que para sí mismo.
7. **Emprende para complementar sus ingresos:** 44% de los emprendedores busca incrementar sus ingresos a través de los negocios.
8. **Recibe pocos consejos:** 23% de los emprendedores recibieron consejo de una persona en relación al inicio y operación del negocio.
9. **La inseguridad afecta el potencial de su negocio:** más del 60% de los emprendedores reportaron tener menores expectativas de ingresos debido a la falta de seguridad.
10. **Tiene bajos niveles de capitalización:** 45% de los emprendedores requiere menos de Q.10,000 para iniciar un negocio.
11. **Limitado acceso a financiamiento:** la mayoría de los emprendedores depende de fuentes informales de financiamiento para establecer sus operaciones.

### a. Emprendedores jóvenes

Tal y como sucede con la población en general, la mayor parte de los emprendedores son jóvenes; 61% tienen entre 18 y 34 años y un 78% tiene menos de 45 años de edad. Después de medir la actividad empresarial dentro de cada grupo etario, se observa que para los guatemaltecos de entre 18 y 34 años de edad la TEA equivale a un 16% y el grupo que más emprendimiento mostró fue el de 25 y 34 años de edad con una TEA del 18%. En la siguiente gráfica se aprecian estos resultados

**Gráfica 23: TEA por grupo etario (% del total de población en cada grupo etario)**



Fuente: GEM, 2011

Es importante destacar 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.

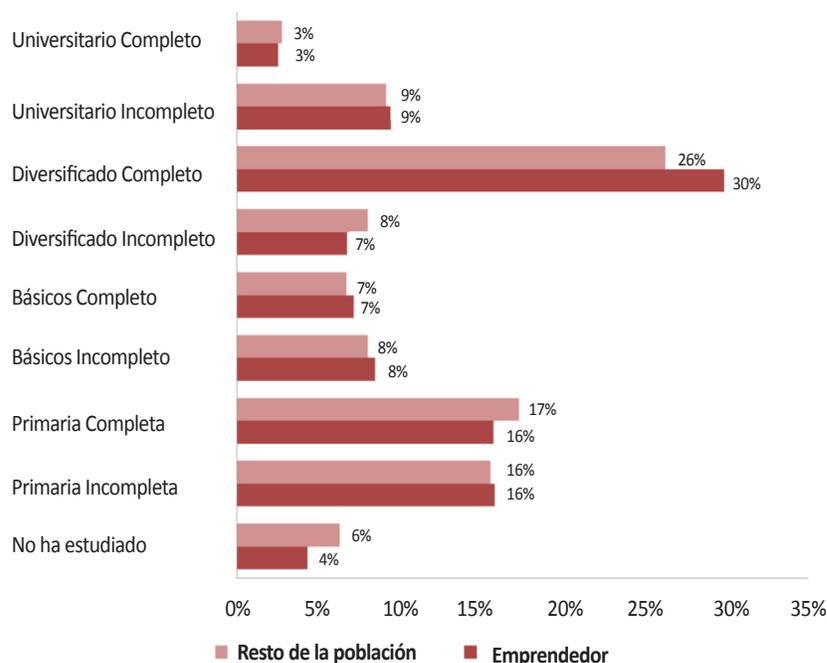
Estos factores influyen negativamente en su productividad y en los salarios que podrían esperar trabajando en relación de dependencia. Lo cual obliga a decenas de miles de jóvenes a buscar formas de ganarse la vida fuera del mercado laboral formal año con año. Algunos terminan trabajando como empleados o subempleados en la economía informal, otros muchos, como los que se observan en el estudio, 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. Lo cual podría explicar la caída en la proporción de emprendedores conforme aumenta la edad de la persona.

### b. Emprendedores con poca educación formal

Tal y como sucede en el resto de la población guatemalteca, la mayoría de emprendedores de la TEA posee bajos niveles educativos. De estos el 20% no completó la educación primaria y un 4.3% no tienen educación alguna. Un 24% completó la educación primaria e inició parte de la educación básica. En contraste, únicamente 12% de los emprendedores han pasado por las aulas universitarias y un 2.5% han terminado esta etapa. En total, 49% de los empresarios tiene un nivel educativo que va más allá de la educación básica.

Como se mencionó anteriormente, 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, ver la siguiente Gráfica.

**Gráfica 24: Educación de los emprendedores y del resto de la población (% del total)**



Fuente: GEM, 2011

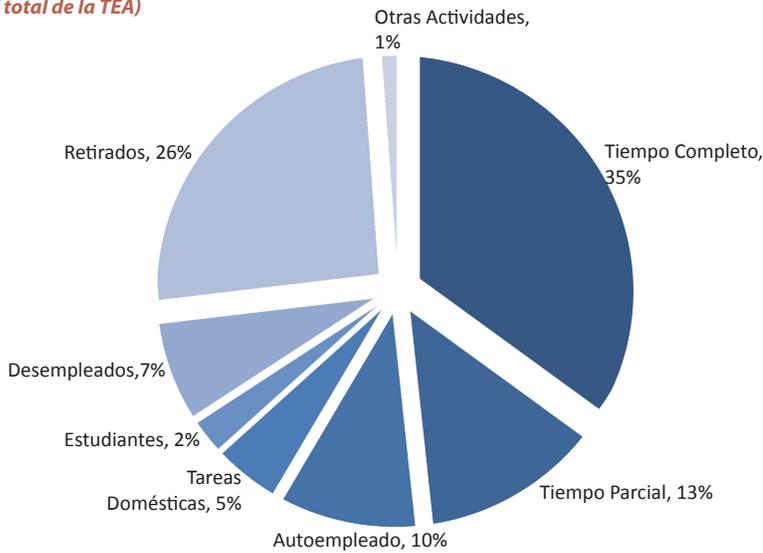
A medida que avanza el grado de educación del emprendedor se espera que tenga mayores oportunidades de empleo formal y mayores expectativas de ingresos como trabajador. De esa cuenta, conforme los emprendedores aumentan su nivel educativo se esperaría que sus negocios sean más rentables para compensar el costo de oportunidad de no emplearse en las fuentes de trabajo que su nivel educativo le puede generar.

### c. “Cien oficios y mil necesidades”

Los emprendedores guatemaltecos dividen su tiempo en distintas actividades, es decir, no dedican todo su tiempo a emprender sino que tienen otras ocupaciones. Cerca de un cuarto de los emprendedores dedican el resto de su tiempo a actividades no remuneradas (estudiantes y amas de casa); más de un tercio de los empresarios reporta estar empleado de tiempo completo<sup>2</sup>; más del 40% restante son emprendedores auto-empleados, emprendedores con un trabajo de tiempo parcial y personas que emprenden mientras encuentran un empleo.

<sup>2</sup>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.

**Gráfica 25: Estatus laboral de los emprendedores Guatemala (% del total de la TEA)**



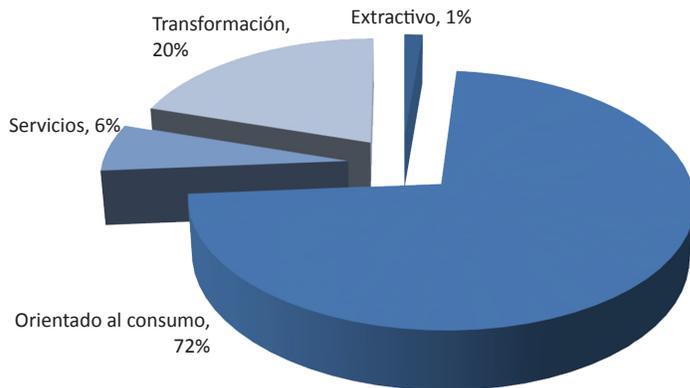
Fuente: GEM, 2011

En general, podría decirse que los guatemaltecos emprenden para complementar los ingresos que obtiene de otras fuentes (trabajador de tiempo completo, de tiempo parcial o jubilado) o para complementar el ingreso familiar dadas las necesidades del hogar (estudiantes y amas de casa). Un 10% se consideran empleados por cuenta propia y no reportan otra actividad distinta a la emprendedora. Es evidente que muchos de estos empresarios no consiguen un empleo formal de tiempo completo del cual puedan obtener los ingresos suficientes para vivir. Esto se debe en parte a que muchos de estos emprendedores no cuentan con las características que se demandan en el mercado de trabajo.

#### d. Comerciantes en su mayoría

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. Aproximadamente tres de cada cuatro negocios pertenecen al sector orientado al consumo.

**Gráfica 26: Sector de negocio (% del total de emprendedores)**



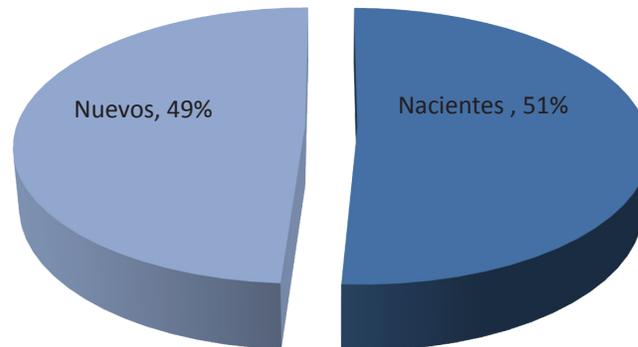
Dado el nivel educativo de los emprendedores y el tiempo que dedican a sus negocios, pareciera ser que el tipo de negocios más sencillos de arrancar (que requieren bajos montos de inversión inicial) y administrar son aquellos orientados al consumo.

Fuente: GEM, 2011

### e. Empezando su negocio

De los adultos que se encuentran emprendiendo, más de la mitad se encuentra en una fase en donde ya comprometieron recursos para iniciar un negocio (nacientes), pero estos todavía no han generado ningún tipo de ingreso. Pareciera ser que los negocios que inician los emprendedores guatemaltecos son estacionales, es decir, tienen un corto tiempo de vida y por ende constantemente se encuentra iniciando nuevos negocios.

**Gráfica 27: Etapa de desarrollo del negocio de los emprendedores (% del total de emprendedores)**

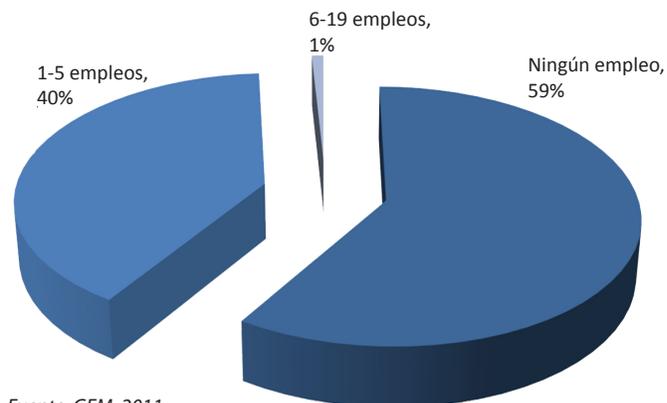


Fuente: GEM, 2011

### f. Genera poco empleo

La mayoría de negocios de la TEA son en general de pequeña escala, capaces de generar ingresos complementarios para a sus dueños, pero no para muchas más personas. Es decir, generan pocos empleos. En la actualidad las empresas nuevas y establecidas poseen en promedio entre 1.54 y 1.44 empleados respectivamente. Un 39.8% de los emprendedores de la TEA dice haber creado entre 1 y 5 nuevos puestos de trabajo.

**Gráfica 28: Número de empleos generados por los emprendedores (% del total de emprendedores)**



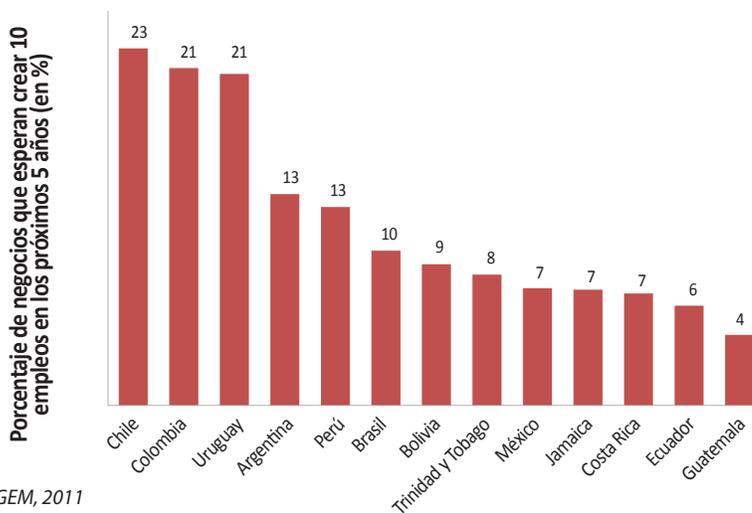
Fuente: GEM, 2011

Únicamente el 1% de los emprendedores dice haber creado entre 6-19 plazas de trabajo. En relación a la expectativa de creación de empleo, 54.3% de los emprendedores establecidos esperan generar entre 1-5 empleos en los próximos cinco años; y siete de cada cien emprendedores establecidos esperar generar más de cinco puestos de trabajo en los próximos cinco años. Si se considera que los empresarios establecidos son únicamente un 6.6% de todos los adultos en la población, significa que solamente uno de cada 240 guatemaltecos adultos espera generar más de cinco empleos en los próximos cinco años.

Las expectativas de generación de empleo de los emprendedores guatemaltecos sigue una tendencia parecida: el 56.7% de estos emprendedores esperan generar entre 1-5 empleos en los próximos cinco años, únicamente un 17% espera generar más de 5 trabajos. Esta tendencia se revierte grandemente cuando se descompone la TEA y nos enfocamos en los emprendedores nuevos, ya que ninguno de estos espera generar más de 5 trabajos.

A nivel latinoamericano se observa que Guatemala es el país en donde una menor proporción de emprendedores dentro de la TEA espera generar 10 empleos o más (4.5%). Sin embargo, en la región latinoamericana existen otros países en donde sus emprendedores esperan generar una mayor cantidad de empleos. En Chile, por ejemplo, el 23% de los emprendedores espera generar 10 empleos o más dentro de 5 años. Esta diferencia podría explicarse por la característica de nuestros emprendedores y por el ambiente institucional que nos rodea.

**Gráfica 29: Emprendedores que esperan generar 10 empleos o más en Latinoamérica (Para el 2010 como % del total de emprendedores)**



Fuente: GEM, 2011

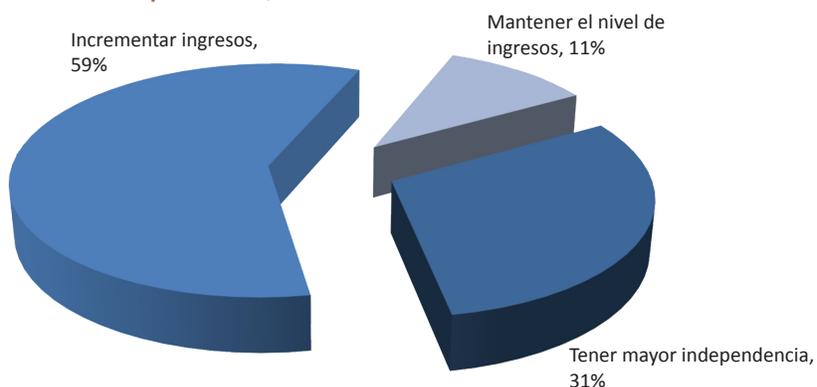
Esta evidencia refuerza claramente la hipótesis acerca de los bajos niveles de capitalización y productividad en los negocios existentes. Es claro que la actividad emprendedora es para una gran mayoría un asunto de empleo por cuenta propia, más que una actividad que vaya a requerir el concurso de más personas. Valga decir que un 38.29% 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.

#### **g. Emprende para complementar sus ingresos**

En el GEM se estudian las motivaciones que tienen los individuos para iniciar negocios. Puntualmente se establecen dos grandes motivaciones: la oportunidad y la necesidad. Según las definiciones del GEM, emprender por oportunidad es cuando se emprendió para aprovechar una oportunidad de negocio. Cuando se emprende por necesidad es cuando se inició un negocio porque no había mejores alternativas de empleo. Dentro de los emprendimientos que se realizan por oportunidad, es posible conocer el tipo de oportunidad que se persigue. Tal y como se muestra en la gráfica siguiente, el 11% de las personas de la TEA que emprenden por oportunidad indicó hacerlo para mantener su nivel de ingresos<sup>3</sup>, el 31% manifestó hacerlo para tener mayor independencia, y el 59% para incrementar sus ingresos.

<sup>3</sup>Hay que notar que algunos individuos inician negocios propios manteniendo su empleo.

**Gráfica 30: Motivación del emprendimiento**  
(% del total de emprendedores)



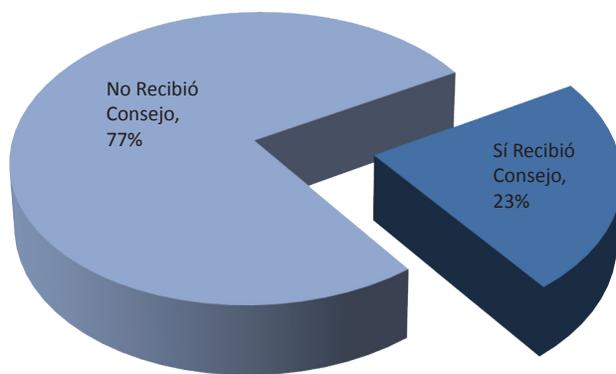
Fuente: GEM, 2011

#### **h. Recibe pocos consejos**

Los emprendedores guatemaltecos reciben pocos consejos relacionados con el manejo de sus negocios. Únicamente el 23% de los emprendedores reciben consejo de alguna persona respecto al inicio y operación del mismo. Pareciera que los incentivos y necesidades de las personas son suficientes para tomar la decisión de emprender, sin depender del consejo de un tercero.

Por otro lado, es posible que el 23% 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 otros tipos de apoyos.

**Gráfica 31: Proporción de emprendedores que recibieron consejos**  
(% del total de emprendedores)



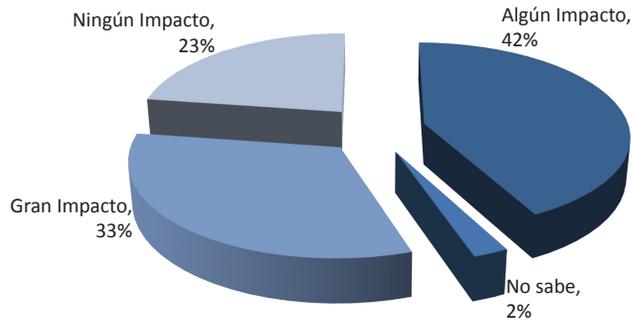
De las personas que recibieron consejo el 39% lo recibió de un familiar cercano, el 11% recibió consejo de un amigo y tan sólo el 10% recibió consejo de una persona que consideraba que tenía más experiencia en los negocios.

Fuente: GEM, 2011

#### **i. La inseguridad afecta el potencial de su negocio**

En los últimos años en Guatemala se han incrementado los problemas de inseguridad, particularmente la amenaza de extorsiones. Esta situación repercute directamente en la intención de muchas personas por iniciar un negocio. El 33% 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.

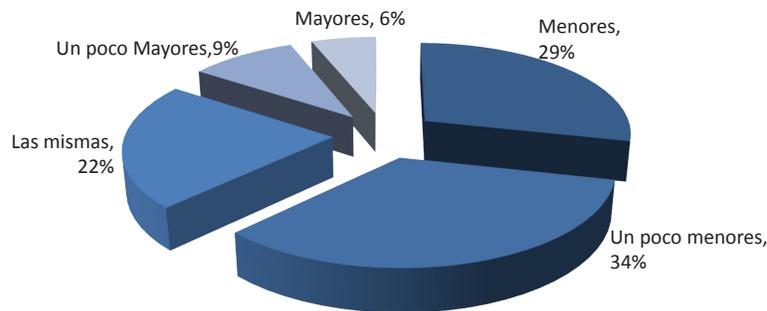
**Gráfica 32: Impacto de la inseguridad en el inicio de los negocios  
(% del total de emprendedores)**



Fuente: GEM, 2011

Asimismo la situación actual de seguridad incide sobre las expectativas que tienen las personas respecto del crecimiento de su negocio; el 29% 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 6% tienen mayores expectativas de crecimiento.

**Gráfica 33: Expectativas de que el negocio crezca dada la situación seguridad  
(como % del total de emprendedores)**



Fuente: GEM, 2011

#### **j. Tiene bajos niveles de capitalización**

El financiamiento es un aspecto que define la escala del negocio y el tipo de retorno que debe tener para considerarlo rentable. Los bajos niveles de capitalización de las empresas se ven reflejados en los montos necesarios para iniciar un negocio. Un 70% de los emprendedores que conforman la TEA requieren menos de Q20,000 para iniciar un negocio; el 2.1% de todos los emprendedores requiere más de Q100,000; aproximadamente una cuarta parte de los emprendedores que conforman la TEA requiere menos de Q 5,000. Esto se evidencia claramente en la Tabla 1, en donde se clasifican distintos montos requeridos para iniciar un negocio.

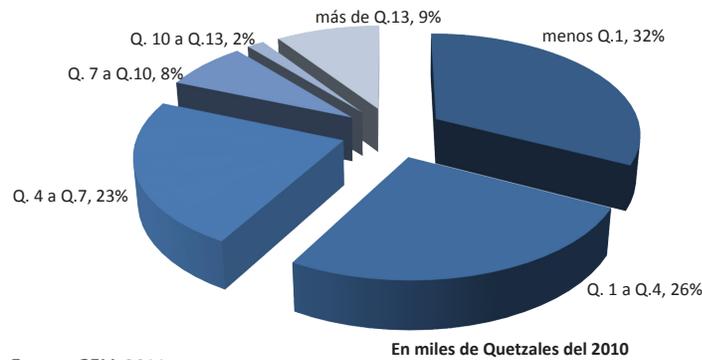
**Tabla 1: Montos requeridos para iniciar un negocio  
(Para el 2010, expresados en %)**

Rangos	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
Menos de Q.5,000	24	24
Q. 5,001-Q.10,000	21	45
Q.10,001-Q.20,000	25	70
Q.20,001-Q.40,000	17	87
Q.40,001-Q.70,000	6	93
Q.70,001-Q.100,000	5	98
>Q.1000,001	2	100

Fuente: GEM, 2011

Un 51% de estos emprendedores aportan por si mismos todo el dinero requerido para iniciar sus negocios. En términos de la población en general, un 4.3% de los guatemaltecos ha aportado dinero para iniciar un negocio por lo menos una vez durante los últimos tres años. Como lo veremos adelante, pocos emprendedores acceden al mercadofinanciero formal para recibir algún tipo de créditos. Dentro de los emprendedores que conforman la TEA, un 10% de ellos ha financiado el inicio de un negocio distinto al propio. Estos aportes son bastante reducidos, un 32% de ellos ha aportado menos de Q 1,000 y un poco más del 81% de ellos ha aportado menos de Q7,000 para tal motivo.

**Gráfica 34: Monto provisto para financiar el negocio de un tercero (% del total de emprendedores)**



Fuente: GEM, 2011

En la Tabla 2 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 2: Monto promedio requerido para iniciar un negocio (En US Dólares corrientes de 2010)**

País	Monto
Costa Rica	\$ 39,670.16
Uruguay	\$ 36,770.46
Chile	\$ 36,103.40
Trinidad y Tobago	\$ 20,581.70
Brasil	\$ 17,512.93
Argentina	\$ 12,171.69
Colombia	\$ 11,994.10
Perú	\$ 10,825.58
Jamaica	\$ 9,193.71
Ecuador	\$ 8,574.65
Guatemala	\$ 7,569.16
Bolivia	\$ 6,907.46
México	\$ 3,432.71

Fuente: GEM, 2011

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 uno de los más bajos de los países participantes en el estudio. Este monto es menos del 40% del monto requerido en Trinidad y Tobago y menos del 19% de lo necesario en Costa Rica.

### k. Limitado acceso al financiamiento<sup>4</sup>

Como se expuso en secciones anteriores, la aproximación empírica hacia el emprendimiento analiza las actividades realizadas por individuos en torno al ciclo de vida de un negocio, partiendo desde la idea del negocio, hasta llegar a la consolidación del mismo y en otros casos su cierre.

Dentro del proceso de emprender, el GEM destaca aquellos negocios que se están poniendo en marcha (nacientes) y aquellos que ya han generado algún tipo de ingresos a sus dueños, excluyendo a aquellos que lo han hecho por más de 42 meses (propietarios). Como se mencionó anteriormente, la Tasa de Emprendimiento Temprano –TEA- refleja precisamente la proporción de personas adultas que se encuentran en estas etapas.

Hasta el momento los resultados analizados han utilizado la TEA como punto de referencia. Sin embargo, cuando se analizan los recursos comprometidos para constituir negocios, se encuentran características interesantes al comparar los negocios nacientes con los negocios nuevos y los establecidos (negocios que han generado algún tipo de ingreso por más de 42 meses).

Esta comparación permite incorporar dentro del análisis un grupo de individuos que hasta el momento habían quedado fuera: aquellos que poseen negocios que han generado ganancias durante más de 42 meses (negocios establecidos).

La primera característica que se analiza es la inversión inicial que han requerido los negocios. La respuesta a esta pregunta varía dependiendo de la etapa en que se encuentre el negocio. A los emprendedores nacientes se les pide que estimen la inversión que requerirá la puesta en marcha del negocio y a las personas que ya tienen un negocio funcionando (que ya está generando algún tipo de ingreso), se les pide que indiquen la inversión realizada para establecer el negocio.

Tal y como se puede apreciar en la Tabla 3, tanto los emprendedores nacientes (negocios que todavía no han generado ningún tipo de ingreso) como los negocios establecidos, han arrancado sus negocios invirtiendo montos bajos. En ambos casos, más del 48% de los negocios se han iniciado con una inversión menor a diez mil quetzales.

**Tabla 3: Inversión inicial para iniciar el negocio, cifras en %\***

Rangos	Nacientes**	Propietarios y Establecidos
Menos de Q.5,000	26	68
Q. 5,001-Q.10,000	23	14
Q.10,001-Q.20,000	27	10
Q.20,001-Q.40,000	18	5
Q.40,001-Q.70,000	4	3
Q.70,001-Q.100,000	2	1
>Q.1000,001	1	0

Fuente: GEM, 2011 \*Las cifras son la frecuencia relativa de cada categoría

\*\* Los negocios nacientes son aquellos que todavía no han generado ningún ingreso a sus dueños

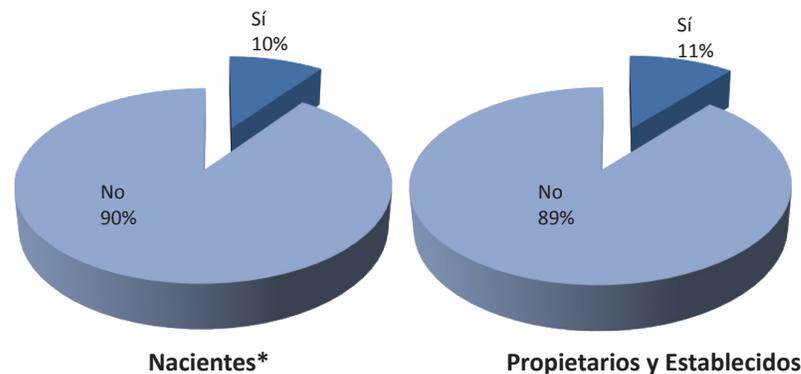
<sup>4</sup> Esta sección corresponde a un tópico especial de investigación añadido por el Equipo Nacional al cuestionario básico del APS.e su propio negocio.

En la tabla anterior se evidencia que existe una diferencia significativa entre el monto que los propietarios y establecidos invirtieron para iniciar sus negocios y el monto que los emprendedores nacientes dicen que invertirán, ya que la inversión inicial de los primeros es mucho más baja. Es posible que los emprendedores con negocios nacientes reportan montos más elevados porque todavía no se han enfrentado a la difícil tarea de conseguirlos, por lo que es solo un estimado de fondos requeridos. Por otro lado, los montos reportados por los propietarios y establecidos son, en efecto, recursos ya comprometidos.

Los bajos niveles de inversión inicial de los negocios guatemaltecos se explican, en parte, por el costo y disponibilidad de financiamiento para este tipo de emprendimientos, así como por las bajas expectativas de generación de ingreso que tienen los mismos.

Las fuentes de financiamiento formal no parecen ser una opción realista para la mayoría de emprendedores en Guatemala. Cuando se pregunta a los emprendedores nacientes, propietarios y establecidos, si realizaron (o realizarán en el caso de los nacientes) un préstamo bancario para financiar la puesta en marcha del negocio, más del 80% responde negativamente. Lo cual corrobora las opiniones vertidas por los expertos al respecto.

**Gráfica 35: Proporción de personas que solicitaron un préstamo bancario para financiar su negocio**



Fuente: GEM, 2011 \*Los emprendedores nacientes responden si solicitarán un préstamo bancario para financiar la puesta en marcha de su negocio.

Si el mercado financiero no es una fuente de financiamiento para la mayoría de negocios guatemaltecos, ¿De dónde se obtienen los recursos para financiar negocios? muchos pensarían que la mayoría de emprendedores lo hacen a partir de ahorros propios. Sin embargo, cuando se les pregunta a los emprendedores si pondrán todo el capital semilla para sus negocios, únicamente el 46% responde que sí. Pareciera ser que la mayoría de emprendedores guatemaltecos tiene acceso a una red de financiamiento familiar e informal para iniciar sus negocios. Este tipo de vínculos familiares explica por qué la mayoría de emprendedores son más propensos<sup>5</sup> a otorgar préstamos a familiares para que también inicien negocios; ya que este es un mecanismo de reciprocidad que se refuerza a través de transacciones repetidas a lo largo del tiempo. Como se puede observar en la Tabla 4, los montos aportados a un tercero para que inicie un negocio son bajos, tanto en el caso de los emprendedores nacientes como en el de los propietarios y establecidos.

<sup>5</sup> 3 de cada 100 personas no emprendedoras (no posee un negocio ni lo está poniendo en marcha) ha proporcionado recursos monetarios para que otros inicien negocios, en cambio 10 de cada 100 personas emprendedoras lo ha hecho.

**Tabla 4: Dinero aportado a otros en los últimos tres años para iniciar un negocio, cifras en %\***

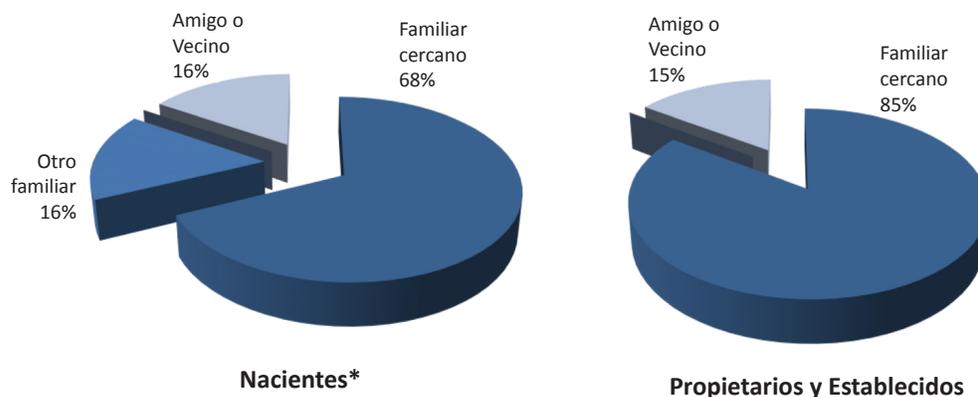
	Nacientes**	Propietarios y Establecidos
<Q.1,000	49	38
Q. 1,001-Q.4,000	24	23
Q. 4,001-Q.7,000	19	19
Q. 7,001-Q.10,000	0	10
Q. 10,001-Q.13,000	9	0
>Q.13,000	0	10

Fuente: GEM, 2011 \*Las cifras son la frecuencia relativa de cada categoría

\*\* Los negocios nacientes son aquellos que todavía no han generado ningún ingreso a sus dueños

La mayoría de emprendedores otorgó este préstamo a un familiar, como se puede observar en la Gráfica siguiente. Esto confirma la existencia de redes familiares de financiamiento para iniciar negocios.

**Gráfica 36: Relación con la persona a la que le proporcionó fondos**



Fuente: GEM, 2011 \*Los emprendedores nacientes son aquellos que poseen negocios que todavía no han generado ningún tipo de ingreso

La falta de un mercado financiero suficientemente flexible para atender las necesidades de financiamiento de los emprendedores parece ser uno de los grandes condicionantes<sup>6</sup> que restringen el tamaño de los negocios guatemaltecos, lo que a su vez limita la capacidad que tendrán los mismos para generar ingresos.

Así como los montos requeridos para iniciar negocios son bajos, los ingresos que los mismos generan también lo son. En la Tabla 5 se muestran los rangos de ventas mensuales que los emprendedores nacientes esperan tener y que los emprendedores establecidos y propietarios tienen. Como se observa, más del 70% de los negocios genera ventas mensuales por menos de Q5,000<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Es importante aclarar que además de las restricciones financieras existen otras como: el marco institucional, bajos niveles educativos, entre otros, que también están condicionando la magnitud de los negocios guatemaltecos.

<sup>7</sup> A estas ventas mensuales habría que restarle los costos fijos y variables que enfrenta cada uno de los negocios. Esto refleja que la mayoría de negocios en Guatemala son negocios de subsistencia, que no generan altos márgenes de ganancia para los emprendedores.

**Tabla 5: Ventas mensuales esperadas u obtenidas por los negocios, cifras en %\***

	Nacientes**	Propietarios y Establecidos
Menos de Q1,000	23	32
Entre Q1,001 y Q5,000	58	48
Entre Q5,001 y Q10,000	17	14
Entre Q10,001 y Q25,000	1	4
Más de Q25,000	0	2

*Fuente: GEM, 2011 \*Las cifras son la frecuencia relativa de cada categoría*

*\*\* Los negocios nacientes reportan las ventas que esperan tener*

Hablar del emprendedor guatemalteco y sus características resulta un tanto más fácil cuando se ha comprendido el contexto institucional, formal e informal, dentro del cual éste opera. De la sección anterior se desprende, en términos generales, que el contexto institucional es poco conducente para emprendimientos de rápido crecimiento, bien capitalizados, innovadores y capaces de adaptarse fácilmente a las nuevas presiones competitivas globales. Estas condiciones determinan el perfil del emprendedor guatemalteco. A continuación se presentan las once facetas más importantes, que a nuestro juicio mejor resumen las principales características del emprendedor guatemalteco. En esta descripción hemos seguido, en líneas generales, la forma comúnmente aceptada por la comunidad GEM para describir al empresario.

## 5.

# CONCLUSIONES

Desde esta perspectiva, el contexto institucional es lo que permite a los emprendedores aprovechar economías de escala, a través de formas organizacionales más propicias para el crecimiento, mercados más amplios y diversificados y mejores precios para los factores de producción; innovar en procesos y productos, gracias a la protección de derechos de invención, propiedad intelectual e inversiones en investigación y desarrollo; aumentar los niveles de inversión en capital físico y humano, a través de la protección de los derechos de propiedad, cumplimiento de contratos y acceso a recursos financieros; mejorar la productividad de los factores y la eficiencia de los procesos, a través del cambio tecnológico, la flexibilidad funcional y la adaptación al cambio.

La evidencia que arroja este estudio muestra que el arreglo institucional, formal e informal, en el cual se desarrolla el emprendimiento es poco conducente para el crecimiento, eficiencia, capitalización y generación de oportunidades por parte de las empresas. La legislación laboral termina imponiendo altos costos a las empresas y limitando su capacidad de generar empleo. La forma en que se definen y protegen los derechos de propiedad limita el tipo y cantidad de inversiones en capital físico y humano que los emprendedores están dispuestos a realizar. La poca confianza en el sistema jurídico, sumada a los altos costos de transacción y la duración de los procesos judiciales, encarece y dificulta el cumplimiento de los contratos. La poca coherencia de la regulación económica con el objetivo de promover más y mejores oportunidades para todos, junto con la marcada inconsistencia entre muchas de ellas, encarecen los costos de iniciar, operar y cerrar un negocio. En el mejor de los casos, el contexto institucional no es más que una molestia más en el proceso de emprender. En el peor de los casos, un pesado lastre que influye negativamente en el tipo, calidad y cantidad de emprendedores en el país.

En general, las reglas formales deben facilitar la eliminación de las organizaciones fallidas y la consolidación de las exitosas. Si los costos de transacción son bajos y la búsqueda de la eficiencia es parte del modelo mental de los actores, es posible se adopte una estructura de reglas formales que promueva la creación de riqueza, la protección de los derechos de propiedad e incentive el emprendimiento. Por el contrario, tal y como parece suceder hoy, cuando los costos de transacción son altos y/o no se tienen un modelo mental que favorezca la eficiencia, las reglas formales terminan castigando la creación de riqueza, la protección de los derechos de propiedad y las actividades emprendedoras. El sistema económico y el político se conectan mediante el arreglo institucional y determinan conjuntamente los incentivos, restricciones y oportunidades existentes en el mercado.

El emprendedor guatemalteco se encuentra seriamente constreñido por el entorno. Por segundo año consecutivo volvemos a enfatizar que no se ha reconocido a nivel social, político y de gobierno la importancia del contexto institucional para el

desarrollo del emprendimiento en Guatemala. Aunque existen muchas razones para explicar la debilidad del marco institucional vigente, el poco entendimiento del papel que juegan los emprendedores en el desarrollo económico es en parte responsable del problema.

Dados los incentivos que provee el arreglo institucional existente, es poco probable que el tipo de emprendimiento en Guatemala cambie de forma radical en el corto plazo. De mejorar este marco institucional, en el sentido que indicarían las mejores prácticas identificadas por el GEM, se iniciaría un proceso de adaptación empresarial que llevaría a:

- a. Mayores niveles en inversión en capital físico y humano; mejores formas de aprendizaje organizacional y; desarrollo de nuevas habilidades empresariales;*
- b. Expandir el conjunto de posibilidades para los emprendedores, trabajadores, capitalistas y terratenientes;*
- c. Descubrir nuevos canales de interacción entre empresas que permitan ampliar los mercados de productos y factores de producción;*
- d. Modificar, ampliar y complementar las restricciones formales mediante instituciones informales más conducentes para el desarrollo.*

## ANEXO 1: BIBLIOGRAFÍA

- Acs, Z.J. and Armington, C. (2006). *Entrepreneurship, Geography and American Economic Growth*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Acs, Z.J. and L. Szerb (2009). "The Global Entrepreneurship Index (GEINDEX)," *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 5(5), 341-435.
- Amorós, J., & Cazenave, C. (2010). *Reporte Nacional de Chile. Chile: Universidad del Desarrollo. and Economic Growth?"*
- Baumol, W. (1990). "Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive", in
- Cantillon, R. (1755). *Essai sur la Nature du Commerce en Général (The Nature of Trade in General)*, Paris: Institut National D'études Démographiques.
- De Soto, H., Ghersi, E., & Ghibellini, M. (1986). *El otro sendero, La respuesta económica al terrorismo*. Perú: ILD.
- Gries, T. and W. Naude (2008). "Entrepreneurship and Structural Economic Transformation," *UNUWider Research Papers*. Helsinki.
- Hanushek, Erik A., and Ludger Woessmann (2008), "Education Quality
- Hayek, Friedrich (1945). The use of knowledge in society. *The American Economic Review*, Vol. 35, No. 4 (Sep., 1945), pp. 519-530
- Hayek, Friedrich (2002). Competition as a discovery procedure. *The Quarterly journal of Austrian Economics* Vol. 5, No. 3 (Fall 2002), pp. 9-23.
- Henley, A. (2007). "Entrepreneurial Aspiration and Transition into Self-Employment: Evidence from British Longitudinal Data," *Entrepreneurship and Regional Development* 19(3), 245-280.
- Henrekson, M. (2005). "Entrepreneurship: A Weak Link in the Welfare State?" *Industrial and Corporate Change*, 14(3), 437-467.
- INE. (2010). *Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos*. Guatemala: INE.
- Journal of Political Economy*, 98, pp. 893-921.
- Kirzner, Israel M (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, Israel M. (1997). *Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach*. *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, No. 1 (Mar., 1997), pp. 60-85
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. London: Macmillan and Co.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, Experience and Earnings*. Columbia University Press.
- North, D. (1994). *Economic Performance Through Time*. *American Economic Review*, Vol. 84, No.3
- Porter, M.E., J.J. Sachs and J. McArthur (2002). "Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development." In *The Global Competitiveness Report 2001-2002*, edited by M.E. Porter, J.J.
- Sachs, P.K. Cornelius, J.W. McArthur and K. Schwab, 16-25. New York, NY: Oxford University Press.
- Ray, D. (1998). *Development Economics*. United Kingdom: Princeton University Press.
- Reynolds, P., N. Bosma, E. Autio, S. Hunt, N. De Bono, I. Servais, P. Lopez-Garcia, and N. Chin (2005). "Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation, 1998-2003," *Small Business Economics*, 24(3), 205-231.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Schwab, K. (2009). *Global Competitiveness Report 2009-2010*. World Economic Forum. Geneva, Switzerland.
- Weiss, A. (1995). Human Capital vs. Signalling Explanation of Wages. *The Journal of Economic Perspectives*, 133-154.

## ANEXO 2: GLOSARIO

Medición	Descripción
<b>Actitudes Emprendedoras y Percepciones</b>	
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 empresa.
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.
<b>Actividad Emprendedora</b>	
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 una empresa que les pertenece o son socios; empresas que todavía no han pagado salarios, sueldos o alguna compensación a los dueños por un periodo de tres meses máximo.
Tasa de Propietarios de Nuevas Empresas	Porcentaje de población de 18 a 64 años que actualmente son dueños de una nueva empresa, 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 una nueva empresa.
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.

Medición	Descripción
<b>Aspiraciones Emprendedoras</b>	
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 nuevas empresas 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 nuevas empresas 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, asimismo es Director del Departamento de Economía en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Francisco Marroquín (UFM) y catedrático en diversos cursos. Es Director de Investigación Económica en el Centro de Investigaciones Económicas Nacionales (CIEN). Hugo Maul es candidato a Doctor en Economía por parte de la Universidad de California (UCLA). Asimismo, posee un M.A. en Economía por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y una Licenciatura en Economía por parte de la UFM.

### Mónica Zelaya

Es Director del Departamento de Administración de Empresas de la FCE y del Kirzner Entrepreneurship Center de la UFM. Desde 1989 ha sido catedrático de cursos de administración en la UFM. Por más de 10 años ha sido Revisor Técnico de McGraw Hill, Thompson y otras editoriales. Es Director 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 candidato a Doctor en Economía por parte de la UFM y posee una Licenciatura en Administración de Empresas por parte de la misma universidad.

### Irene Flores

Es Director de Operaciones de la Facultad de Ciencias Económicas de la UFM. Durante 4 años fue Responsable financiero y administrativo para la Oficina Comercial de España en Guatemala, Salvador, Honduras y Nicaragua. Ha sido Catedrático Invitado y Catedrático Asistente en diversos cursos impartidos en la FCE. Irene Flores tiene un Máster en Gobierno y Cultura de las Organizaciones por parte de la Universidad de Navarra España, un MBA por parte de la Universidad de Valparaíso de Chile, un Advance Certificate in Management and Leadership in Executive Education del Massachusetts Institute of Technology, MIT, y una Licenciatura en Administración de Empresas por parte de la UFM.

### Jaime Díaz

Es coordinador de Investigación del GEM en la Facultad de Ciencias Económicas, catedrático en cursos de Economía que se imparten en esa facultad. Asimismo es Investigador Asociado en el CIEN. 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), 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 parte de LSE y una Licenciatura en Economía por parte de la UFM.

### David Casasola

Es Coordinador-Asistente del Proyecto GEM Guatemala y catedrático en la FCE. Desde el 2007 ha colaborado como catedrático asistente en los cursos de Bioestadística y Diseño Experimental en la Facultad de Medicina y en la Escuela de Nutrición. Ha colaborado como catedrático asistente en diversos cursos avanzados de economía impartidos en la FCE. Asimismo es Asistente de Investigación en el CIEN, en donde ha participado en la elaboración de diagnósticos y propuestas de desarrollo económico para el área rural. Posee una Licenciatura en Economía por parte de la UFM.

### Betzy Sandoval

Es estudiante de segundo año de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Francisco Marroquín. Ha colaborado en el proyecto de investigación como asistente del área técnica del proyecto de investigación.

## ANEXO 4: APROXIMACIÓN TEÓRICA AL EMPRENDIMIENTO

### 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. 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).

En los siguientes apartados se desarrolla 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.** 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. Esta situación cambia en la medida que la actividad industrial comienza a desarrollarse y a crecer en los centros urbanos. Cuando hay una mejora relativa de las condiciones de vida en las ciudades respecto del área rural, se crea una motivación para 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 provocan el surgimiento de emprendimientos de subsistencia o necesidad de auto emplearse para generar 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 desarrollarse políticas públicas que fomentan la productividad y eficiencia en el uso de los factores productivos. Se desarrollan ciertos sectores, clusters, en el que se alcanzan economías de escala más eficientes. Esto, combinado con el surgimiento de fuentes independientes de financiamiento por parte del sector bancario emergente, permite el desarrollo de un sector manufacturero de pequeña y mediana escala. Así, en una economía basada en la eficiencia del uso de los factores productivos se abre lugar para el crecimiento de emprendimientos manufactureros de pequeña escala, motivados por la búsqueda de oportunidades en el mejor uso de esos factores. Los emprendimientos por necesidad disminuyen.

**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. Las necesidades de una sociedad con altos niveles de ingresos determinan el tipo de servicios que surgen. El sector industrial, por su parte, evoluciona y experimenta progresos en variedad y sofisticación. Un desarrollo económico de este tipo está típicamente asociado con una creciente actividad en investigación y desarrollo, con una intensidad en el uso de los conocimientos y con una actividad emprendedora innovadora, 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 una visión estática del emprendedor que con una visión dinámica. De esta forma se confunde 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 y de la asignación del capital y el trabajo dentro de la empresa. La visión del emprendedor 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 schumpetereanos son capaces de introducir nuevos productos, abrir nuevos mercados y expandir la frontera tecnológica de forma disruptiva.

Friedrich Hayek (1948) concibe al empresario como el responsable de que la sociedad se adapte a nuevas circunstancias particulares en el tiempo y el espacio. Según Hayek, el empresario es un tomador de decisiones que se guía por medio de un sistema de coordinación basado en las señales que emiten los precios en el mercado.

Una contraposición existe entre la visión del empresario de Schultz y la de Kirzner. Por su parte, Schultz (1975) sostiene que el empresario es el que genera el equilibrio mediante la adaptación al cambio empresarial. En cambio Kirzner (1997) señala que el empresario es quien crea los equilibrios en el mercado. El empresario kirznereano está alerta a las oportunidades de ganancias que existen en el mercado, y actúa para obtener esas ganancias de modo tal que contribuye al equilibrio de largo plazo de los mercados. El objetivo de Kirzner al plantear esta noción de empresario es explicar cómo los mercados tienden al equilibrio. Por ello, el empresario kirznereano no necesita capital, solamente necesita estar atento a las brechas que representan oportunidades de ganancias en el mercado.

Recientemente han surgido diferentes visiones y conceptos sobre el emprendimiento que destacan su naturaleza multifacética y holística. En esa línea, Acs y Szerb (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 son tan complejas como humanas. Se relacionan con el grado de convencimiento personal acerca de la existencia de buenas oportunidades para empezar un negocio. También con el nivel de incertidumbre que la persona está dispuesta a soportar en su aventura empresarial. La percepción propia acerca de las habilidades, conocimientos y experiencia para crear un negocio son también factores que definen la actitud de emprender. Es importante para cualquier país tener personas con este tipo de actitudes, capaces de reconocer nuevas oportunidades de negocios y convencidas de que tienen 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 que puede haber en una economía varía de acuerdo a: (1) el sector económico en que se encuentren, (2) la cantidad de personas que emprenden, (3) las características demográficas del (los) fundador(es) (género, edad o educación) y (4) el marco institucional en el que se desarrollan esas actividades emprendedoras.

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 cantidad de negocios nacientes y nuevos se espera que sea mayor en economías basadas en recursos, fundamentalmente porque muchos de esos emprendimientos son motivados por necesidades de autoempleo. Por el contrario, en economías basadas en la innovación, la cantidad de emprendimientos que surgen derivados de la percepción de oportunidades empresariales, debería ser 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 innovación disruptiva para satisfacer necesidades de los consumidores, afecta de manera directa el resultado potencial y real de los emprendimientos existentes. La innovación de productos, procesos, organización, estrategias, etcétera, son consideradas el sello del emprendimiento impulsado por la ambición y la búsqueda de oportunidades.

## ANEXO 5: COMPARACIONES INTERNACIONALES

El análisis de los indicadores internacionales de acuerdo a las fases de desarrollo de cada país se presenta en la Tabla 6. Comparado con el resto de países con el mismo grado de desarrollo, la Tasa de emprendimiento temprano de Guatemala se encuentra por debajo del promedio.

**Tabla 6: Actividad emprendedora en los 59 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)
<b>Economías basadas en factores primarios</b>							
Angola	13.6	19.1	32.4	8.6	19.9	35.8	29.8
Bolivia	28.8	14.0	38.6	18.2	9.0	16.8	56.5
Egipto	2.1	4.9	7.0	4.5	3.8	53.0	25.2
Ghana	10.7	24.6	33.9	35.5	25.7	36.9	34.7
Guatemala	8.3	8.4	16.3	6.6	3.9	15.0	27.5
Irán	4.8	7.8	12.4	12.2	7.3	37.7	39.3
Jamaica	5.5	5.1	10.5	6.9	8.1	42.2	38.6
Pakistán	6.6	2.7	9.1	4.7	2.6	40.6	39.0
Arabia Saudita	5.9	3.5	9.4	3.9	3.8	9.6	75.0
Uganda	10.6	22.0	31.3	27.7	27.4	49.8	33.5
Vanuatu	31.2	28.2	52.2	23.2	22.0	37.8	23.9
Cisjordania & Gaza	7.9	2.6	10.4	2.0	5.7	32.0	33.0
Zambia	17.3	17.1	32.6	9.6	23.5	32.2	41.2
<b>Promedio Simple</b>	11.8	12.3	22.8	12.6	12.5	33.8	38.2
<b>Economías basadas en la eficiencia</b>							
Argentina	7.0	7.4	14.2	12.4	3.8	36.3	43.3
Bosnia y Herzegovina	4.1	4.1	7.7	6.6	4.7	46.5	29.8
Brasil	5.8	11.8	17.5	15.3	5.3	31.1	45.9
Chile	11.1	6.1	16.8	6.0	5.6	29.3	52.6
China	4.6	10.0	14.4	13.8	5.6	41.7	34.3
Colombia	8.6	12.7	20.6	12.2	5.1	39.6	40.8
Costa Rica	10.4	3.6	13.5	4.8	2.0	31.7	38.0
Croacia	3.8	1.9	5.5	2.9	4.5	32.3	48.8
Ecuador	10.4	11.5	21.3	14.7	7.2	27.6	44.7
Hungría	4.6	2.6	7.1	5.4	2.9	19.6	42.9
Letonia	5.6	4.2	9.7	7.6	4.2	26.8	50.8
Macedonia	4.4	3.6	8.0	7.6	3.7	58.7	22.8
Malasia	1.4	3.6	5.0	7.9	1.9	12.4	41.2

	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)
<b>Economías basadas en la eficiencia</b>							
México	8.6	2.0	10.5	0.4	5.9	19.0	41.5
Montenegro	12.0	3.1	14.9	7.8	7.3	37.1	38.2
Perú	22.1	6.0	27.2	7.2	9.2	21.3	47.4
Rumania	3.3	1.1	4.3	2.1	2.6	31.1	47.2
Rusia	2.1	1.9	3.9	2.8	0.8	32.0	30.3
Sudáfrica	5.1	3.9	8.9	2.1	4.8	36.0	31.1
Taiwán	4.7	3.8	8.4	7.2	3.7	30.4	48.0
Trinidad y Tobago	8.9	6.4	15.1	8.5	2.9	14.3	47.3
Túnez	1.7	4.4	6.1	9.0	4.1	23.7	48.0
Turquía	3.7	5.1	8.6	10.7	4.6	37.3	46.7
Uruguay	7.8	4.1	11.7	7.2	3.5	26.0	53.5
<b>Promedio Simple</b>	6.7	5.2	11.7	7.6	4.4	30.9	42.3
<b>Economías basadas en la innovación</b>							
Australia	3.9	4.0	7.8	8.5	2.7	18.5	58.7
Bélgica	2.3	1.4	3.7	2.7	2.0	9.9	53.5
Dinamarca	1.8	2.2	3.8	5.6	1.7	8.0	53.8
Finlandia	2.4	3.4	5.7	9.4	1.8	18.1	54.3
Francia	3.7	2.3	5.8	2.4	2.5	25.2	56.0
Alemania	2.5	1.8	4.2	5.7	1.5	25.7	48.5
Grecia	2.0	3.5	5.5	14.8	3.4	27.8	38.6
Islandia	7.4	3.3	10.6	7.4	3.4	6.8	68.3
Irlanda	4.4	2.6	6.8	8.6	2.3	30.8	33.1
Israel	3.2	2.6	5.7	3.1	3.8	28.8	54.0
Italia	1.3	1.0	2.3	3.7	1.6	13.4	54.6
Japón	1.5	1.8	3.3	7.4	1.5	36.4	46.9
Corea	1.8	4.8	6.6	11.2	1.6	38.9	49.0
Países Bajos	4.0	3.4	7.2	9.0	1.4	8.4	63.9
Noruega	4.4	3.4	7.7	6.7	2.6	15.4	73.5
Portugal	1.8	2.8	4.5	5.4	2.6	21.8	51.8
Eslovenia	2.2	2.4	4.7	4.9	1.6	16.2	53.8
España	2.2	2.1	4.3	7.7	1.9	25.4	42.1
Suecia	2.3	2.6	4.9	6.4	2.9	13.4	71.6
Suiza	2.0	3.1	5.0	8.7	2.4	14.1	60.1
Reino Unido	3.2	3.3	6.4	6.4	1.8	10.6	43.1
Estados Unidos	4.8	2.8	7.6	7.7	3.8	28.5	51.5
<b>Promedio Simple</b>	3.0	2.8	5.6	7.0	2.3	20.1	53.7

Fuente: GEM, 2011

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

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

### a. Actitudes y percepciones

Otro de los elementos conceptuales del modelo GEM son las actitudes y percepciones de la sociedad respecto del emprendimiento. La Tabla 7 recoge los resultados de un conjunto de indicadores de este tipo para los países participantes en el estudio. Los resultados para Guatemala son bastante cercanos al promedio para las economías basadas en factores primarios. A pesar de los limitantes a la actividad emprendedora y la corta vida que parecen tener los emprendedores en este tipo de economías, llama la atención el hecho que en Guatemala la mayoría de los emprendedores perciban la existencia de oportunidades para su actividad y crean tener las habilidades necesarias para esta actividad. Aun aceptando la confusión entre necesidad y oportunidad y el bajo nivel de educación de la población, resulta alentador que la mayoría de emprendedores se crean capaces de realizar su labor y perciban oportunidades para ellos. Además, a pesar de las limitaciones, la gran mayoría no le tiene tanto miedo al fracaso.

**Tabla 7: Actitudes y percepciones de los emprendedores en los 59 países participantes en el GEM 2010 según fase de desarrollo económico**

	Oportunidades percibidas	Habilidades percibidas	Miedo al fracaso*	Intención emprendedora**	Emprendimiento		
					Como una buena opción de carrera	Reconocimiento social	Reconocimiento por parte de los medios
<b>Economías basadas en factores primarios</b>							
Angola	67.3	73.1	32.2	54.5	70.1	83.3	74.7
Bolivia	53.2	75.8	28.4	49.3	62.9	66.6	51.1
Egipto	38.8	63.4	25.3	24.3	77.7	89.5	70.5
Ghana	75.7	74.6	10.4	68.8	91.1	90.7	78.6
Guatemala	62.9	71.0	23.2	30.7	73.8	59.7	44.1
Irán	41.6	65.7	30.1	31.4	63.6	84.6	62.3
Jamaica	56.1	80.2	33.0	38.1	85.1	84.8	77.4
Pakistán	51.9	56.2	34.3	32.4	76.3	80.7	61.0
Arabia Saudita	75.8	69.3	39.0	1.0	86.8	92.3	78.0
Uganda	80.5	86.7	20.7	77.1	81.1	87.3	81.9
Vanuatu	73.6	79.6	46.9	50.5	55.6	77.6	34.3
Cisjordania & Gaza	44.0	57.0	40.0	28.2	85.3	83.5	62.5
Zambia	81.4	77.5	12.8	67.1	69.9	71.8	72.5
<b>Promedio Simple</b>	61.8	71.5	28.9	42.6	75.3	80.9	65.3

	Oportunidades percibidas	Habilidades percibidas	Miedo al fracaso*	Intención emprendedora**	Emprendimiento		
					Como una buena opción de carrera	Reconocimiento social	Reconocimiento por parte de los medios
<b>Economías basadas en la eficiencia</b>							
Argentina	50.3	63.5	21.3	21.0	74.3	67.1	61.7
Bosnia y Herzegovina	38.3	62.5	27.4	16.8	76.0	63.0	47.6
Brasil	48.1	57.9	33.2	26.5	78.0	79.0	81.1
Chile	65.0	65.6	22.1	38.3	87.4	71.2	45.7
China	36.2	42.3	32.0	26.9	70.0	76.9	77.0
Colombia	68.2	65.1	27.7	41.3	88.6	75.9	66.7
Costa Rica	46.4	68.8	36.0	13.2	64.3	63.4	60.8
Croacia	23.3	53.2	31.2	7.4	67.1	49.9	41.8
Ecuador	50.3	76.6	31.2	46.3	83.1	74.0	62.6
Hungría	33.3	43.4	42.4	13.8	55.0	73.7	47.4
Letonia	29.1	50.7	39.9	21.4	58.8	64.8	57.2
Macedonia	34.3	59.7	30.9	26.7	71.3	66.2	56.0
Malasia	40.1	24.3	45.3	5.1	55.7	68.6	88.0
México	55.6	64.6	33.4	22.3	69.4	62.8	54.0
Montenegro	36.1	70.9	30.4	31.9	81.0	68.4	69.5
Perú	71.4	76.5	34.0	39.6	82.0	76.8	81.2
Rumania	17.5	38.2	41.1	8.6	66.5	65.5	46.9
Rusia	21.7	22.7	41.7	2.6	65.4	63.7	46.6
Sudáfrica	40.9	44.3	29.0	16.7	77.5	77.6	78.6
Taiwán	29.6	26.4	43.8	25.1	68.4	57.5	78.2
Trinidad y Tobago	69.1	82.8	11.6	30.4	83.2	77.6	67.2
Túnez	37.6	53.1	23.2	24.1	89.1	92.7	78.4
Turquía	36.1	54.2	25.0	19.4	71.2	76.4	61.7
Uruguay	52.1	73.3	27.7	31.8	64.8	61.8	43.3
<b>Promedio Simple</b>	42.9	55.9	31.7	23.2	72.8	69.8	62.5
<b>Economías basadas en la innovación</b>							
Australia	45.7	53.2	35.8	8.7	57.0	68.4	70.5
Bélgica	39.6	44.9	35.1	8.2	60.0	51.2	45.7
Dinamarca	46.4	40.7	31.5	5.9			
Finlandia	51.1	39.5	28.6	5.9	46.1	86.5	71.4
Francia	33.9	37.3	40.5	14.2	65.2	67.9	44.7
Alemania	28.5	41.6	33.7	6.4	53.1	77.1	49.0
Grecia	15.9	52.2	50.9	12.8	65.6	70.2	34.5
Islandia	48.7	49.0	33.7	15.7	51.2	60.9	66.6
Irlanda	22.5	49.2	33.4	6.1	51.8	81.5	61.1
Israel	35.2	41.6	46.0	14.1	61.3	73.0	56.3
Italia	24.7	42.4	36.8	4.0	69.1	69.3	37.7

	Oportunidades percibidas	Habilidades percibidas	Miedo al fracaso*	Intención emprendedora**	Emprendimiento		
					Como una buena opción de carrera	Reconocimiento social	Reconocimiento por parte de los medios
<b>Economías basadas en la innovación</b>							
Japón	5.9	13.7	32.6	2.9	28.4	52.0	58.5
Corea	13.0	29.0	32.5	10.1	67.6	71.3	61.4
Países Bajos	44.8	45.5	23.8	5.5	85.4	68.6	60.9
Noruega	49.8	40.4	26.6	7.6	57.8	70.7	67.2
Portugal	20.3	52.1	29.7	8.8	67.5	70.5	52.6
Eslovenia	26.8	56.3	27.5	8.7	53.2	73.7	56.2
España	18.8	50.2	36.4	5.8	65.4	62.5	40.7
Suecia	66.1	42.4	28.9	8.5	56.9	71.6	60.8
Suiza	33.3	43.9	27.0	6.7	64.9	76.4	50.6
Reino Unido	29.2	51.8	30.3	5.1	51.0	76.7	52.2
Estados Unidos	34.8	59.5	26.7	7.7	65.4	75.9	67.8
<b>Promedio Simple</b>	33.4	44.4	33.1	8.2	59.2	70.3	55.5

Fuente: GEM, 2011

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



GUATEMALA  
[www.ufm.edu](http://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](mailto:economia@ufm.edu)  
[www.fce.ufm.edu](http://www.fce.ufm.edu)