

# Global Entrepreneurship Monitor

## Guatemala 2011-2012



[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  
2011-2012**







# **GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)**

GUATEMALA:  
REPORTE NACIONAL 2011-2012

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUÍN

# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

---

## GUATEMALA 2011-2012

1.ª edición, noviembre 2012

DERECHOS RESERVADOS

Copyright 2012

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. La Aproximación GEM al Emprendimiento	14
1. El contexto para el emprendimiento	15
2. Conceptualización del Emprendimiento	16
<b>2. COMPARACIÓN INTERNACIONAL</b>	<b>18</b>
a. Principales Resultados para Guatemala	19
<b>3. CONTEXTO INSTITUCIONAL PARA EL EMPRENDIMIENTO</b>	<b>22</b>
a. El NES	22
b. Resultados para Guatemala	23
1. Sector Financiero	23
2. Políticas Gubernamentales	24
3. Programas de Gobierno	25
4. Educación y formación	26
5. Infraestructura comercial y profesional	28
6. Apertura al mercado interno	29
7. Normas sociales y culturales	30
8. Infraestructura Física	31
<b>4. EMPRENDIMIENTO GUATEMALTECO</b>	<b>32</b>
Emprendimientos nacientes	32
Orientadas al consumo	33
Bajos niveles de capitalización	34
Generadores de poco empleo	34
Es joven	35
Poca educación formal	36
Es mujer	36
<b>5. LA MENTE CRIMINAL CONTRA EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR: LA NUEVA CONTIENDA DE GUATEMALA</b>	<b>38</b>
Introducción	38
Enfoques económicos sobre la criminalidad	40
Teoría económica sobre la criminalidad	40
Teoría psicológica sobre la criminalidad	41
Crímenes económicos en Guatemala: Un enfoque teórico	42
No robarás y no asesinarás: Dos contratos incumplidos en Guatemala	42
Una tormenta de homicidios	43
Una marejada de extorsiones	43
Una ola de robos	45
El regreso de Don Pedro: El Estado ausente e incapaz	46
Conclusiones	47

---

La Mente Criminal contra el Espíritu Emprendedor	48
Frecuencia de los crímenes que afectan a los emprendedores	48
Magnitud de los crímenes que afectan a los emprendedores	50
Confianza en las instituciones públicas	52
Conclusiones	54
Anexo 1: Bibliografía	55
Anexo 2: Glosario	57
Anexo 3: Equipo Nacional GEM	59
Anexo 4: Aproximación teórica al emprendimiento	60
a. Emprendimiento y fases del desarrollo	60
b. Emprendimiento: actitudes, actividad y aspiraciones	61
Anexo 5: Comparaciones Internacionales	63
a. Actitudes y percepciones	65

## TABLA DE ILUSTRACIONES

GRÁFICA 1: ACTIVIDAD EMPRENDEDORA TEMPRANA TOTAL (TEA)	18
GRÁFICA 2: COMPARACIÓN DE LA TEA CON OTRAS ECONOMÍAS	19
GRÁFICA 3: COMPARACIÓN DE LA TASA DE NEGOCIOS NACIENTES CON OTRAS ECONOMÍAS	20
GRÁFICA 4: COMPARACIÓN DE LA TASA DE NEGOCIOS ESTABLECIDOS CON OTRAS ECONOMÍAS	21
GRÁFICA 5: EVALUACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO	24
GRÁFICA 6: EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE GOBIERNO	25
GRÁFICA 7: EVALUACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE GOBIERNO	26
GRÁFICA 8: EVALUACIÓN DE LA EDUCACIÓN EN GUATEMALA	27
GRÁFICA 9: EVALUACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y PROFESIONAL	28
GRÁFICA 10: EVALUACIÓN DE LAS CONDICIONES DE APERTURA DEL MERCADO INTERNO PARA EMPRENDER	29
GRÁFICA 11: EVALUACIÓN DE LAS NORMAS SOCIALES Y CULTURALES PARA EMPRENDER	30
GRÁFICA 12: EVALUACIÓN DE LAS CONDICIONES DE INFRAESTRUCTURA PARA EMPRENDER	31
GRÁFICA 13: PROCESO DEL EMPRENDIMIENTO (% DEL TOTAL DE LA POBLACIÓN ENTRE 18-64 AÑOS DE EDAD)	32
GRÁFICA 14: COMPOSICIÓN DE LA TEA (% DEL TOTAL DE EMPRENDEDORES)	33
GRÁFICA 15: SECTOR DE NEGOCIO (% DEL TOTAL DE EMPRENDEDORES)	33
GRÁFICA 16: NÚMERO DE EMPLEOS GENERADOS POR LOS EMPRENDEDORES (% DEL TOTAL DE EMPRENDEDORES)	35
GRÁFICA 17: TEA POR GRUPO ETARIO (% DEL TOTAL DE POBLACIÓN EN CADA GRUPO ETARIO)	35
GRÁFICA 18: EDUCACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES Y DEL RESTO DE LA POBLACIÓN (% DEL TOTAL)	36
GRÁFICA 19: GÉNERO Y EMPRENDIMIENTO (% DEL TOTAL TEA)	37
GRÁFICA 20: CALIFICACIÓN INTERNACIONAL DE LOS COSTOS DE LA CRIMINALIDAD PARA LOS NEGOCIOS EN GUATEMALA: 2006-2013	38
GRÁFICA 21: CALIFICACIÓN DE LA CONFIABILIDAD DE LOS SERVICIOS POLICIALES Y DE LA INDEPENDENCIA JUDICIAL, PARA GUATEMALA: 2006-2013	39
GRÁFICA 22: HOMICIDIOS POR CADA 100 MIL HABITANTES: 1986-2011	43
GRÁFICA 23: EXTORSIONES REPORTADAS POR LA PNC: 2000-2011	44
GRÁFICA 24: COMPARACIÓN MENSUAL DE DENUNCIAS DE EXTORSIONES ENTRE ENERO Y JUNIO: 2011-2012	44
GRÁFICA 25: EVOLUCIÓN DE LAS DENUNCIAS DE ROBOS QUE AUMENTARON Y DE LAS QUE SE REDUJERON EN GUATEMALA: 2001-2011	45
GRÁFICA 26: ROBOS A COMERCIOS EN GUATEMALA: 2000-2011	46
GRÁFICA 27: EMPRENDEDORES Y NO EMPRENDEDORES QUE FUERON VÍCTIMAS DE UN CRIMEN (%)	48
GRÁFICA 28: EMPRENDEDORES VÍCTIMAS DE UN CRIMEN RELATIVO AL TOTAL DE EMPRENDEDORES (%)	49
GRÁFICA 29: EMPRENDEDORES VÍCTIMAS DE UN HECHO CRIMINAL DESGLOSADO POR GÉNERO (%)	49
GRÁFICA 30: PRINCIPALES CRÍMENES A LOS QUE HAN SIDO SUJETOS LOS EMPRENDEDORES (%)	50
GRÁFICA 31: COSTO PROMEDIO Y MEDIANO PARA LOS EMPRENDEDORES Y LOS NO EMPRENDEDORES	50
GRÁFICA 32: COSTO MEDIO DE LA CRIMINALIDAD RELATIVO A LA INVERSIÓN INICIAL DE NUEVOS NEGOCIOS	51
GRÁFICA 33: COSTO MEDIO DE LA CRIMINALIDAD RELATIVO A LA INVERSIÓN INICIAL DE NEGOCIOS ESTABLECIDOS (MILES DE Q)	52
GRÁFICA 34: PORCENTAJES DE DENUNCIA DE CRÍMENES ENTRE EMPRENDEDORES Y NO EMPRENDEDORES	52
GRÁFICA 35: RAZONES POR LAS CUALES NO SE DENUNCIA UN CRIMEN	53
GRÁFICA 36: PRINCIPALES INSTITUCIONES ANTE LAS CUALES SE PRESENTAN DENUNCIAS (%)	53

## PREFACIO

**L**a Facultad de Ciencias Económicas (FCE) de la Universidad Francisco Marroquín (UFM) presenta el Reporte Nacional del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2012. Este reporte es parte del más grande esfuerzo a nivel mundial global de medición del emprendimiento y estudio de su relación con el desarrollo económico. Este Reporte fue elaborado por el Equipo Nacional del GEM para Guatemala en coordinación con la Asociación Global de Investigación en Emprendimiento (GERA, por sus siglas en inglés). Bajo la coordinación del GERA, el proyecto GEM entrevistó a más de 140 mil personas en 54 países. Con la publicación de este documento el Equipo Nacional GEM Guatemala completa el ciclo anual de investigación 2011-2012.

El Reporte Nacional GEM 2012 recoge los resultados de la Encuesta Nacional sobre Participación y Actitudes hacia el Emprendimiento (Adult Population Survey, APS), en la que se entrevistó a 2,398 individuos adultos repartidos en 179 municipios de Guatemala y la Encuesta Nacional a Expertos (National Experts Survey, NES). El Reporte Nacional GEM 2012 es una contribución de la Universidad Francisco Marroquín, a través de la Facultad de Ciencias Económicas, a la reflexión y comprensión del fenómeno del emprendimiento y su importancia para el desarrollo de Guatemala.

El Equipo Nacional GEM Guatemala que elaboró este documento estuvo liderado por Hugo Maul, Director del Departamento de Economía de la FCE, con el apoyo de David Casasola, Betzy Sandoval y con la colaboración especial de Javier Calderón. El Equipo Nacional GEM Guatemala y la FCE agradecen el apoyo 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)**

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es el esfuerzo más grande a nivel mundial para la medición del emprendimiento y la identificación de los factores que, a nivel institucional, cultural, normativo y de políticas públicas, determinan el nivel de actividad emprendedora. En el ciclo 2011-2012 se contó con la participación de 54 países en la medición global del emprendimiento, siendo Guatemala representada por la Universidad Francisco Marroquín. El

GEM se basa en 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 entorno institucional y cultural dentro del cual se desarrolla los emprendimientos.

## **Guatemala en el contexto internacional**

La Tasa de Emprendimiento Temprano (TEA), el indicador resumen del nivel de la actividad emprendedora dentro de un país, sitúa a Guatemala dentro del grupo de países con mayores niveles de actividad emprendedora a nivel mundial. Con una TEA de 19.3%, Guatemala se encuentra en la posición 9 de los 54 países participantes en el estudio. En

las primeras dos posiciones se encuentran China, con una TEA de 24%, y Chile, con un TEA de 23.6%. Próximos a Guatemala, en la posición siete y ocho, se encuentra Panamá y Tailandia con 21% y 20% respectivamente. Es importante recordar que la naturaleza de los emprendimientos varía según el grado relativo de desarrollo del país.

## **La actividad emprendedora en Guatemala**

La Tasa de Emprendimiento Temprano (TEA) indica que el 19.3% de los adultos en Guatemala están poniendo en marcha un negocio (emprendedores nacientes) o son propietarios de uno con menos de tres años y medio de existencia (emprendedores propietarios). De este total, un 11.76% de todos los adultos son emprendedores nacientes y un 7.55% de emprendedores

propietarios. Un 29.2% de los adultos son emprendedores potenciales, es decir, personas que tienen las oportunidades, conocimientos y habilidades para convertirse en emprendedores pero todavía no inician una operación. En el otro extremo, solamente el 2.5% de los adultos cuentan con un emprendimiento que ha superado el “valle de la muerte” de 42 meses.

## **Las principales características del emprendedor**

En su mayoría se trata de pequeños comerciantes auto-empleados; el 65% de los emprendedores se dedican al comercio y un 73.3% de ello requiere de menos de Q20,000.00 para iniciar un negocio. El 78.1% de los negocios no han generado ningún empleo adicional al del titular del mismo. Además, los emprendedores guatemaltecos heredan las características etarias de la población; el 55% de los emprendedores tiene entre 18 y 34 años de edad y otro 22% tiene entre 35

y 44 años de edad. El emprendedor tiene, en términos generales, bajos niveles de educación; un 31.1% de los emprendedores no ha superado el nivel primario de educación y otro 52.9% no pasa de la educación diversificada. El emprendimiento es una actividad desarrollada en su mayoría por mujeres (52.7% versus un 47.3% por hombres). Un 51.4% de ellas son casadas, e indistintamente de su estado civil, 77% tiene hijos.

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

Según la Encuesta Nacional de Expertos (NES), la mayoría de expertos considera que en Guatemala existe una adecuada oferta de servicios de apoyo a las actividades empresariales. Situación que contrasta con la opinión que se tiene acerca de la infraestructura física, en donde el 68% de los expertos consideran que la infraestructura física no apoya a las empresas nuevas o en crecimiento. A lo que habría que sumar una actitud predominantemente negativa por

parte de las normas sociales y culturales hacia el emprendimiento y; una muy deficiente educación formal en torno a los valores que fomentan la actitud emprendedora en las personas. La evaluación general del impacto de la política pública sobre el emprendimiento es sumamente negativa, al igual que el impacto de los programas específicos destinados a la promoción del emprendimiento.

### ***Inseguridad y emprendimiento.***

La criminalidad es un riesgo al que están sujetos todos los empresarios en Guatemala, independientemente del tamaño de sus operaciones y de la etapa dentro del proceso emprendedor en que se encuentren. Aunque la inseguridad afecta por igual a todos los emprendedores, independientemente de las características propias del negocio y de las características sociodemográficas de la persona, el mayor costo lo sufren los emprendedores de

tamaño medio, para quienes los robos y las extorsiones pueden significar descontinuar su negocio. Es importante mencionar que los emprendedores no encuentran alivio y resguardo en las autoridades públicas encargadas de la provisión y justicia. Hay que notar también que, dado que el emprendedor guatemalteco es mayoritariamente un auto-empleado, los crímenes comunes contra las personas tienen una consecuencia directa sobre la viabilidad de los negocios.

# 1.

## EMPRENDIMIENTO Y GEM

Hace algunos años era poca la atención que se le daba al tema del emprendimiento; sin embargo, los crecientes niveles de pobreza, el aumento de autoempleo, la poca creación de empleo formal y el florecimiento de la economía informal han hecho del emprendimiento un tema de estudio obligado. En la Universidad Francisco Marroquín (UFM) se viene estudiando este tema desde hace cuatro décadas; antes que este tema captara la atención de todos, en la UFM se estudiaban ya las contribuciones teóricas al respecto de autores como Kirzner, Mises, Hayek, Schumpeter o Knight al respecto. El compromiso con el tema del emprendimiento se complementa desde hace tres años con la participación de la Facultad de Ciencias Económicas en el Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Un proyecto mundial dedicado al estudio de la relación entre la actividad emprendedora y el desarrollo económico.

Si bien existe una amplia gama de literatura que relaciona el emprendimiento con el desarrollo, hasta hace un poco más de una década no se contaba con mediciones especializadas del tema. El GEM tiene sus orígenes en esta ausencia de mediciones. Hoy en día el GEM elabora encuestas nacionales armonizadas, consulta a expertos en emprendimiento de diferentes partes del mundo y promueve un programa de investigación común. Los tres objetivos fundamentales que persigue el GEM son:

- Medir las diferencias en los niveles de actividad emprendedora entre países.
- Descubrir y evidenciar los factores que determinan el nivel de actividad emprendedora.
- Identificar el ambiente institucional y normativo que promueve la actividad emprendedora.

El Reporte Nacional GEM 2012 busca arrojar un poco más de luz en torno a estos temas. En el Capítulo 1 se presentan los elementos teóricos que fundamentan al GEM y se describen los rasgos principales de la metodología de medición. En el Capítulo 2 se compara la actividad emprendedora a nivel internacional. 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. En el Capítulo 4 se analizan los principales indicadores que reflejan las actitudes, actividades y aspiraciones de los emprendedores en Guatemala. Este análisis se basa en la Encuesta Nacional sobre Participación y Actitudes hacia el Emprendimiento (Adult Population Survey, APS), (los detalles técnicos de tal encuesta se presentan más adelante en el Recuadro 1). Finalmente, en el Capítulo 5 se analiza el impacto de la inseguridad sobre el emprendimiento en Guatemala.

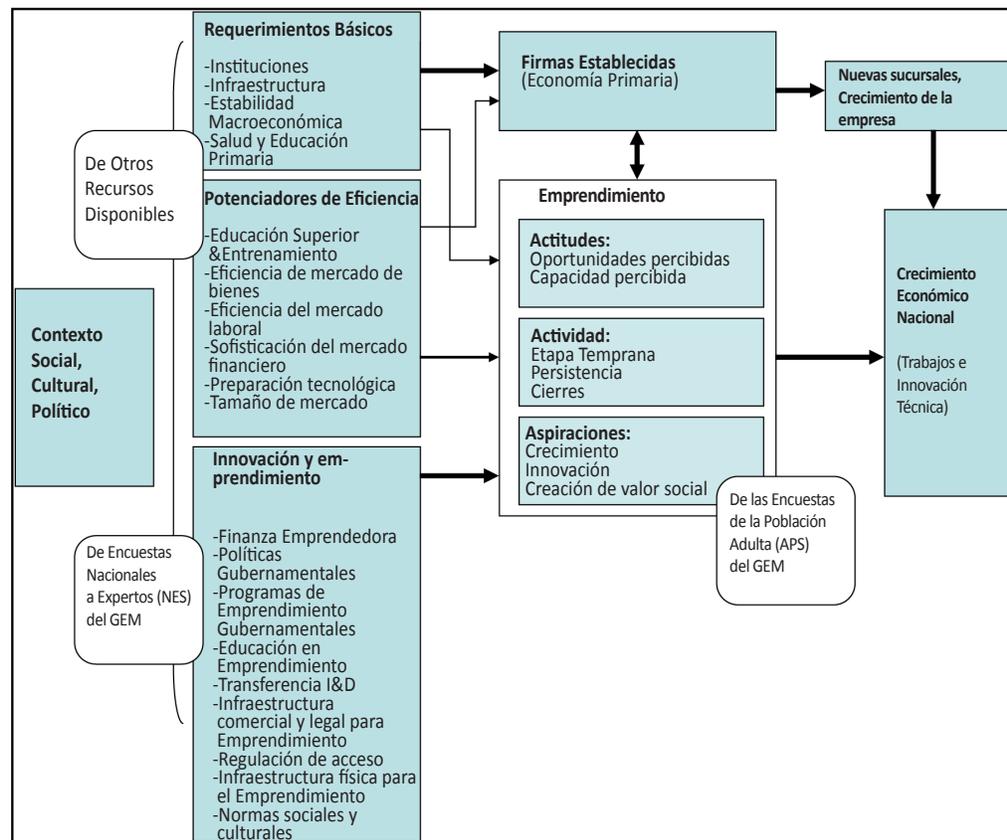
### a. La Aproximación GEM al Emprendimiento

El GEM clasifica las actitudes, aspiraciones y actividades de los emprendedores de acuerdo a cada tipo de economía, según la tipología propuesta por Porter (Porter, 2002) (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. La justificación detrás de esta aproximación teórica se presenta en el Anexo 4).

## 1. El contexto para el emprendimiento

El GEM establece un Marco de Condiciones para el Emprendimiento según la etapa de desarrollo de cada país. Las condiciones socio-económicas e institucionales para el emprendimiento en economías basadas en recursos naturales y eficiencia han sido adaptadas del Reporte Global de Competitividad (RGC) 2009-2010 (Schwab, 2009); el de las economías basadas en la innovación, el modelo del GEM hace una contribución a la perspectiva del RGC añadiendo un conjunto de condiciones específicas para la innovación y el emprendimiento (Acs y Armington, 2006). La Figura 1 resume este marco conceptual.

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



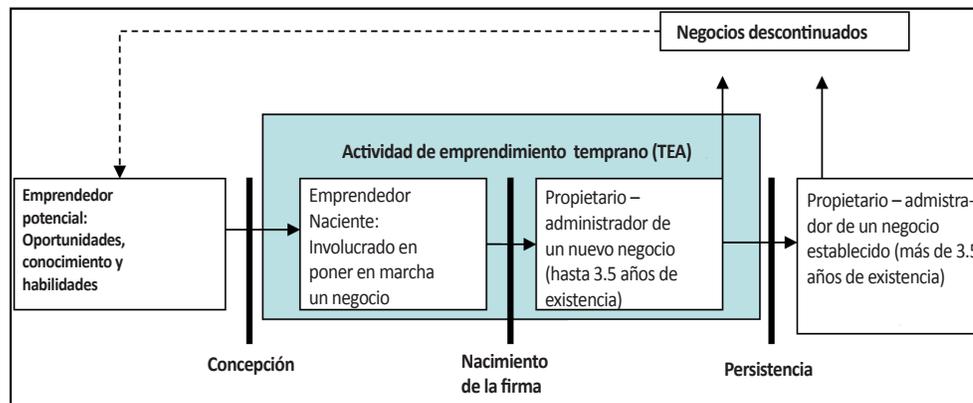
Fuente: GEM, 2012

Según este modelo, las economías basadas en recursos se caracterizan por emprendimientos motivados por la necesidad en vez de la búsqueda de oportunidades. El marco institucional y condiciones generales de este tipo de economías limitan el tipo de actividades y actitudes que persiguen y adoptan los emprendedores. Las economías caracterizadas por la búsqueda de la eficiencia, el adecuado funcionamiento de los mercados y la calidad de su fuerza laboral facilitan el surgimiento de emprendimientos muchos más enfocados en la búsqueda de oportunidades y creación de mayor valor agregado. Cuando, además de los factores anteriores, en una economía se alienta y premia la innovación, se facilita la investigación y el desarrollo y las políticas públicas son amigables al emprendimiento, los emprendimientos se caracterizan por su nivel de sofisticación, capacidad de innovación y potencial de crecimiento.

## 2. Conceptualización del Emprendimiento

Como ya se dijo, el GEM considera el emprendimiento como un proceso que va desde la etapa de la idea y gestación del negocio hasta la etapa de consolidación del mismo. El GEM concentra su atención en el proceso que toma lugar en medio de estas dos etapas de la vida de los emprendimientos. El GEM considera que un emprendimiento “nace” luego que el mismo haya sido capaz de generar ingresos para retribuir a sus trabajadores y/o a los dueños del negocio durante tres meses consecutivos. Los emprendedores que se encuentran en la etapa en donde ya han comprometido recursos pero todavía no generan ingresos por más de tres meses de manera consecutiva, se consideran **emprendedores nacientes**. Los emprendedores al frente de empresas que han generado ingresos por más de 3 meses pero menos de 42 meses consecutivos se consideran **emprendedores propietarios**. Los emprendedores que han superado esta ventana de 42 meses de operación se consideran **emprendedores establecidos**. 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, 2012

El modelo GEM centra su atención en la medición de la TEA (Tasa de 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.

### Recuadro 1: Características generales del APS

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

En el caso de Guatemala durante el año 2012 se entrevistaron a 2,398 individuos con edades comprendidas entre los 18 y 64 años, mediante la selección de manera aleatoria de 179 municipios de la República, 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, de las cuales se eligieron tres de ellas de forma aleatoria. Posteriormente se identificaron y numeraron todas las casas existentes en cada una de estas áreas y, para cada una de ellas, se seleccionaron 12 casas de manera aleatoria. Finalmente, de estas 6,444 casas seleccionadas, se obtuvo la muestra de 2,398 individuos.

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

1. El 47% de los individuos son hombres y el 53% mujeres.
2. El 28.6% tiene edades comprendidas entre 18 y 24 años, el 30.1% entre 25 y 34 años, el 19.3% entre 35 y 44 años, el 12.6% entre 45 y 54 años, y el 9.4 entre 55 y 64 años.
3. El 4.7% no ha estudiado, el 16.4% posee primaria completa, el 9% posee básico completo, el 26.9% posee diversificado completo y el 2% posee universitario completo.
4. El 37.4% posee empleo, ya sea de tiempo parcial o completo, el 20% está auto empleado, el 20.4% se dedican a tareas domésticas, el 11.4% son estudiantes, el 6.4% están desempleados, 3.4% son retirados y el 1% restante se dedica a otras actividades.

*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos armonizada APS 2011*

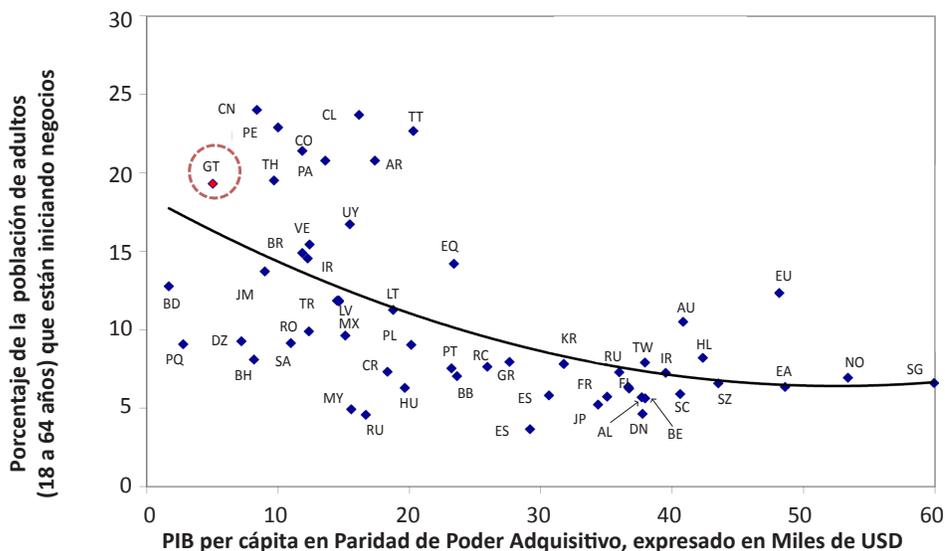
## 2. COMPARACIÓN INTERNACIONAL

La métrica utilizada para determinar el grado de emprendimiento de un país es la TEA. La TEA mide la actividad de emprendimiento temprano. Definido este emprendimiento como la cantidad de emprendedores que se encuentran en la fase de inicio de un negocio y que han comprometido ya recursos para este fin, pero, no superan los 42 meses de vida. La TEA es expresada como razón del total de la población adulta.

La TEA es una aproximación del emprendimiento adulto de un país en términos cuantitativos. En consecuencia, no hace distinción entre distintas calidades de emprendimiento. En esencia, esta métrica no distingue entre el emprendimiento sofisticado y el rutinario. Para la TEA, el ama de casa que prepara alimentos para vender en lugares públicos y el dueño de un taller automotriz que contrata ayudantes, son iguales. Esta particularidad dificulta la comparación entre países utilizando únicamente como referencia la TEA.

La siguiente gráfica muestra las mediciones de la TEA para los 54 países participantes en el GEM 2012 y las relaciona con el PIB per cápita, expresado en paridad de poder adquisitivo (Guatemala se encierra en rojo). Esta correlación nos permite observar la evolución de los niveles de emprendimiento a medida de que las economías avanzan en su senda de desarrollo.

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



Fuente: GEM, 2012

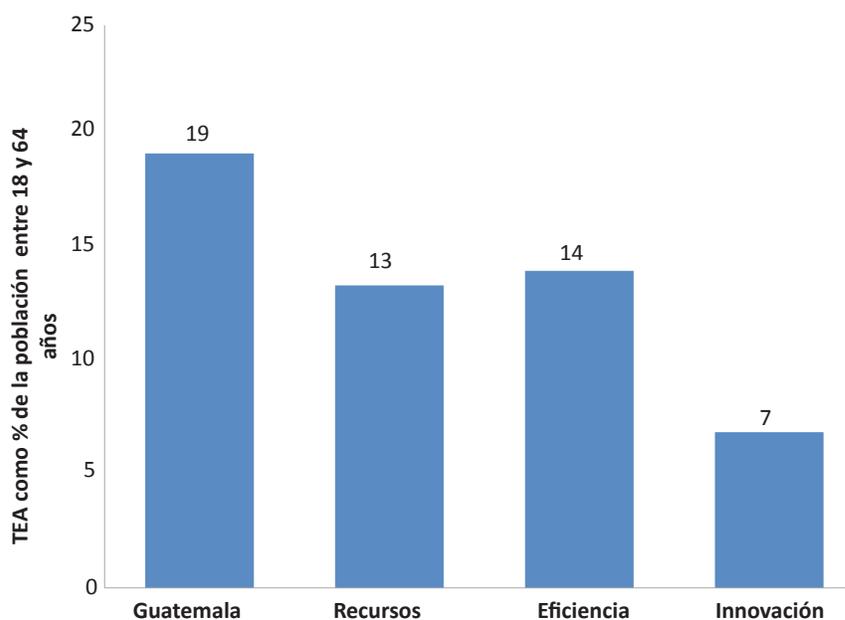
En términos generales, la gráfica anterior refleja que las tasas más bajas de emprendimiento se encuentran en países con un PIB per cápita mayor, economías catalogadas según la metodología de Porter (Porter, 2002) como basadas en innovación. Mientras que países que basan sus economías en eficiencia y factores de producción, presumiblemente con menores niveles de vida, experimentan mayores tasas de emprendimiento. En consecuencia una mayor TEA no necesariamente refleja una posición privilegiada. De hecho, para los países con economías basadas en factores de producción, como Guatemala, niveles elevados de emprendimiento se asocian con pobreza y falta de oportunidades laborales. Altas tasa de emprendimiento acompañadas de bajos niveles de calidad, en la mayoría de los casos, evidencian mercados laborales deficientes y con pocas oportunidades. En estos contextos, el emprendimiento es una alternativa de subsistencia y no de completa convicción.

### a. Principales Resultados para Guatemala

Guatemala ostenta una tasa de emprendimiento elevada. Actualmente se sitúan entre los países con mayor TEA. En este año, ocupó la posición número 9 dentro de los 54 países participantes en el estudio. Según los datos obtenidos, el 19.3% de la población adulta se encuentra en alguna actividad de emprendimiento temprano (TEA). Los dos primeros países que encabezan la lista son China con 24%, seguido por Chile con un 23.6%. Próximos a Guatemala, en la posición siete y ocho, se encuentra Panamá y Tailandia con 21% y 20% respectivamente.

Al comparar la TEA de Guatemala (19.3%) con la TEA promedio de países que basan su economía en recursos naturales (13.4%), encontramos que el nivel de emprendimiento guatemalteco es superior. Sin embargo, en este ciclo GEM 2011-2012 no participaron países como Ghana, Angola, Bolivia o Uganda, territorios con un contexto más similar al guatemalteco. Lo cual impide realizar una afirmación categórica respecto de Guatemala en comparación con el resto de naciones. Ver Gráfica 2.

**Gráfica 2: Comparación de la TEA con otras economías**



Fuente: GEM, 2012

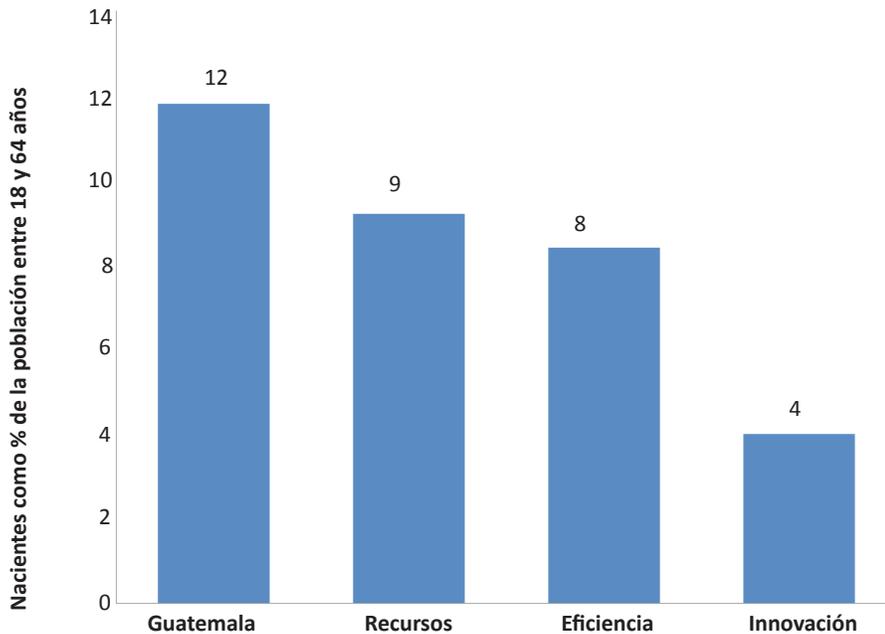
Lo más sensato es afirmar que la situación de Guatemala no varió en relación al año anterior. En esta edición, los países clasificados junto a Guatemala como economías basadas en recursos experimentan, en promedio, una TEA inferior (para mayor detalle consultar Anexo 5).

La metodología del GEM divide la tasa de emprendimiento temprano dentro de dos rubros: aquellos negocios que ya están funcionando y generando ingresos para sus dueños (emprendedores propietarios) y; aquellos que aún se están poniendo en marcha (emprendedores nacientes).

Respecto del contexto internacional, Guatemala tiene un mayor porcentaje de negocios nacientes. Esto refleja una base de empresas sujetas a constantes aperturas y cierres, cambio de actividades y ajustes a las diferentes demandas de la población. Esto implícitamente, también, evidencia la poca complejidad del negocio. Simplicidad que incide en características poco conducentes para el desarrollo del emprendimiento, entre ellas: bajo rendimiento, poca tecnificación, y actividades emprendedoras poco sostenibles.

Al comparar la tasa de emprendimiento naciente con la tasa promedio de otras economías, encontramos la misma tendencia que se había marcado con la TEA. Guatemala es uno de los países que cuenta con una mayor prevalencia de emprendimiento naciente en relación a la ocupación del resto de la población adulta. Ver la siguiente gráfica.

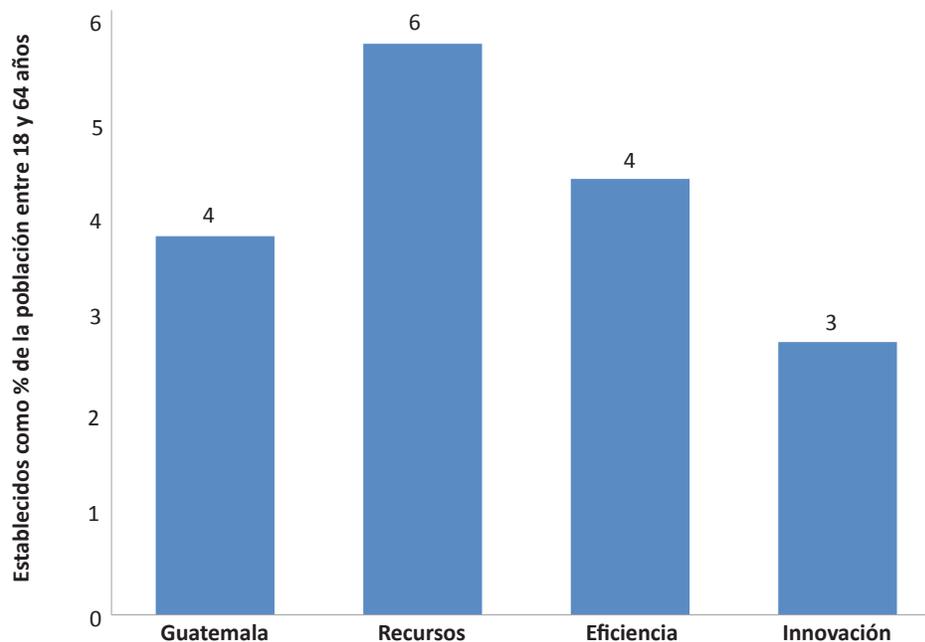
**Gráfica 3: Comparación de la Tasa de Negocios Nacientes con otras economías**



Fuente: GEM, 2012

Aquellos negocios que llevan funcionando más de 42 meses reciben en el GEM el nombre de negocios establecidos. En Guatemala, por cada 100 guatemaltecos adultos hay 4 que poseen un negocio que ha estado funcionando por más de 42 meses. Cuando se compara la tasa de negocios establecidos de Guatemala con la tasa del resto de países participantes en el estudio se encuentra una baja prevalencia de negocios establecidos; los emprendedores establecidos representan menos de la mitad de los emprendedores incluidos en la TEA. Esto refleja la dificultad de mantener un negocio operando. Aspecto que puede responder tanto a las características del emprendedor como a un pobre contexto institucional. Temas que posteriormente se desarrollan.

**Gráfica 4: Comparación de la tasa de negocios establecidos con otras economías**



Fuente: GEM, 2012

Aunque la tasa de emprendimientos establecidos no varía bruscamente entre el tipo de economías, cuando se compara contra la TEA de referencia, salta a la vista un patrón inconfundible: en economías como la guatemalteca muchos adultos inician negocios pero pocos logran establecerse; en economías más desarrolladas menos adultos inician negocios pero una mayor fracción de ellos logra sobrevivir más allá de 42 meses.

### 3.

## CONTEXTO INSTITUCIONAL PARA EL EMPRENDIMIENTO

La importancia de las instituciones para el emprendimiento es un tema bastante conocido. Según algunos autores (Baumol, 1990), son las instituciones las que en “última instancia determinan los efectos del emprendimiento sobre la economía”. Cuando se habla de instituciones es importante tener en cuenta que se toman en cuenta las formales, tipo las constituciones, leyes, regulaciones, derechos de propiedad, y las informales, tipo las normas de conducta, costumbres, tradiciones y sanciones. El GEM incorpora esta línea de razonamiento a través de las opiniones de expertos acerca del marco institucional que rige a la actividad emprendedora, medido a través la Encuesta Nacional a Expertos (NES, por sus siglas en inglés).

#### a. El NES

El NES es una encuesta cualitativa compuesta por 92 preguntas, agrupadas en 17 categorías distintas que reflejan la percepción de los expertos en torno a las nueve áreas específicas que se explican en el Recuadro 2. Las respuestas obtenidas se clasifican usando una escala Likert y luego se agrupan en 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>

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

- 1. Sector financiero.** La disponibilidad de recursos financieros influye de manera directa en la creación de nuevas empresas y en el crecimiento de las existentes.
- 2. Políticas de Gobierno.** Las políticas públicas de carácter general determinan buena parte de las condiciones generales dentro de las cuales ocurre la actividad emprendedora.
- 3. Programas de Gobierno.** Las políticas públicas específicas para facilitar y fomentar la actividad emprendedora generan incentivos específicos que influyen sobre la actividad emprendedora.
- 4. Educación y capacitación.** El nivel y calidad del capital humano es un factor específico que determina la capacidad de iniciar y dirigir negocios por parte de la población.
- 5. Transferencia de I+D.** El desarrollo de nuevos productos, la investigación y la adaptación de nuevas tecnologías es un factor determinante del tipo de emprendimiento en un país.
- 6. Infraestructura comercial y profesional.** La calidad y cantidad de la infraestructura profesional de apoyo a los emprendedores es un factor que condiciona sus posibilidades de crecimiento y sofisticación.
- 7. Apertura del mercado interno.** La flexibilidad y certeza en materia regulatoria determina de manera directa el tamaño y tipo de emprendimientos en un país, así como su capacidad competitiva.

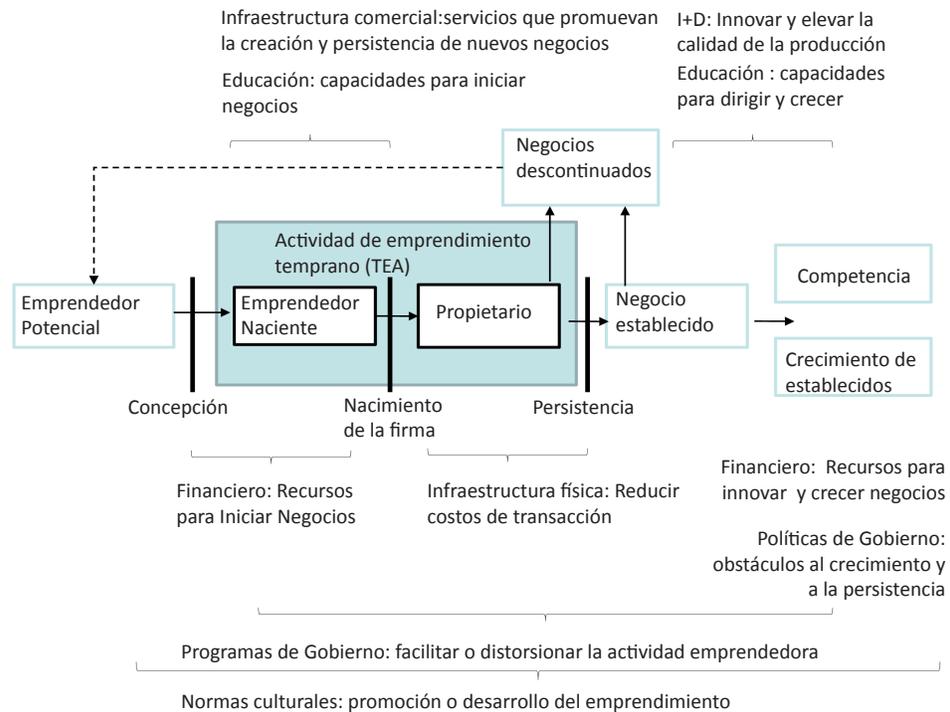
<sup>1</sup>La escala de medición de los índices está estandarizada en una escala donde el valor central de la distribución es cero. Esto implica que los países que aparecen con puntuaciones negativas se encuentran debajo de la media mundial en la evaluación del componente analizado. El valor de la calificación 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.

8. **Acceso a infraestructura física.** La calidad de los servicios públicos, el transporte, las comunicaciones y las facilidades logísticas afecta los costos de transacción que afrontan las empresas.
9. **Normas sociales y culturales.** El contexto cultural determina las creencias y valores que rigen en torno a la actividad emprendedora.

Fuente: elaboración propia en base al marco metodológico del GEM

El NES se realiza entre 36 expertos distribuidos de manera balanceada en las 9 áreas anteriormente mencionadas y teniendo en cuenta que se incluye por lo menos un emprendedor en cada categoría; que existe balance de género entre los entrevistados y; que los entrevistados sean conocedores de la esfera pública y privada. La Figura 3 relaciona los elementos del contexto institucional con cada una de las etapas de desarrollo del proceso emprendedor.

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



Fuente: GEM, 2012

## b. 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 ranquin de países que participan en el GEM.

### 1. Sector Financiero

La motivación central de esta sección es determinar la cantidad y variedad de fuentes de financiamiento para empresas nuevas y en crecimiento. Las preguntas giran en torno a las siguientes categorías (entre paréntesis y en negrilla se muestra el nombre con el que se identifica la pregunta en las gráficas subsiguientes)

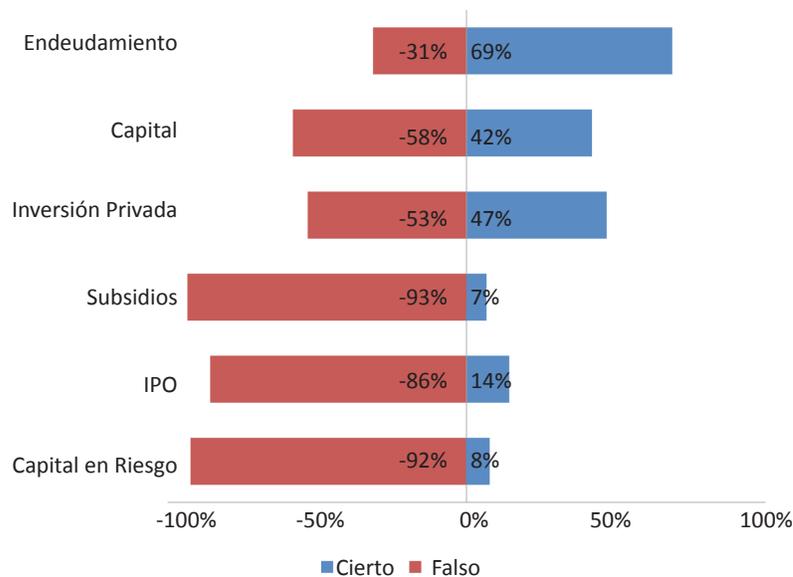
- **(Capital)** financiamiento mediante aportes de capital
- **(Deuda)** financiamiento mediante endeudamiento
- **(Subsidios)** subsidios por parte del Gobierno

- **(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)

Las fuentes de financiamiento para iniciar nuevas empresas, según la percepción de los expertos, son escasas en Guatemala. No es sorpresivo que la insuficiencia de fuentes de financiamiento aumente cuando el instrumento adquiere un mayor grado de sofisticación o, en su defecto, menos popularidad. De esa cuenta, el endeudamiento resulta ser el mejor posicionado. Entre los peores posicionados, encontramos, capital de riesgo (venture capital), subsidios otorgados por parte del gobierno, y financiamiento obtenido por la venta pública de acciones (IPO).

En términos generales, no existen recursos disponibles para apoyar empresas emergentes. El sistema financiero en Guatemala, a excepción de la banca, se encuentra poco desarrollado y explorado. La escasez de las fuentes de financiamiento está asociada con un emprendimiento carente de sofisticación, formalidad e innovación. Los principales resultados se muestran en la Gráfica siguiente.

**Gráfica 5: Evaluación del sector financiero**



Fuente: GEM, 2012

## 2. Políticas Gubernamentales

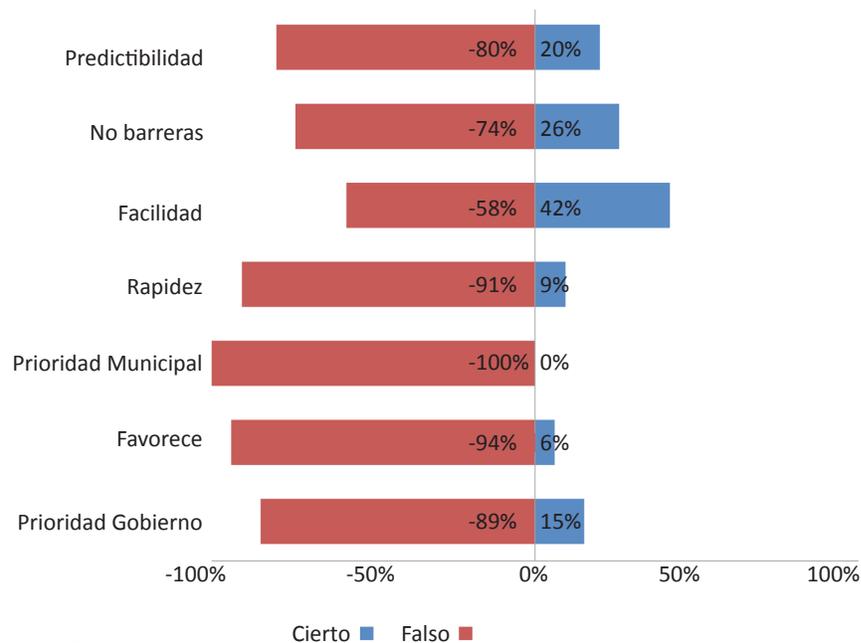
En esta sección se explora el papel de las políticas de gobierno para favorecer el emprendimiento en las siguientes áreas:

- **(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.

Las políticas de gobierno, según los expertos, no contribuyen al desarrollo del emprendimiento. Su actitud, ante la actividad empresarial, es percibida como poco conducente y rezagada. Los trámites que deben realizar las empresas, nuevas o en crecimiento, resulta engorroso, costoso y poco predecible. La obtención de licencias y permisos se percibe lenta, difícil y molesta. Ver la siguiente gráfica.

**Gráfica 6: Evaluación de las políticas de gobierno**



Fuente: GEM, 2012

Además, el 80% de los expertos perciben un ambiente de poca predictibilidad. Las acciones imprevisibles del gobierno dificultan las decisiones empresariales. La estabilidad en las reglas del juego permite determinar, con mayor sencillez, la rentabilidad o no de una acción empresarial; además de contribuir al desarrollo del emprendimiento formal.

### 3. Programas de Gobierno

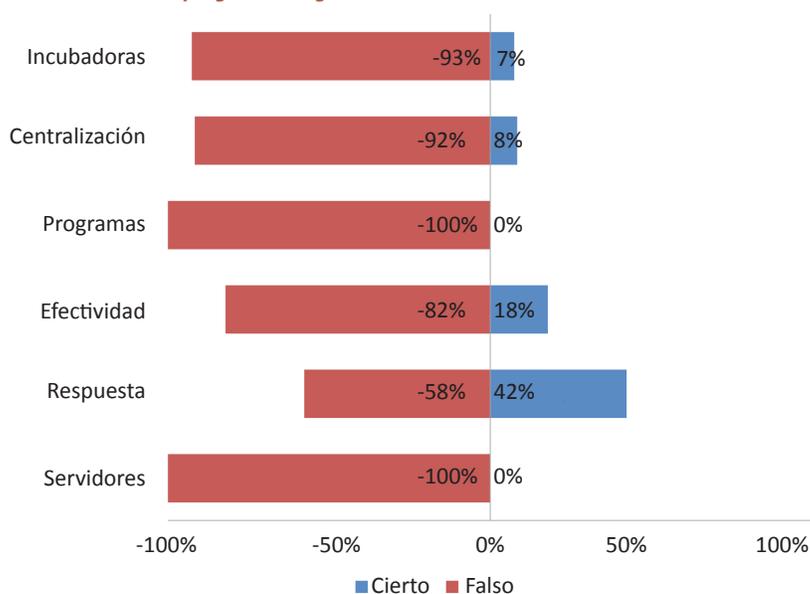
Los programas de gobierno que se abordan en esta sección son los siguientes:

- **(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.

Los programas, al igual que las políticas de gobierno, obtuvieron una baja calificación. Un consenso unánime se centró en resaltar la falta de efectividad de los mismos. Los expertos ven los programas de gobierno como limitados, inefectivos e ineficientes. Describiendo, los pocos existentes, como poco funcionales para los emprendedores. Ver la siguiente gráfica.

**Gráfica 7: Evaluación de los programas de gobierno**



Fuente: GEM, 2012

#### 4. Educación y formación

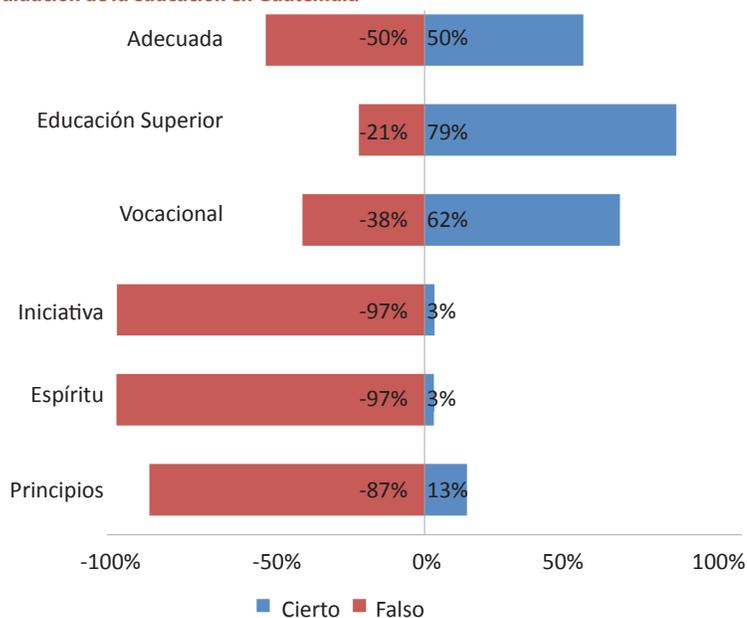
Las preguntas que evalúa el NES en esta sección son las siguientes:

- **(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.

Las preguntas mejor calificadas son aquellas que se centran en las universidades y centros de enseñanza superior. Según la percepción de los expertos, la educación a nivel primario y secundario no privilegia la formación en temas de emprendimiento, mucho menos la formación en principios y valores tendientes a fomentar el emprendimiento entre la juventud. Aunque la educación superior se encuentra mejor posicionada, la mitad de los expertos considera que la formación en administración y carreras afines no es adecuada para la creación de empresas. Estos resultados son ilustrados en la siguiente gráfica.

**Gráfica 8: Evaluación de la educación en Guatemala**



Fuente: GEM, 2012

El emprendedor guatemalteco tiene poca educación formal. Aproximadamente el 31% no ha completado la educación primaria, y solamente un 2.8% del total de ha finalizado la universidad. Desde la anterior óptica, es comprensible el surgimiento y preponderancia del emprendimiento de subsistencia. En primer lugar, el emprendedor no ha sido formado en un contexto que realce el valor de su labor. Por otro lado, con muy pocas probabilidades ha adquirido, en primaria y en secundaria, las herramientas necesarias para la creación y administración de un negocio. En consecuencia, el impulso de su emprendimiento, no se relaciona con la aptitud para la realizar esta labor. En este sentido, el emprendimiento se encuentra fuertemente vinculado con la necesidad.

## 5. Infraestructura comercial y profesional

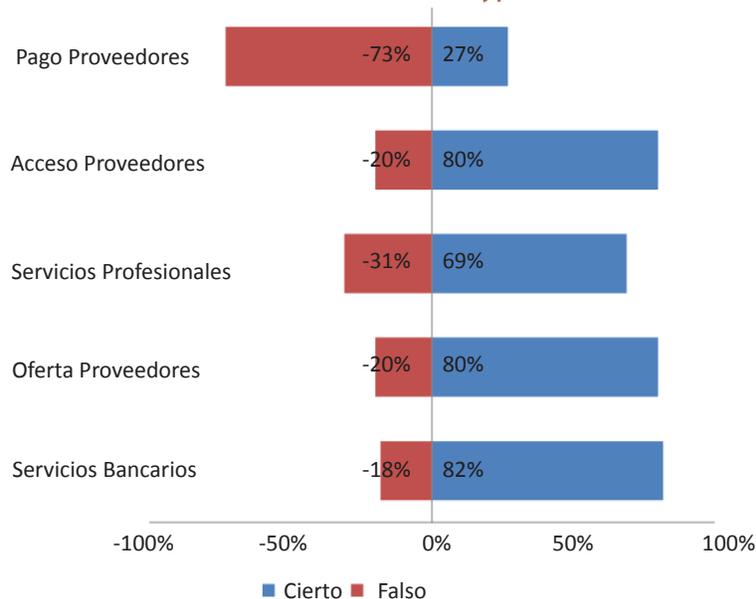
El NES centra su atención en el acceso a servicios profesionales y bancarios así como la capacidad de pago y facilidad para acceder a proveedores. En concreto, los temas que se evalúan son:

- **(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 han colocado a la estructura comercial y profesional en una posición mejor respecto a las otras áreas evaluadas. El 82% coincidió que es fácil acceder a servicios bancarios. Un 80% de los expertos también señaló que existe suficiente oferta y fácil acceso a proveedores. En peor posición, pero todavía en un nivel aceptable, se encuentra la categoría de acceso a servicios profesionales. Un 69% consideró como cierto el factible acceso a profesionales legales y contables.

Sin embargo, en contraposición a la tendencia de los anteriores resultados, un 73% de los expertos indicó que las empresas, nuevas y en crecimiento, no tienen capacidad para pagar a proveedores de servicios y consultores. Lo anterior indica que, aunque la oferta es disponible, los precios de estos servicios resultan caros en comparación al tipo de negocio más común en Guatemala. En este sentido, el emprendimiento promedio no tiene el tamaño suficiente para acceder a la contratación de capital humano calificado. En otros casos, perciben como alto el costo de oportunidad de cumplir con la regulación a través del uso de la infraestructura profesional disponible, arrojando como consecuencia la informalidad. Los resultados se exponen en la siguiente gráfica.

**Gráfica 9: Evaluación de la infraestructura comercial y profesional**



Fuente: GEM, 2012

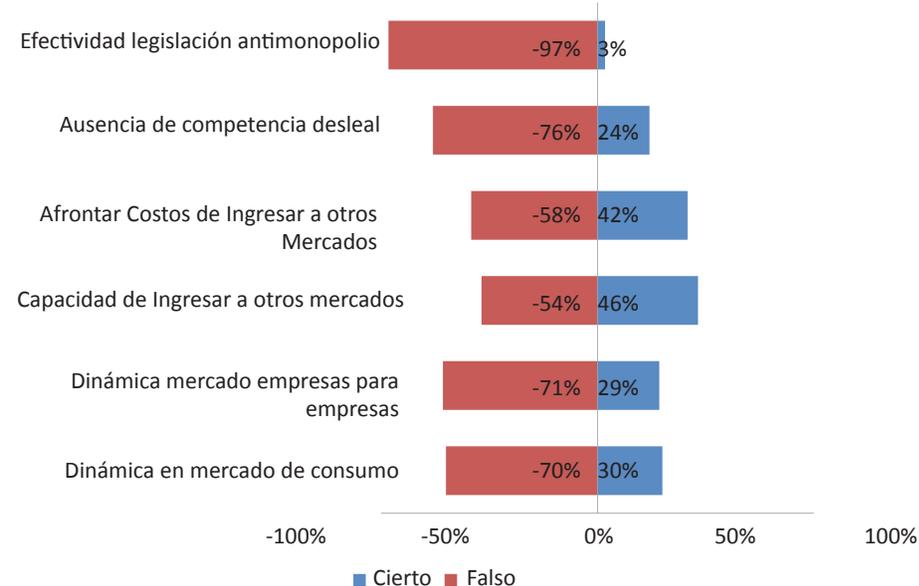
## 6. Apertura al mercado interno

El NES mide dos aspectos de las condiciones de mercado interno: las barreras de entrada al mercado y el grado de dinamismo del mercado. 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.

La facilidad de entrada en un mercado conlleva consigo la posibilidad de mayor competitividad y eficiencia. Sin embargo, en Guatemala, según la percepción de los expertos la apertura del mercado se encuentra limitada, medida por medio de la inexistencia de una legislación antimonopolio. Un 97% de los entrevistados consideró que no existe efectividad en legislación antimonopolio. Unido a lo anterior, un 76% indica que existe competencia desleal. Un poco más de la mitad (58%) considera que los costos de ingresar a nuevos mercados son altos y que las empresas no pueden afrontarlos. Ver la siguiente gráfica.

**Gráfica 10: Evaluación de las condiciones de apertura del mercado interno para emprender**



Fuente: GEM, 2012

La anterior gráfica refleja que, según los expertos no existe dinamismo en el mercado. Lo anterior implicaría, que los negocios son poco innovadores, y que el esfuerzo por lograr el crecimiento no es una prioridad. Mercados con poco dinamismo se encuentran asociados con actividades relacionadas con el comercio y producción de productos de escaso valor. Así mismo, un 54% opina que las empresas nuevas o nacientes no pueden ingresar con facilidad a nuevos mercados. La falta de acceso a los mercados aumenta el potencial de riesgo de los negocios nacientes, acrecentando su probabilidad de fracaso. Las limitaciones existentes al mercado interno también explican, junto con otros factores, porque los negocios que logran establecerse, son por mucho, menores a los nacientes.

## 7. Normas sociales y culturales

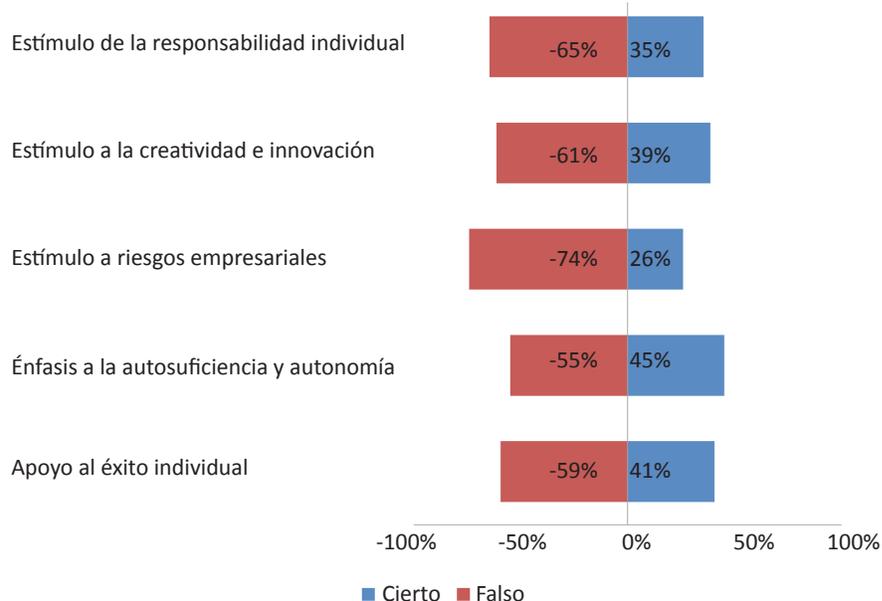
El NES incluye dentro de este tema las siguientes preguntas:

- **(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.

Las normas sociales, como cualquier otra institución, tienen una función. Su cometido va dirigido a la organización y estabilidad de un grupo de personas. Desde lo anterior, en materia de emprendimiento, la importancia de las normas sociales no debe ser subestimada; su influencia es suficiente para promover o anular la actividad emprendedora como alternativa de vida.

En términos generales, en Guatemala, las normas sociales no favorecen el emprendimiento. Un 65% de los expertos considera que estas normas no enfatizan en la responsabilidad individual, como tampoco hacen el énfasis requerido en la autosuficiencia y la autonomía. Asimismo, aspectos como la creatividad y la innovación no son suficientemente premiados. La categoría peor calificada corresponde al riesgo empresarial. Según los expertos, las normas no animan la simpatía al riesgo. Ver la siguiente gráfica.

**Gráfica 11: Evaluación de las normas sociales y culturales para emprender**



Fuente: GEM, 2012

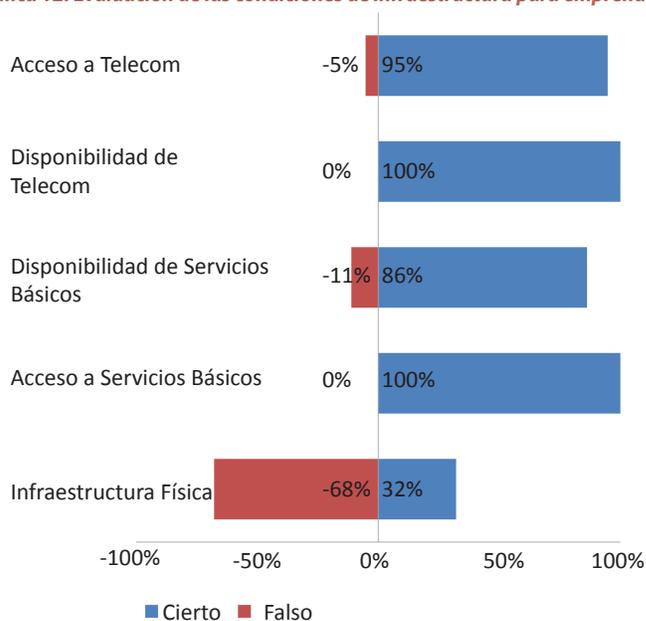
## 8. Infraestructura Física

El NES mide en esta sección la existencia de servicios básicos que faciliten la operación de las empresas. 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.

A excepción de la infraestructura física, esta categoría fue dotada de una favorable calificación. El acceso y la disponibilidad de las telecomunicaciones, así como el acceso a servicios básicos reunieron los más altos punteos. Sin embargo, en este apartado, al igual que en otros anteriores, el término accesibilidad no implica calidad de los mismos. La palabra disponibilidad, en esta situación, se asocia con acceso y costos, no con eficiencia y calidad del servicio. Ver la siguiente gráfica.

**Gráfica 12: Evaluación de las condiciones de infraestructura para emprender**



Fuente: GEM, 2012

Por otro lado, más de la mitad de los emprendedores (68%) consideran que la infraestructura física no apoya a las empresas nuevas o en crecimiento. En este sentido, los expertos hicieron principalmente énfasis en las carreteras y el malestar que genera sus desgastadas condiciones.

## 4.

# EMPRENDIMIENTO GUATEMALTECO

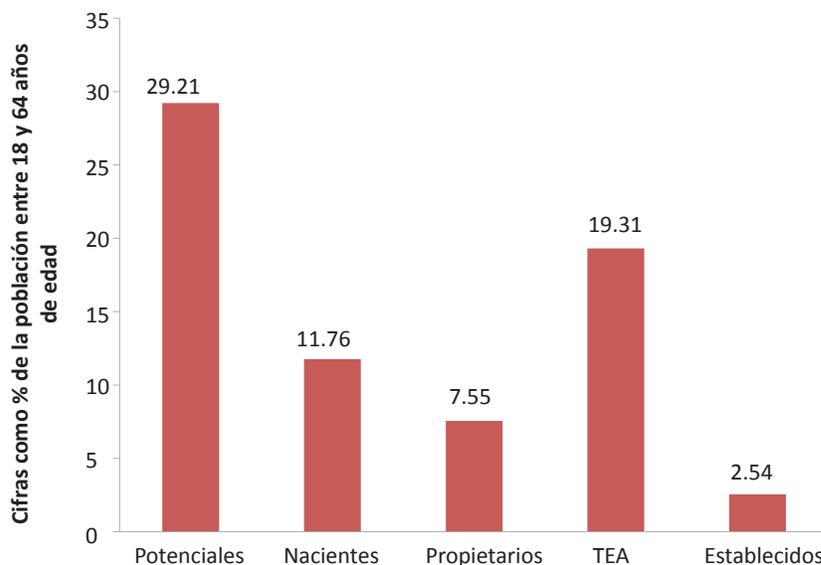
El emprendedor es el protagonista de una historia de éxito y prosperidad. Sobre su figura descansan muchas esperanzas para el desarrollo económico, social y territorial. Aunque algunos ven en el emprendedor a un personaje heroico, capaz de vencer todo tipo de contratiempos y generar prosperidad de la nada, en realidad, el emprendedor guatemalteco se parece más a una persona promedio que a un mítico personaje. Esto no le resta valor al coraje, fe, esperanza, honestidad y trabajo duro que realiza todos los días. Por el contrario, simplemente permite reconocer que el guatemalteco promedio, a pesar de condiciones poco apropiadas para su desarrollo, tiene una alta propensión a convertirse en un emprendedor. Algunas características más comunes en los emprendimientos identificados por el GEM son:

- **Emprendimientos Nacientes:** 60.9% de los emprendedores se encuentran iniciando sus negocios.
- **Orientados al consumo:** 65% de los emprendedores son comerciantes.
- **Con bajos niveles de capitalización:** 73.3% de los emprendedores inician sus negocios con inversiones menores a Q20, 000.
- **Generadores de poco empleo:** 78.1% de los negocios no han generado ningún empleo.

### Emprendimientos nacientes:

La Tasa de Emprendimiento Temprano (TEA) contabiliza a las personas que están poniendo en marcha un negocio (emprendimientos nacientes) o son propietarias de uno con menos de tres años y medio de existencia (emprendedores propietarios). Además, la medición del GEM permite identificar también al emprendedor potencial, quien tiene las oportunidades, conocimientos y habilidades de convertirse en un emprendedor pero todavía no ha tomado acciones concretas para convertirse en uno ellos. Adicionalmente, el GEM permite identificar a los emprendedores establecidos, aquellos cuyos negocios han superado cuarenta y dos meses de funcionamiento. En Guatemala, como % de la población entre 18 y 64 años de edad, 29.2% son emprendedores potenciales; la TEA es de 19.3% y; solamente un 2.5% son negocios establecidos. Ver la siguiente gráfica.

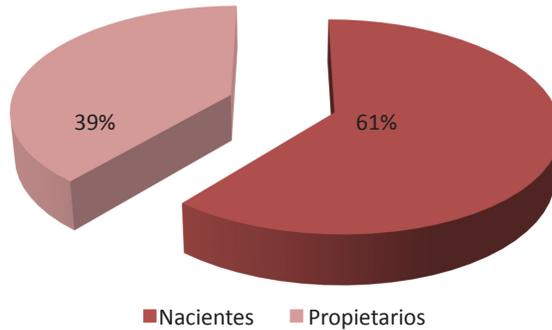
Gráfica 13: Proceso del emprendimiento (% del total de la población entre 18-64 años de edad)



Fuente: GEM, 2012

Dado lo explicado hasta este punto no resulta difícil comprender por qué solamente una minoría de negocios logra sobrevivir más allá de tres años y medio. Con bajos niveles de financiamiento, tecnología y capital humano, la actividad empresarial suele ser poco innovadora y escasamente sofisticada; generando emprendimientos de subsistencia y con muy poca capacidad de crecimiento y duración. De hecho, la mayoría de emprendedores dentro de la TEA son emprendedores nacientes. Ver la siguiente gráfica.

**Gráfica 14: Composición de la TEA (% del total de emprendedores)**



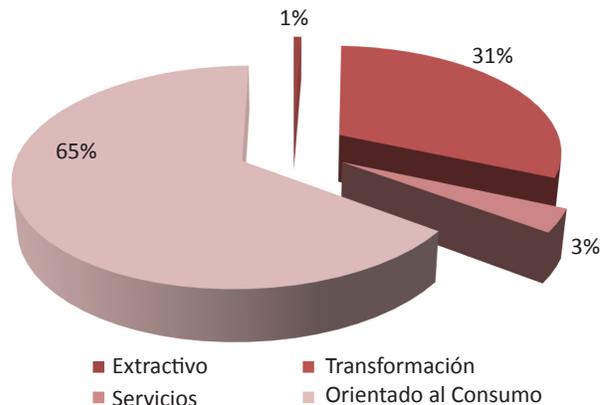
Fuente: GEM, 2012

El análisis del contexto institucional ha permitido concluir que las condiciones para emprender son poco propicias. Resulta difícil tomar decisiones, o aún más, establecer actividades empresariales en un marco de incertidumbre e inseguridad ciudadana. Por otro lado, la ausencia de un mercado laboral dinámico que genere suficiente empleo obliga a muchos a buscar una salida en la actividad empresarial, no necesariamente teniendo las motivaciones para hacerlo. Es decir, un mercado laboral funcional eliminaría el emprendimiento por subsistencia, delegando la actividad emprendedora a aquellos que persiguen una oportunidad; dejando fuera los que buscan satisfacer una necesidad inmediata.

### Orientadas al consumo:

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). El 65% de los negocios de la TEA participan en el sector económico orientado al consumo, principalmente, en la venta al detalle. Esta actividad económica se caracteriza por requerir bajos niveles de inversión para iniciar el negocio y agregar poco valor al producto que se vende. La siguiente gráfica ilustra la clasificación de la TEA según sector económico.

**Gráfica 15: Sector de negocio (% del total de emprendedores)**



Fuente: GEM, 2012

## Bajos niveles de capitalización:

Los niveles de inversión con que se inicia un negocio condicionan su escala y su capacidad para generar valor. Del nivel de capitalización depende el sector económico donde el negocio se desarrolla y el número de empleos que pueda generar. Además, desde una perspectiva legal, permite el acceso a financiamiento; o en su defecto, admite la contratación de deuda con acreedores que suplen insumos indispensables para alimentar el giro del negocio. En términos generales, los montos necesarios para el inicio de un negocio explican la complejidad de la actividad empresarial. Mayores importes iniciales suponen actividades menos convencionales, mayores tasas de retorno, y solidez para obtener mayor financiamiento. Un 73.3% de los emprendedores que conforman la TEA requieren menos de Q20, 000 para iniciar un negocio, y más de una cuarta parte demanda menos de Q 5,000.00; solamente el 2.7% del total de la TEA requiere más de Q.100, 000. Ver la siguiente tabla.

**Tabla 1: Montos requeridos para iniciar un negocio**  
(frecuencias expresadas en %)

Rangos	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
Menos de Q.5,000	31.4	31.4
Q. 5,001-Q.10,000	17.1	48.5
Q.10,001-Q.20,000	24.8	73.3
Q.20,001-Q.40,000	12.8	86.1
Q.40,001-Q.70,000	8.9	95
Q.70,001-Q.100,000	2.3	97.3
>Q.1000,001	2.7	100

Fuente: GEM, 2012

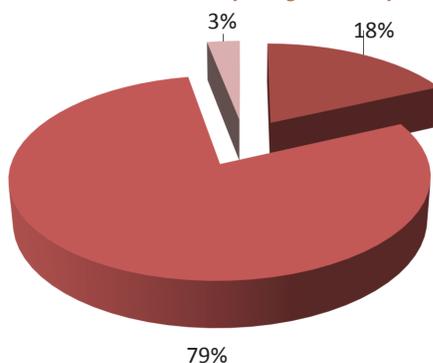
Estos niveles de inversión son bajos en comparación a lo que esperaríamos que se invirtiera en una empresa formal. El capital mínimo requerido para la inscripción de una sociedad anónima o de una empresa mercantil es de Q.5, 000. Esto implica que una tercera parte de negocios de la TEA no sobrepasa este monto. Al comparar los montos requeridos para iniciar un negocio con los ingresos de los emprendedores, existen indicios para sospechar que los niveles de capitalización podrían ser menores, ya que en promedio los emprendedores reportan inversiones iniciales que representan 25 veces sus ingresos mensuales.

## Generadores de poco empleo:

La limitada capacidad para generar valor, sumada a los bajos niveles de capitalización de los negocios guatemaltecos, impide a los emprendedores generar gran cantidad de empleos. Según los resultados revelados por el GEM, la mayoría de negocios son unipersonales. El 78.1% de los emprendedores dentro de la TEA no generan ningún empleo adicional al propio. Solamente el 19% genera entre 1 y 5 nuevos puestos de trabajo.

A pesar de generar pocos empleos en el presente, los emprendedores presentan cierto optimismo respecto a su capacidad en el futuro. Éstos se muestran confiados en ampliar la capacidad de sus negocios para generar empleo. De esa cuenta, el 75.9% de la TEA espera generar entre 1 y 5 empleos dentro de los próximos cinco años, y un 22.2% espera originar más de 5 empleos. No obstante, las expectativas parecen ser demasiado optimistas dadas las bajas probabilidades que estos negocios existan cinco años después. Ver siguiente gráfica.

**Gráfica 16 2: Número de empleos generados por los emprendedores (% del total de emprendedores)**



■ Ningún empleo ■ 1-5 empleos ■ 6-19 empleos

Fuente: GEM, 2012

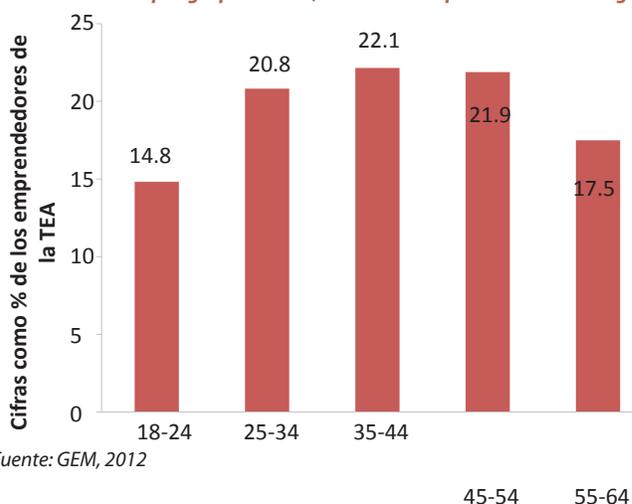
Después de conocer el contexto en donde operan los emprendedores y sus principales características, es fácil comprender que se trata de sujetos promedio rodeados por una gran cantidad de restricciones. Restricciones materializadas de forma inmediata en la pequeña escala de sus negocios, en la carencia de aptitudes para competir en el mercado laboral y las múltiples ocupaciones que realiza de manera simultánea. Entre las principales características socio-demográficas del emprendedor guatemalteco encontramos:

- **Es joven:** 55% de los emprendedores tienen entre 18 y 34 años de edad.
- **Tiene poca educación formal:** El 52.9% de su población únicamente ha completado el nivel básico.
- **Tiene rostro femenino:** El 52.7% de emprendedores son mujeres.

### Es joven:

La falta de oportunidades en el mercado laboral, en principio, pareciera ser un tema relacionado con la juventud y falta de preparación de los guatemaltecos. Situación ante la cual los jóvenes se ven obligados a ejercer el emprendimiento como alternativa de sobrevivencia. En consecuencia, no sorprende que el 55% de los emprendedores se sitúe entre los 18 y 34 años de edad; el 22% del total de emprendedores tiene entre 35 y 44 años de edad. Cuando se consideran estos porcentajes a la luz de la composición etaria de la población, la distribución de edades de los emprendedores es muy similar al de la población en general. Ver la siguiente gráfica.

**Gráfica 17: TEA por grupo etario (% del total de población en cada grupo etario)**



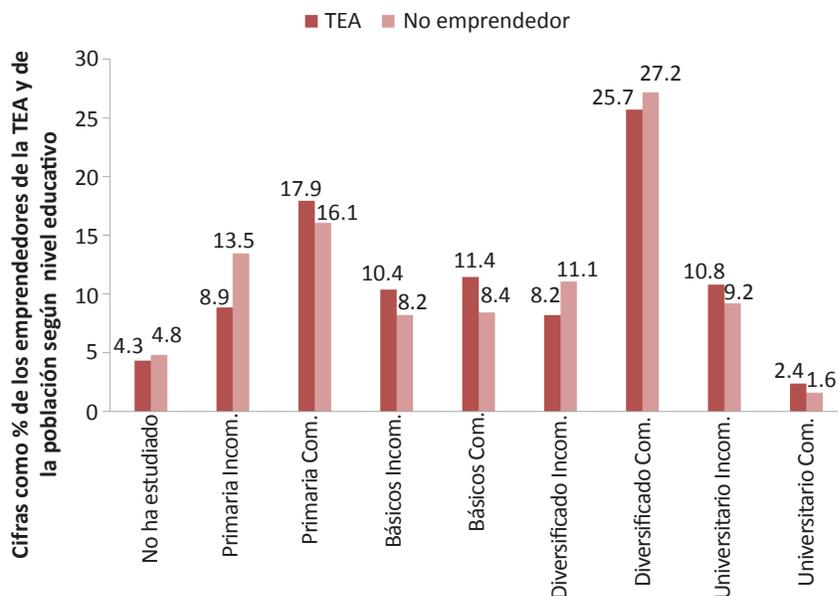
Fuente: GEM, 2012

Por otro lado, se asume que la edad dota a la persona de capacidades para la actividad empresarial. Capacidades que no solamente pueden ser adquiridas por medio de la educación formal, sino también por la experiencia. No obstante, estadísticamente, la edad no condiciona las características de los empresarios.

### Poca educación formal:

El emprendedor guatemalteco tiene un nivel de educación muy similar al de la media de la población. Ver la siguiente gráfica.

**Gráfica 18: Educación de los emprendedores y del resto de la población (% del total)**



Fuente: GEM, 2012

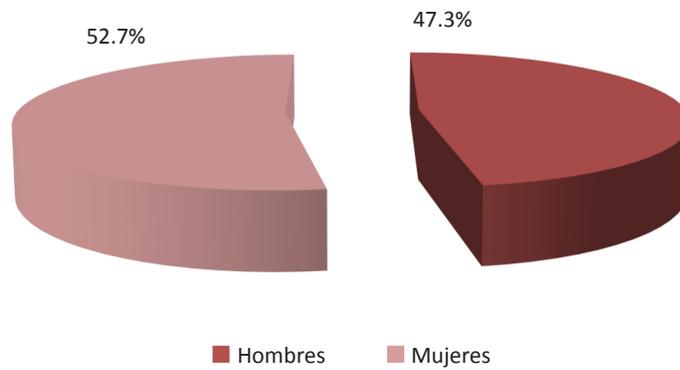
Asumiendo que un mayor grado de educación dota de mejores capacidades estratégicas y productivas a los emprendedores, el escenario es poco alentador. El 52.9% de los emprendedores ha completado la educación básica. Por otro lado, casi una tercera parte (31.1%) no ha superado siquiera el nivel primario de educación. La poca educación formal de los emprendedores condiciona, en principio, la capacidad para conocer y utilizar técnicas productivas más eficientes, e implementar estrategias para sobreponerse a cualquier dificultad que azote al negocio.

### Es mujer:

El emprendimiento es una actividad desarrollada en un 52.7% por mujeres y en un 47.3% por hombres. En términos generales no existen diferencias reveladoras que faculten diferenciar el emprendimiento masculino y femenino (en cuanto a nivel de capitalización, generación de empleo, sector económico, etc.). Sin embargo, cualitativamente existen importantes diferencias que devienen de los roles sociales que las mujeres desempeñan adicionalmente a la actividad emprendedora. Un 51.4% de las emprendedoras son casadas, e indistintamente de su estado civil, 77% tiene hijos. En contraposición un 68% de los hombres también son padres. El 9% de diferencia entre uno y otro género podría parecer una diferencia poco significativa. Sin embargo, el hecho de que mujeres emprendan, tienen otras connotaciones. El 37.3% de las mujeres emprenden por necesidad, contra un 29.2% de los hombres. En el caso de las mujeres, la mayoría de ellas lo hacen para completar los ingresos familiares y satisfacer las exigencias económicas del hogar.

Esto explica porque un 12.7% comparte su tiempo entre actividades empresariales y tareas domésticas. Ver siguiente gráfica..

**Gráfica 19: Género y emprendimiento (% del total TEA)**



Fuente: GEM, 2012

## 5.

# LA MENTE CRIMINAL CONTRA EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR: LA NUEVA CONTIENDA DE GUATEMALA

Por Javier Calderón.<sup>2</sup>

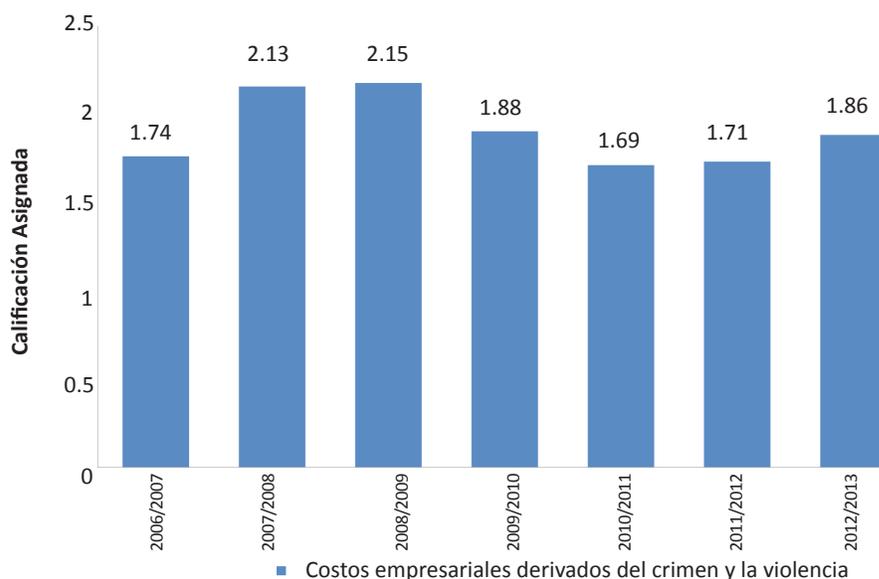
“La verdadera medida de la criminalidad es el daño que esta causa a la sociedad.” (Cesare Beccaria 1794)

### Introducción

Las ganancias determinan el éxito de los emprendimientos. Para que esta expectativa se convierta en realidad el emprendedor necesita haber hecho una predicción correcta de los costos, beneficios, incertidumbre y riesgos del emprendimiento. Esto es importante para los emprendedores que habitan en países con altas tasas de criminalidad. Ello porque los crímenes económicos se convierten en un riesgo que, de materializarse, reduce los márgenes de ganancias y provoca pérdidas a las empresas.

Este entendimiento es importante para Guatemala debido al incremento de la criminalidad en la última década y al impacto que esta ha tenido en la economía del país. Según estadísticas del Global Competitiveness Report 2012-2013 –GCR-, el país ocupa la última posición en el mundo (144) en materia de los costos en los que incurren los empresarios como resultado de la criminalidad. Aunque la evaluación de este indicador, para Guatemala, ha mejorado con respecto al periodo 2009-2011, la misma aún está por debajo de sus mejores notas en 2007-2009. En la siguiente gráfica se muestran los resultados para Guatemala, la calificación asignada corresponde a una escala de 1 a 7, en donde mientras más bajo el indicador peor es la situación del país.

**Gráfica 20. Calificación internacional de los costos de la criminalidad para los negocios en Guatemala: 2006-2013**

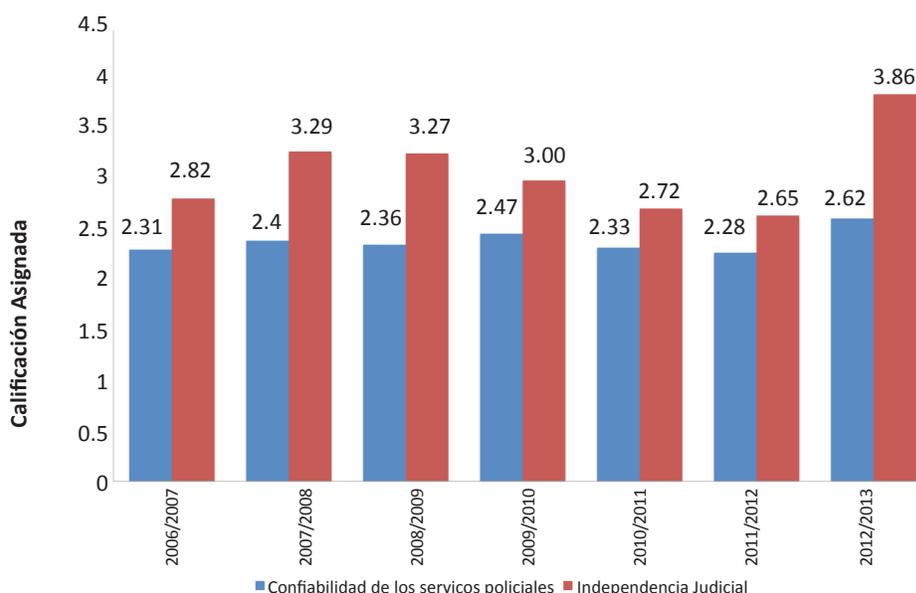


Fuente: Elaboración propia con base en los datos estadísticos del Global Competitiveness Report.

<sup>2</sup>Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Francisco Marroquín e investigador asociado del Centro de Investigaciones Económicas Nacionales. En colaboración con el Equipo Nacional del GEM Guatemala.

El deterioro de este indicador está correlacionado con un deterioro en la percepción de los guatemaltecos sobre la Policía Nacional Civil y sobre el sistema de justicia (como se observa en la Gráfica 21). Tanto la calificación sobre la confiabilidad de los servicios policiales como sobre la independencia del sistema de justicia se movieron de forma similar entre el 2006 y el 2012. Ambas muestran un deterioro entre el año 2007 y el 2011 y una mejoría en el 2012-2013. Estos datos confirman los resultados de los distintos estudios sobre el impacto de la criminalidad en Guatemala (PNUD 2006; BM 2011; GEM 2012), a saber: La criminalidad y la violencia tiene un impacto negativo en la economía del país. En la siguiente gráfica se muestran los resultados para Guatemala, la calificación asignada corresponde a una escala de 1 a 7, en donde mientras más bajo el indicador peor es la situación del país.

**Gráfica 21. Calificación de la confiabilidad de los servicios policiales y de la independencia judicial, para Guatemala: 2006-2013**



Fuente: Elaboración propia con base en los datos estadísticos del Global Competitiveness Report.

En virtud de estos resultados y de la importancia que tienen para las actividades emprendedoras, el Equipo Nacional del GEM Guatemala decidió incluir una batería de preguntas en el APS para medir la frecuencia y magnitud del impacto de la violencia sobre el emprendimiento. Los principales resultados de esta medición se presentan a continuación.

Esta sección del documento se divide en tres partes. La primera parte es una revisión de dos enfoques teóricos sobre las actividades económicas criminales: 1) El enfoque económico desarrollado por Silvio Goglio, que entiende los crímenes contra la propiedad como actividades económicas racionales individuales y con un objetivo redistributivo; y, 2) el enfoque psicológico, el cual busca comprender las causas de la criminalidad a partir de factores psíquicos de los criminales y de su relación con el medio ambiente.

La segunda parte se divide en dos áreas: 1) una descripción de la evolución de algunos de los principales crímenes en Guatemala en los primeros años del siglo XXI –homicidios, extorsiones y robos-; y, 2) un análisis de los posibles efectos de la debilidad de la Policía Nacional Civil y del sistema de justicia penal sobre la criminalidad en Guatemala.

La tercera parte corresponde al análisis de la relación entre la criminalidad y el emprendimiento en Guatemala. La misma desarrollará tres áreas:

- 1) la frecuencia de la criminalidad en el emprendimiento –la relación entre la cantidad de crímenes y los emprendedores-;
- 2) el costo económico de la criminalidad para el emprendimiento; y,
- 3) la confianza entre los emprendedores y las instituciones públicas en lo referente a seguridad y justicia.

## **Enfoques económicos sobre la criminalidad**

A pesar de la importancia de las actividades económicas criminales en el mundo, poco se ha estudiado sobre las mismas. Según el economista Silvio Goglio (2003) ello se ha debido a que los académicos han percibido a las actividades económicas criminales como desviaciones marginales de los modelos normales de comportamiento y organización, e irrelevantes para explicar los micro y macro procesos. También, el historiador Evan Jones (2012) menciona que la dificultad de medir la magnitud real de los mercados ilícitos ha sido un desincentivo para los historiadores económicos y otros académicos interesados en la economía. Por ello, en este documento se analizarán dos de las principales teorías sobre la economía criminal y sus efectos en el emprendimiento. Esto con el propósito de tener un mejor entendimiento de la relación entre la criminalidad y los negocios en Guatemala.

### **Teoría económica sobre la criminalidad**

El enfoque neoclásico elaborado por Silvio Goglio (2003) es un análisis económico del comportamiento de los criminales. Este análisis se fundamenta en tres argumentos: 1) El comportamiento de los criminales puede ser analizado desde una perspectiva racional; 2) por su carácter redistributivo, las actividades económicas criminales son dañinas para las actividades económicas no-criminales; y, 3) las instituciones pueden incentivar a la realización de actividades económicas criminales

#### *Supuesto 1.*

Las actividades económicas criminales pueden entenderse como el resultado de un cálculo racional de los criminales, en condiciones de incertidumbre. Las principales variables de este cálculo serían la estructura de incentivos –o sea la matriz de costos y beneficios- y el nivel de aversión al riesgo (Goglio 2003). El alcance de este supuesto es limitado pues sólo se enfoca en los resultados monetarios de la criminalidad, ignorando que en la función de utilidad de los criminales pueden entrar otros valores, como la culpa o la vergüenza.

#### *Supuesto 2.*

Las actividades económicas criminales son negativas para los emprendimientos debido a su carácter redistributivo. Goglio (2003) menciona dos características fundamentales de la actividad criminal: 1) Las actividades económicas criminales tienen la intención de redistribuir y solo marginalmente producen algún valor agregado a la sociedad; y, 2) la redistribución producto de las actividades económicas criminales es involuntaria. Ello permite diferenciar las actividades económicas criminales de las no-criminales. Sin embargo, el problema de esta definición es que deja por fuera actividades clasificadas como criminales en las legislaciones nacionales –como el contrabando, por ejemplo- pero que son voluntarias y pueden ser productivas para la sociedad.

Goglio (2003) propuso una solución a esta debilidad el agregar que las actividades económicas criminales también estaban caracterizadas por una búsqueda de ganancias monopolísticas y por la explotación de asimetrías de información, selección adversa y riesgos morales. Sin embargo, esta solución debilita su teoría general sobre la criminalidad para cumplir con fines puramente económicos, pues hay actividades económicas no criminales que también generan ingresos a partir de estos métodos.

### *Supuesto 3.*

El marco institucional puede incentivar actividades económicas criminales por encima de actividades económicas no-criminales. Como dice Douglass North (1990) las instituciones estructuran los incentivos y moldean la forma en que las sociedades evolucionan.

Sin embargo, estos incentivos pueden ser tanto perversos como bondadosos. Por ello, Goglio (2003) menciona que los marcos institucionales pueden incentivar a la criminalidad al: 1) encarecer el acceso a bienes y servicios por medio de un aumento a los costos de transacción; y, 2) crear una escasez artificial de bienes y servicios, lo cual aumenta su valor y, por tanto, el beneficio que de los mismos derivan los criminales.

La debilidad de este supuesto es que no toma en cuenta la legitimidad de las instituciones ante la población. En este sentido Portes y Haller (2004) mencionan que el cumplimiento de las reglas impuestas por los Estados está determinado por: 1) la capacidad del Estado de hacer cumplir las leyes; y, 2) la voluntad de los ciudadanos de cumplir la ley. A partir de este análisis se pueden derivar tres conclusiones relacionadas con las actividades económicas criminales y las instituciones: 1) los individuos no siempre van a tomar en cuenta los incentivos institucionales dentro de su función de utilidad; 2) el peso o magnitud de los incentivos creados por las instituciones dependen de la voluntad del Estado para hacerlos cumplir; y, 3) las instituciones públicas tienen la capacidad de criminalizar actividades que son legítimas para la sociedad –que no son redistributivas ni involuntarias-.

### ***Teoría psicológica sobre la criminalidad***

La teoría psicológica sobre la criminalidad elaborada por James Q. Wilson y Richard J. Herrnstein (1985) es importante pues busca englobar a otras teorías sobre la criminalidad – Teoría de la Tensión, Teoría del Control y Teoría Cultural- y no ser un sustituto a las mismas. Ésta se basa en dos supuestos: 1) son los individuos los que toman la decisión de realizar actividades criminales y no la sociedad o los grupos sociales; y, 2) la decisión de cometer un crimen se toma con base en el cálculo individual sobre las recompensas y castigos derivados de las actividades criminales.

### *Supuesto 1.*

Son los individuos los que toman las decisiones, no las sociedades o grupos. El sujeto de estudio de la criminalidad debe ser el individuo y no la sociedad o los grupos sociales. Ello por dos razones principales: 1) las teorías que buscan explicar la criminalidad como resultado de dinámicas sociales o de la pertenencia a grupos sociales tienen límites para explicar casos anormales de criminalidad; y, 2) las explicaciones basadas en el individuo pueden explicar variaciones en la criminalidad independientemente de la pertenencia a grupos sociales. La debilidad de este supuesto es que dificulta hacer análisis macro para buscar a identificar causas comunes que estén afectando a la criminalidad en una sociedad.

### *Supuesto 2.*

Cometer un crimen es una decisión individual. Ello implica que el comportamiento de una persona está determinado por las consecuencias que esta espera del mismo (Wilson y Herrnstein 1985). Estas consecuencias están determinadas por el cálculo individual de una serie de variables positivas y negativas –refuerzos, condicionamiento, preferencias temporales, incertidumbre y la percepción sobre la justicia de la distribución de valores en la sociedad-. Aunque este supuesto amplía el análisis neoclásico sobre los factores que afectan la decisión de cometer un acto criminal, el mismo no permite priorizar estos factores ni determinarlo de forma general en la sociedad.

De acuerdo a Wilson y Herrnstein (1985) en este cálculo se toman en cuenta cinco factores: 1) refuerzos al comportamiento; 2) el condicionamiento de las personas; 3) la preferencia temporal de los individuos; 4) la certidumbre del pago o castigo; y, 5) la percepción de los individuos sobre la equidad en la distribución de los valores en la sociedad. Estos factores pueden ayudar a comprender las causas y magnitud de la criminalidad. Sin embargo, Wilson y Herrnstein (1985) no hicieron un intento por unificar estas distintas teorías en un modelo único que permita analizar y predecir comportamientos criminales.

### ***Crímenes económicos en Guatemala: Un enfoque teórico***

Para entender el impacto de la criminalidad sobre el emprendimiento se utilizarán argumentos de la Teoría Económica Neoclásica y de la Teoría Psicológica sobre la criminalidad. Decisión que se toma en función que ambas teorías permiten el entendimiento de la criminalidad desde una perspectiva individual y racional; que la definición neoclásica sobre los crímenes económicos permite diferenciar las actividades económicas criminales de las no-criminales, así como su interrelación; que la definición de Wilson y Herrnstein, sobre los factores que influyen el cálculo criminal, permite un análisis más profundo y fino de la criminalidad y su relación con el emprendimiento; y, 4) ambas teorías son compatibles con el uso de las instituciones para entender como los incentivos que éstas generan afectan la criminalidad.

Por lo anterior, un crimen se entenderá como una acción redistributiva e involuntaria para la víctima, basada en el cálculo individual de sus posibles costos y beneficios por parte de quien comete el ilícito. Estos costos y beneficios estarán influenciados por las penas impuestas por el marco institucional, por la certidumbre o incertidumbre en el cumplimiento del mismo y por la preferencia temporal de los criminales o posibles criminales con respecto a la obtención de beneficios o castigos por su comportamiento.

### **No robarás y no asesinarás: Dos contratos incumplidos en Guatemala**

Los principios y normas fundamentales y formales de Guatemala están basados en el respeto a la vida y a la propiedad privada de las personas. La Constitución garantiza el derecho a la vida, desde su concepción, y a la propiedad privada, como un derecho inherente a la persona (Congreso de la República de Guatemala 1993). Sin embargo, este pacto de paz y respeto ha venido en decadencia desde hace más de una década. Desde el año 2000 los homicidios y las denuncias de robos y extorsiones han venido en aumento, mientras que la efectividad de las instituciones públicas de seguridad y justicia ha venido en descenso. Ello se ha traducido en un incremento del riesgo a ser víctima de un criminal, tanto entre emprendedores como entre no emprendedores.

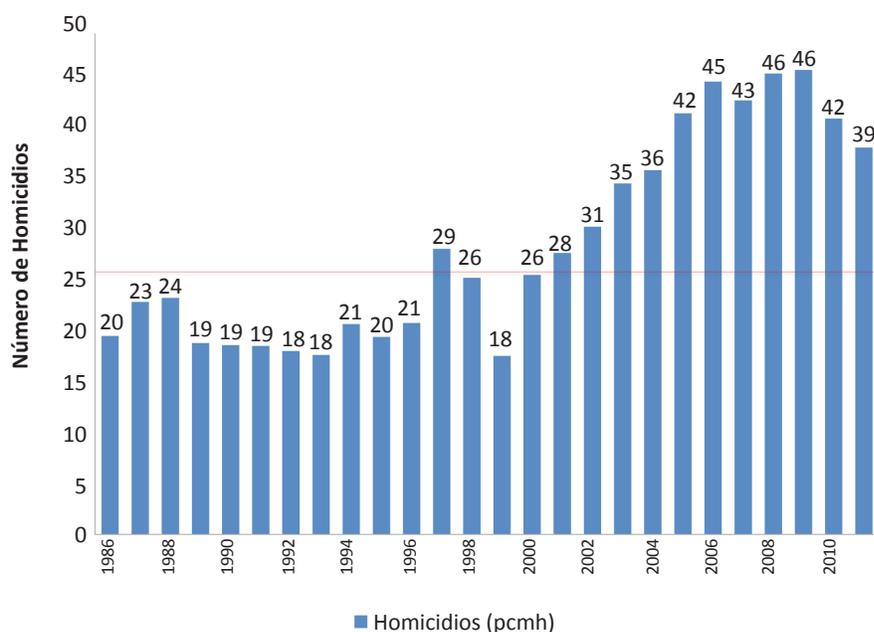
Esta sección describe la evolución de los índices de criminalidad en la última década, así como los principales problemas que afrontan las instituciones públicas de seguridad y justicia del país. En la primera parte se describirá la evolución de la criminalidad en Guatemala en los últimos 12 años, en específico de los homicidios, las extorsiones y los robos. En la segunda parte se analizarán las debilidades de las instituciones de seguridad y justicia guatemaltecas para combatir la criminalidad. En la última parte se elaborarán las conclusiones, enfocadas en cómo la debilidad de las instituciones de seguridad y justicia del país han reducido el riesgo percibido por los criminales de ser aprehendidos y castigados por sus acciones y, en consecuencia, cómo esto ha aumentado la rentabilidad de las actividades criminales. También se elaborará en torno a cómo la debilidad institucional guatemalteca afecta la seguridad de los derechos de propiedad y el derecho a la vida de los guatemaltecos, con el consiguiente impacto negativo en el emprendimiento. La criminalidad se ha convertido en un vasto y peligroso en el cual todos los guatemaltecos, cuales frágiles y desprotegidas embarcaciones, deben librar tormentas, marejadas y fuertes olas.

## Una tormenta de homicidios

El indicador más importante para medir la criminalidad en un país es el de homicidios. Esta es la serie más confiable y más fácilmente comparable a través del tiempo y entre distintas demarcaciones geográficas (CIEN 2010).

De tal cuenta, los homicidios serán el primer crimen que se describirá en esta parte. El primer hecho que se observa en la Gráfica 22 es que la tasa de homicidios por cada 100 mil habitantes (hpcmh), entre 1986 y 2011, aumentó en un 95%, lo cual equivale a 4,926 homicidios. Con respecto a 1996, el año de la firma de los Acuerdos de Paz entre el gobierno de Guatemala y las guerrilla comunista, el aumento de hpcmh fue de 88%, lo cual equivalente a un aumento de 4,332 homicidios en todo el país. Pero el aumento más pronunciado fue de 160% entre 1999, el año con la tasa más baja de hpcmh (18), y el 2009, el año con la tasa más alta de hpcmh (46). Además, desde el año 2002, la tasa de hpcmh ha estado por sobre el promedio del periodo estudiado (29) (identificado mediante una línea horizontal en la siguiente gráfica).

**Gráfica 22. Homicidios por cada 100 mil habitantes: 1986-2011**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIEN, hasta 1999, y de la Policía Nacional Civil, hasta 2011

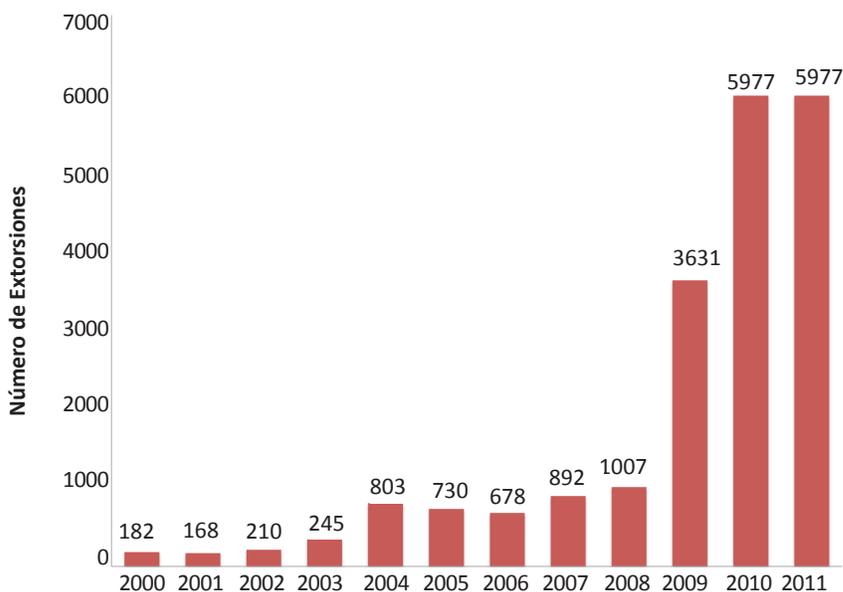
Este aumento sostenido en los montos relativos y absolutos de homicidios en el país ha significado un aumento en el riesgo que afrontan emprendedores y no emprendedores de ser víctimas del crimen. Esta información no permite identificar las motivaciones detrás de estos crímenes –razones económicas, pasionales, ajustes de cuentas u otras razones-, pero si permiten suponer que están incentivados por la debilidad de las instituciones públicas de seguridad y justicia para contenerlos y reducirlos.

## Una marejada de extorsiones

Las estadísticas de extorsiones son menos certeras que las de homicidios. Ello porque se basan en las denuncias que las víctimas hacen a las instituciones de seguridad y de justicia del Estado -en este caso a la Policía Nacional Civil- y que sólo una minoría de la población,

sean emprendedores o no emprendedores, denuncia este tipo de crímenes. No obstante, los datos son un reflejo de una situación latente del problema subyacente. Como se observa en la Gráfica 23, los reportes de extorsiones a la PNC aumentaron un 3,184% entre el año 2000 y el 2012. Esto es equivalente a un aumento de 5,795 denuncias de extorsiones entre estos años.

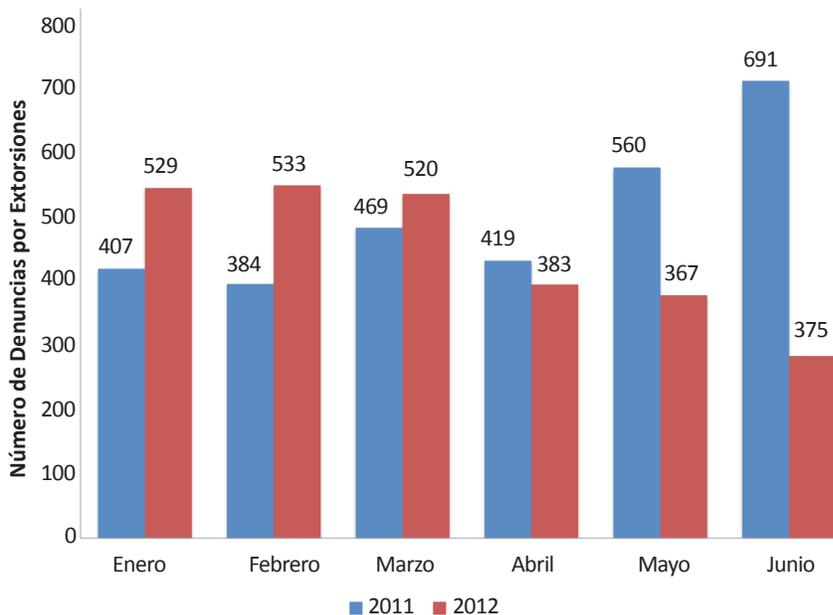
**Gráfica 23. Extorsiones reportadas por la PNC: 2000-2011**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la PNC.

A pesar del aumento en la cantidad de denuncias de extorsiones hasta el 2011, en el presente año la tendencia pareciera ir en una dirección opuesta (ver Gráfica 24). Entre enero y junio de 2012 la Policía Nacional Civil reportó 323 denuncias menos que en los mismos meses del año 2011.

**Gráfica 24. Comparación mensual de denuncias de extorsiones entre enero y junio: 2011-2012**



Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas de la PNC.

Al igual que con los homicidios, se puede deducir que las extorsiones han venido convirtiéndose en un riesgo creciente para emprendedores y no emprendedores. Aunque la cantidad de extorsiones denunciadas se ha reducido durante este año, es difícil determinar si se trata de una tendencia permanente. El marcado incremento en las denuncias de extorsiones durante los primeros años del siglo XXI refleja una incapacidad relativa de las fuerzas de seguridad y justicia del país para controlar este fenómeno. Ello implica que la certidumbre del castigo para los extorsionistas es baja y, por tanto, su incentivo para cometer este tipo de crimen es alto.

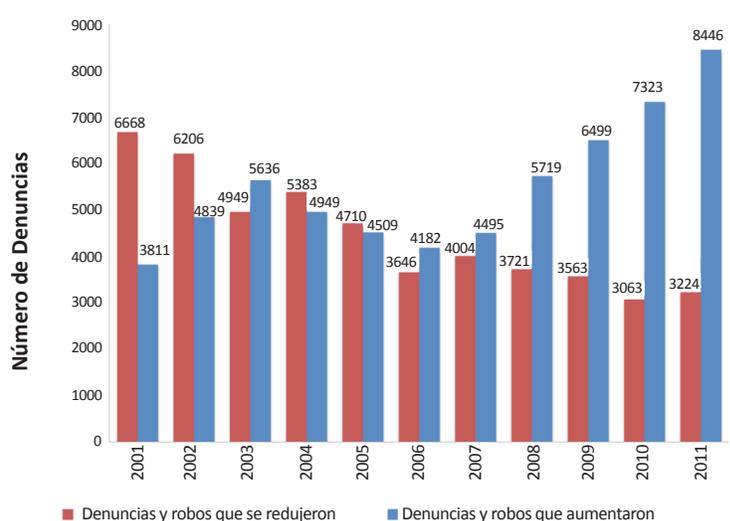
### Una ola de robos

Describir la evolución de los robos en Guatemala no es un ejercicio sencillo. Ello por la diversidad de artículos susceptibles de ser robados, por las distintas valoraciones que se les puede dar a los mismos por personas diferentes y porque los datos oficiales solo pueden dar cuenta de los robos que fueron denunciados. Las denuncias de robos recibidas por la Policía Nacional Civil son solamente una fracción del total de robos en el país. Por ello, la presente descripción de las denuncias de robos en Guatemala busca ser un ejemplo, más que una prueba, del impacto de la criminalidad en el emprendimiento y en Guatemala.

Desde la perspectiva de su recurrencia, los robos se pueden dividir en dos rubros: 1) aquellos robos que han disminuido, que son los robos a domicilios, peatones y a comercios; y, 2) aquellos robos que han aumentado, que son los robos de motocicletas, carros, furgones y robos a buses<sup>3</sup>.

En total, las denuncias de robos en Guatemala aumentaron 22% entre 2001 y 2011, lo que equivale a 2,084 denuncias de robos. Las denuncias de robos que aumentaron lo hicieron un 122%, lo cual equivale a 4,635 denuncias más en 2011 que en 2001. En esta década las denuncias de robos de furgones aumentaron 236%, las de robo de motocicletas 228%, las de carros 49% y las de robos a buses 23%.

**Gráfica 25. Evolución de las denuncias de robos que aumentaron y de las que se redujeron en Guatemala: 2001-2011**

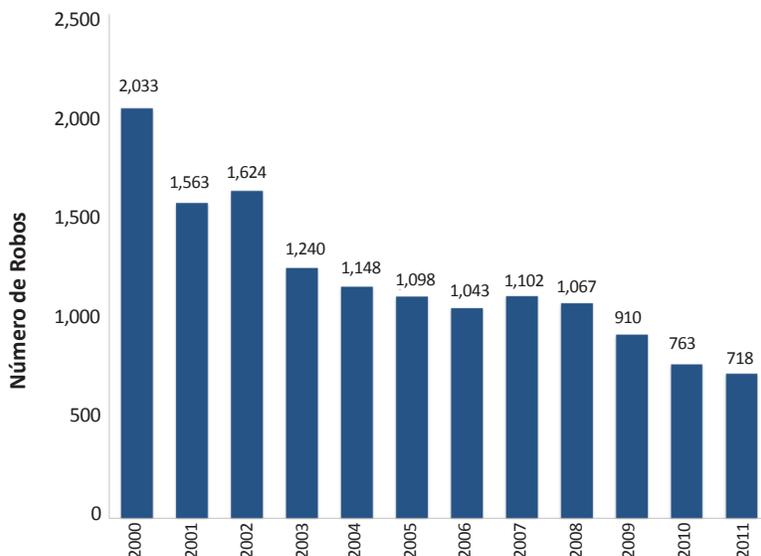


Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas de robo de la Policía Nacional Civil.

<sup>3</sup> Los robos a celulares no se tomará en cuenta para este estudio, pues los datos provistos por la PNC para un mismo periodo, en dos distintas ocasiones, fueron diferentes. Esta razón invalida la fiabilidad que esos datos provean para este estudio.

Las denuncias de robos que disminuyeron lo hicieron en un 60% entre el año 2001 y el 2011. Ello es equivalente a 4,858 denuncias menos en ésta década. Las denuncias de robo a comercios se redujeron un 65%, a peatones se redujeron un 61% y a domicilios se redujeron 54%. Ver la siguiente gráfica.

**Gráfica 26. Robos a comercios en Guatemala: 2000-2011**



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la PNC.

En términos generales, el aumento en las denuncias de robos habla de un aumento en el riesgo de emprendedores y no emprendedores a ser sujetos de robos. Este riesgo ha venido en aumento en lo que se refiere a furgones, buses, carros y motocicletas, y ha venido en descenso en lo que se refiere a peatones, domicilios y comercios. Sin embargo, la sustitución en los tipos de robos no necesariamente reduce el riesgo y costo de los emprendedores con respecto a la criminalidad, sino que lo transfiere de los puntos de venta a las líneas de distribución.

### *El regreso de Don Pedro: El Estado ausente e incapaz*

Guatemala tenía 10 años de haber sido fundada por Don Pedro de Alvarado, cuando este rescindía de su responsabilidad como padre de su creación (Pedro de Alvarado 2011). En su carta de relación al Ayuntamiento de Guatemala, en 1534, daba las gracias a todos por sus servicios, le encomendaba la gobernación de Guatemala a su hermano Jorge y les notificaba a todos que se tenía que ir (Pedro de Alvarado 2011). Esta no era la primera vez que Don Pedro pasaba años afuera de Guatemala, ni sería la última, pero la anécdota ejemplifica bien la relación del conquistador con su tierra. Ni los consejos del gobierno español ni los requerimientos del Obispo de Guatemala, Francisco Marroquín, fueron suficientes para convencer al conquistador de regresar a Guatemala y responsabilizarse por darle una buena administración (Martínez 1970).

Este breve relato es una analogía a la situación que vive Guatemala en materia de seguridad y justicia. Aunque estas instituciones existen en el país, en muchos casos las mismas están ausentes o no siempre cuentan con las capacidades o condiciones para servir a la población. Estas debilidades no solo incrementan los incentivos de los criminales para actuar, sino que reducen los incentivos de los emprendedores para invertir. Con base en lo anterior, el presente apartado describirá algunos de los principales problemas que aquejan a la Policía Nacional Civil y al Sistema Judicial y que tienen un impacto negativo

### ***La Policía Nacional Civil (PNC).***

El principal problema de la PNC es la falta de sistemas que generen incentivos para mejorar el desempeño de sus miembros en lo individual y en lo colectivo. Ello se debe a falta de sistemas legalizados de evaluación del desempeño y de educación superior y técnica y a buenos sistemas de ascensos, disciplina, obtención de méritos, reclutamiento y selección de personal. Estas carencias han generado pocos incentivos para actualizar una mejora constante y sistemática en las habilidades, conocimientos y desempeño institucional. Además, ésta situación también ha generado incentivos perversos para la negligencia, corrupción y criminalidad dentro de la institución policial.

Estas debilidades limitan la efectividad y eficiencia de la PNC y dificultan la medición de su impacto real en la criminalidad en el país. Los resultados del APS demuestran la poca confianza que la población –emprendedores y no emprendedores- tiene sobre las instituciones públicas y su capacidad para solucionar sus problemas de criminalidad.

### ***El Organismo Judicial.***

Dos de los principales problemas del Organismo Judicial (OJ) en materia penal –crímenes contra la vida y el patrimonio- son: 1) la falta de recursos para aumentar su oferta de servicios a toda la población guatemalteca; y, 2) la falta de sistemas adecuados para el funcionamiento de algunas de sus funciones más importantes, como son el manejo de datos y la organización de audiencias judiciales<sup>4</sup>. Estas debilidades afectan el desempeño del OJ en materia penal. Por ejemplo, entre 2008 y 2011 solamente entre el 5% y el 7% del total de casos ingresados a las instituciones de seguridad y justicia del país se resolvieron con una sentencia judicial. Además, del total de audiencias que iban a ser celebradas en los juzgados y tribunales en materia penal, entre mayo y agosto de 2011, el 42% no ocurrieron por mala programación o por suspensión de las mismas.

Estos datos muestran que la administración de justicia en Guatemala es insuficiente para proveer de justicia pronta y efectiva en material penal –criminal-. Ello se traduce en la incapacidad del sistema de justicia de proteger los derechos de los guatemaltecos, emprendedores y no emprendedores, ante el avance de la criminalidad. Esta condición actúa como un disuasivo para los emprendedores para utilizar el sistema de justicia del país como un mecanismo para hacer prevalecer sus derechos sobre las acciones arbitrarias de la criminalidad. Además, reduce el riesgo de los criminales de ser castigados por sus acciones criminales y, por ende, incrementa los pagos por sus acciones delictivas.

### ***Conclusiones***

El aumento de la criminalidad en Guatemala, en los primeros años del siglo XXI, se ha convertido en uno de los principales problemas para el emprendimiento. Ello porque este aumento ha implicado un incremento en el riesgo de los negocios en Guatemala y el cual se ha traducido en costos para las empresas. Esto se ha evidenciado en distintos estudios realizados sobre la relación entre la criminalidad y la economía en el país (PNUD 2006; BM 2011; WEF 2012). En particular, el GCR 2012-2013 (WEF 2012) menciona como Guatemala se ha convertido en el país más caro del mundo para hacer negocios como resultado de la criminalidad.

<sup>4</sup>ASIES, 2011.

La debilidad de las instituciones de seguridad y justicia en el país se han convertido en una oportunidad para los criminales. Ello porque la incertidumbre en el castigo a los criminales es un incentivo para los mismos. Ello también ha tenido efectos sobre los emprendedores, como se verá más adelante, pues los mismos han perdido la confianza en la seguridad y justicia pública y han comenzado a internalizar los costos de la criminalidad.

En este sentido, el pobre desempeño de las instituciones de seguridad y justicia guatemaltecas puede estar generando incentivos para la criminalidad. Ello debido al bajo riesgo que las mismas suponen para los criminales. Inversamente, esta debilidad institucional incrementa los riesgos de los emprendedores sobre sus activos.

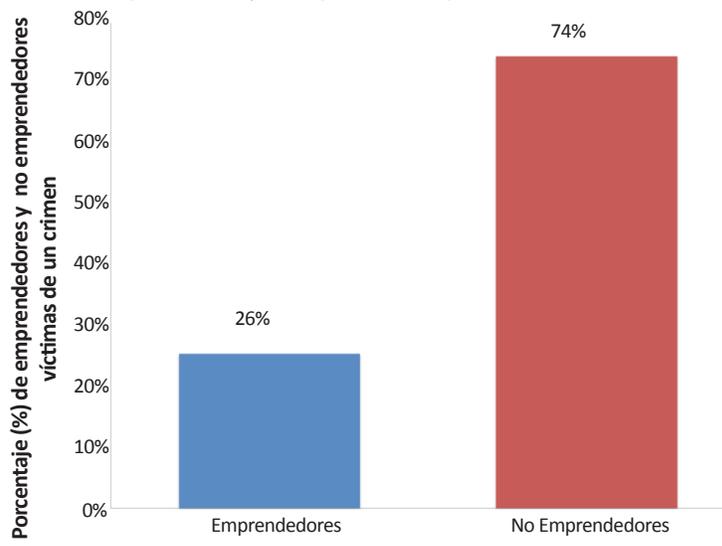
## La Mente Criminal contra el Espíritu Emprendedor

La presente sección analizará los resultados de la Encuesta Nacional a Adultos –APS por sus siglas en inglés- en relación al impacto de la criminalidad entre los emprendedores y no emprendedores en Guatemala. La misma estará dividida en cuatro partes. La primera parte analizará la frecuencia de la victimización entre los adultos en Guatemala. Es decir, analizará la cantidad relativa de crímenes de los cuales son víctimas los emprendedores y no emprendedores, así como los principales crímenes que los afectan. La segunda parte analizará la magnitud económica de los costos de la criminalidad para los emprendedores. La tercera parte se enfocará en la confianza que tienen los emprendedores en las instituciones públicas de seguridad y justicia. En la última parte desarrollan las conclusiones.

### Frecuencia de los crímenes que afectan a los emprendedores

Según los datos del APS, en el año 2011 la propensión a ser víctima de un crimen es menor entre los emprendedores. Como se observa en la Gráfica 27, de las personas que reportaron haber sido víctimas de un crimen 26% fueron emprendedores y 74% fueron no emprendedores. Porcentajes que guardan una proporción bastante similar a la prevalencia de emprendedores dentro de la población adulta del país.

**Gráfica 27. Emprendedores y no emprendedores que fueron víctimas de un crimen (%)**

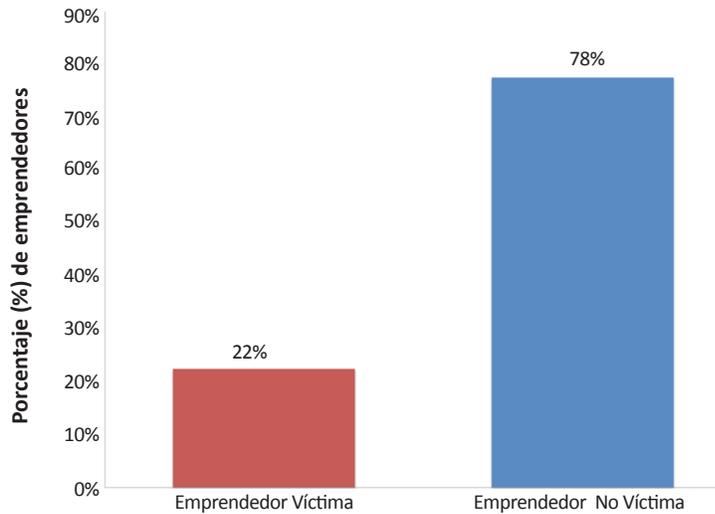


Fuente: Elaboración propia con base la APS.

Respecto del total de emprendedores identificados por el APS, un 22% dijo haber sido víctima de un crimen comparado contra un 78% que dijo no haberlo sido (ver Gráfica 28).

Estos datos son similares a los encontrados a nivel nacional. Aunque tales datos reflejen una relativa baja tasa de victimización para los emprendedores, la tasa es relativamente alta si se juzga de manera conjunta con los hallazgos de los costos de la criminalidad para las empresas, como lo muestra el WEF (2012).

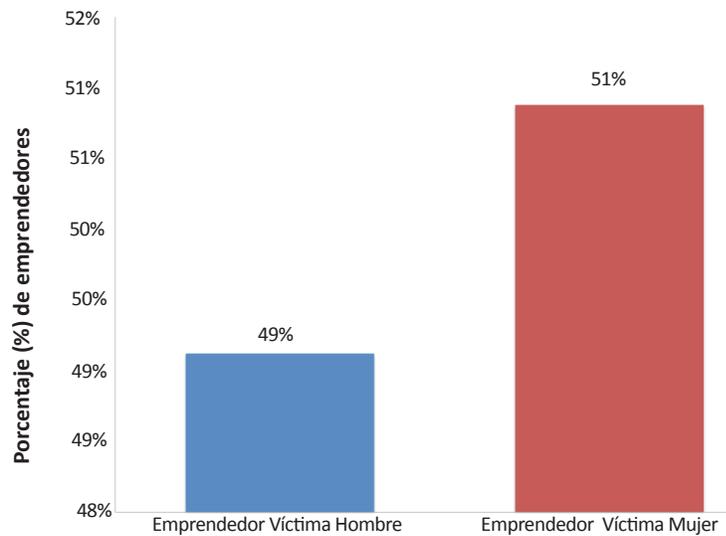
**Gráfica 28. Emprendedores víctimas de un crimen relativo al total de emprendedores (%)**



Fuente: Elaboración propia en base a las estadísticas de la Encuesta Nacional de la Población Adulta.

Curiosamente, los datos del APS revelan que las mujeres son levemente más propensas a ser víctimas de un crimen que los hombres. Como se observa en la Gráfica 29 el 49% de los emprendedores que fueron víctimas de un crimen fueron hombres y el 51% fueron mujeres. En relación al total de emprendedores, el 22% de los emprendedores sufrió un crimen y el 23% de las emprendedoras.

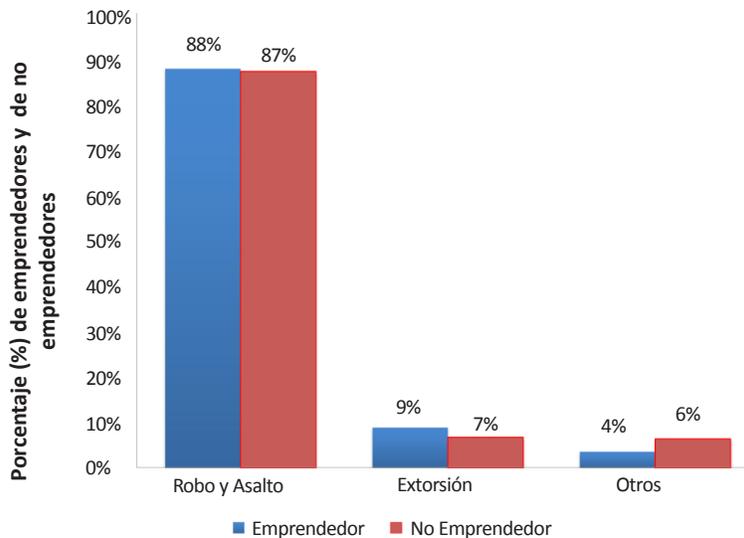
**Gráfica 29. Emprendedores víctimas de un hecho criminal desglosado por género (%)**



Fuente: Elaboración propia a partir de la APS 2011.

La prevalencia de los distintos tipos de crímenes entre emprendedores y no emprendedores es similar. En términos generales, los robos y asaltos son el principal crimen que afecta a emprendedores y no emprendedores, seguido por extorsiones y luego por otros crímenes (ver Gráfica 30)

**Gráfica 30. Principales crímenes a los que han sido sujetos los emprendedores (%)**



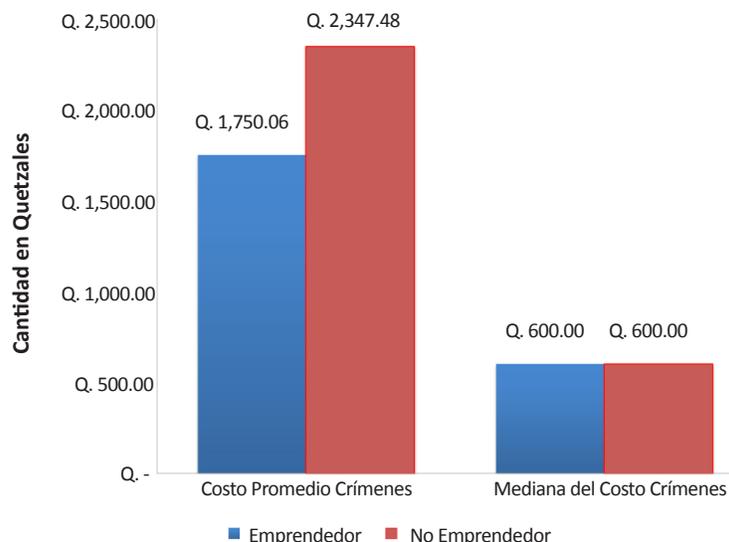
Fuente: Elaboración propia con base en al APS.

En conclusión, los emprendedores fueron menos propensos a ser víctimas de un crimen que los no emprendedores. Un poco más del 20% de todos los emprendedores reportaron haber sido víctima de un crimen. La mayoría de crímenes reportados por ambos grupos fue robos y asaltos, seguidos de extorsiones y seguidos de otros crímenes.

### Magnitud de los crímenes que afectan a los emprendedores

Aunque las tasas de prevalencia pudieran parecer no tan alarmantes, dados los niveles globales de criminalidad, el costo de la criminalidad es importante para emprendedores y no emprendedores. Aunque los costos reportados son, en promedio, mayores para los no emprendedores que para los emprendedores, en términos de la mediana, los costos de la criminalidad son los mismos para ambos grupos (ver Gráfica 30)

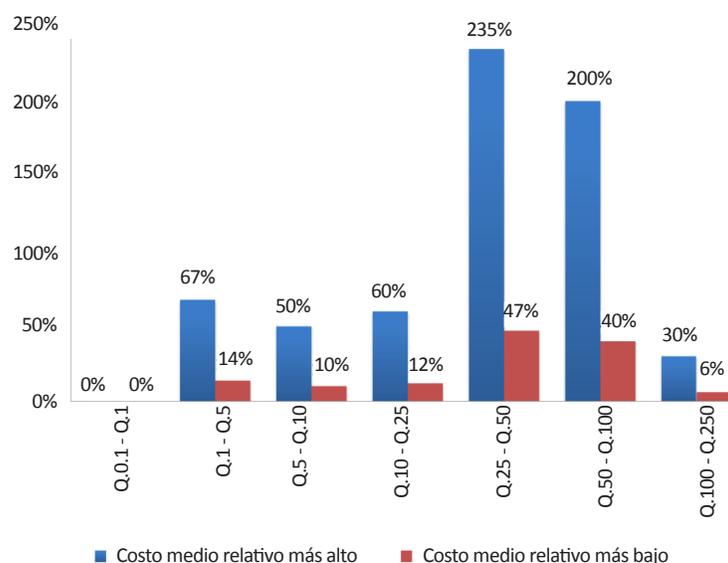
**Gráfica 31. Costo promedio y mediano para los emprendedores y los no emprendedores**



Fuente: Elaboración propia en base a la APS (2011).

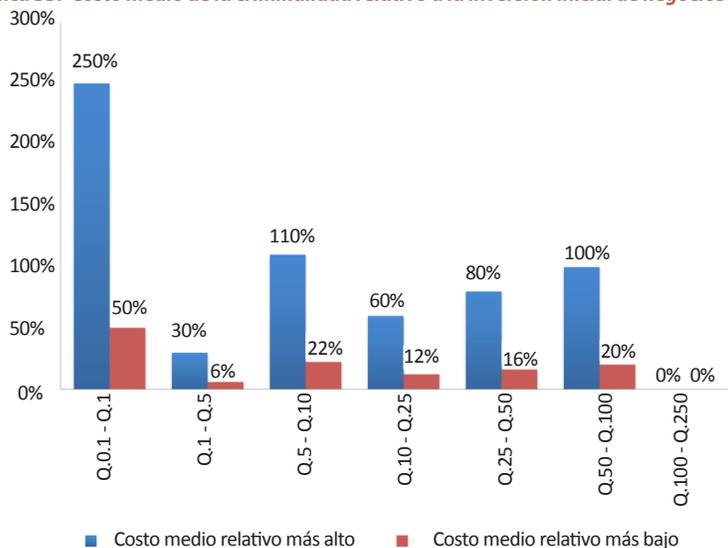
En el caso de los emprendimientos nacientes, cuando el costo del crimen se relativiza respecto de la inversión inicial del negocio es posible distinguir tres grupos distintos. El primer grupo es el de los negocios con inversiones iniciales mayores a los Q 1000 y menores a los Q 25,000, entre estos el costo promedio del crimen oscila entre el 10% y el 67% de la inversión inicial. El segundo grupo es el de los negocios con inversiones iniciales mayores los Q 25,000 y menores a los Q 100,000, entre estos el costo promedio del crimen oscila entre 40% y 235% de la inversión inicial. El tercer grupo es el de los negocios con inversiones mayores a los Q 100,000, entre estos el costo promedio del crimen oscila entre el 6% y el 30% de la inversión inicial. Entre los emprendedores con rangos de inversión entre los Q 100.00 y Q 1,000.00, no se reportaron robos y, por tanto, el costo de la criminalidad fue cero. Ver gráfica siguiente.

**Gráfica 32. Costo medio de la criminalidad relativo a la inversión inicial de nuevos negocios (Miles de Q)**



Fuente: Elaboración propia con base en la APS (2011).

Con respecto a los negocios ya establecidos también se identifica un claro patrón entre el costo relativo del crimen y el nivel de inversión inicial para establecer la empresa. En este tipo de emprendimientos hay dos extremos muy claros. En los negocios que invirtieron más de Q 100.00 y menos de Q 1,000.00 para iniciar el negocio, las pérdidas por la criminalidad, en promedio, oscilaron entre un 50% y un 250% de la inversión inicial. En el otro extremo, aquellos negocios con inversiones superiores a los Q 250,000 no reportaron ningún costo por la criminalidad. Entre estos dos extremos los costos de la criminalidad oscilaron, en promedio, entre el 6% y el 110% de las inversiones realizadas. Ver la siguiente gráfica.

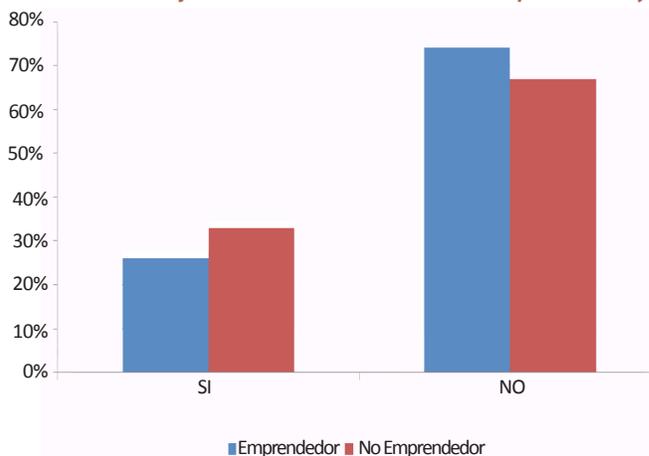
**Gráfica 33. Costo medio de la criminalidad relativo a la inversión inicial de negocios establecidos (Miles de Q)**

Fuente: Elaboración propia con base en la APS (2011).

En conclusión, todos los rangos de emprendedores con inversiones en nuevos negocios fueron afectados por la criminalidad, con excepción de aquellos con inversiones muy pequeñas. Todos los rangos de emprendedores con negocios establecidos fueron víctimas de la criminalidad, con excepción de aquellos con inversiones superiores a Q 250,000. Ello indica que la mayoría de emprendedores, sin importar su nivel de inversión, corren el riesgo de ser víctimas de un crimen, el cual, en promedio, genera costos que resultan prohibitivos para cualquier tipo de empresa. Aparentemente, los efectos más graves los sufren los emprendedores establecidos con inversiones menores a Q 1,000 y los emprendedores nacientes con inversiones comprendidas entre Q 25,000 y Q 100,000. Es importante notar que para varios tipos de negocios los costos del crimen superan el 50% de la inversión inicial y, en muchos casos, supera el 100% de la misma. Asimismo, debe notarse que los emprendedores no solo tienen que internalizar este tipo de costos sino los relativos a proteger su vida y la de sus familiares y colaboradores.

### Confianza en las instituciones públicas

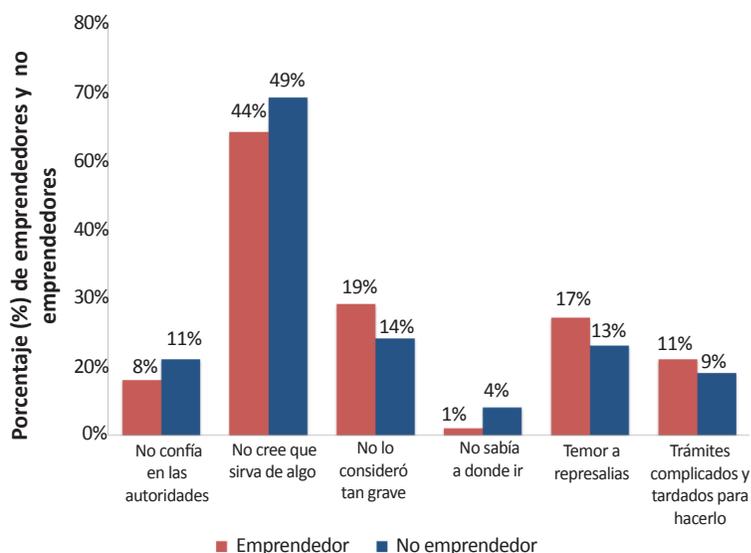
La falta de confianza en las instituciones públicas encargadas de la seguridad y justicia incide en muy bajas tasas de denuncia de crímenes entre la población. Como se observa en la Gráfica 34, sólo el 26% de los emprendedores denunció ante las autoridades haber sido víctima de un crimen frente al 33% de los no emprendedores.

**Gráfica 34: Porcentajes de denuncia de crímenes entre emprendedores y no emprendedores**

Fuente: Elaboración propia con base en la APS (2011).

Las razones que explican la falta de denuncia pueden dividirse en institucionales y no institucionales. Entre las institucionales destacan: 1) el hecho que creen que no sirva de mucho hacer una denuncia; 2) costos de transacción asociados con la denuncia; y, 3) falta de confianza en las autoridades. Entre las no institucionales están: 1) no se considera que el crimen sea algo tan grave; 2) temor a represalias; y, 3) no se sabe en dónde poner la denuncia. Las principales razones para no denunciar crímenes son de carácter institucional, especialmente la creencia que no servirá de mucho hacer la denuncia. Ver gráfica siguiente.

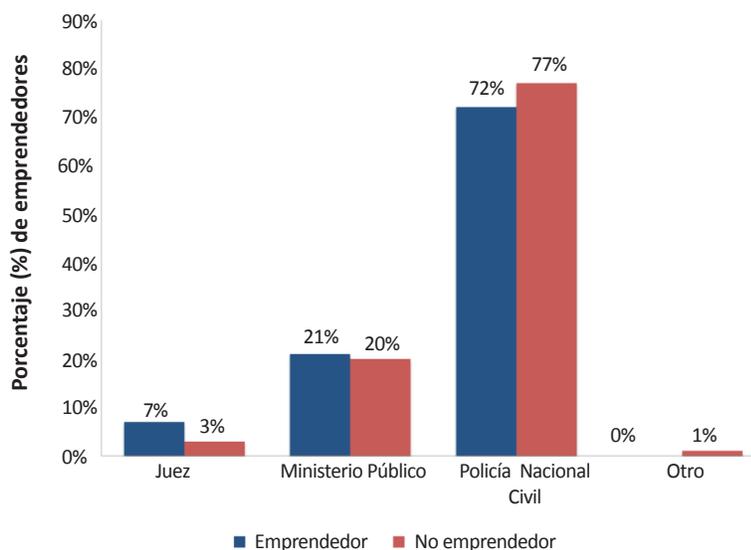
**Gráfica 35: Razones por las cuales no se denuncia un crimen**



Fuente: Elaboración propia con base en la APS (2011).

En Guatemala, en general, la gente denuncia poco, pero cuando lo hace, utiliza las instituciones públicas diseñadas para ello: La Policía Nacional Civil y el Ministerio Público. En términos generales, tanto emprendedores como no emprendedores denuncia más ante la PNC que ante jueces o el MP. Ver gráfica siguiente.

**Gráfica 36. Principales instituciones ante las cuales se presentan denuncias (%)**



Fuente: Elaboración propia con base en la APS (2011).

## Conclusiones

La proporción de emprendedores que son víctimas de la criminalidad es muy parecida a la de la población en general. Aunque el porcentaje pudiera parecer bajo a simple vista, cuando se le juzga en el contexto de la evidencia presentada resulta ser prohibitivo para cierto tipo de emprendedores. En los datos arrojados por el APS solamente los emprendedores nacientes con menores montos de inversión (menos de Q 1,000) y los emprendedores establecidos con más altos montos de inversión (más de Q 100,000) no reportaron haber sido víctimas de un crimen. Aparte de cuestiones puramente aleatorias de la muestra, podría pensarse que en el caso de los pequeños emprendedores nacientes, dado el reducido tamaño de sus operaciones y la fase de incipiente del negocio no representan un blanco rentable para los criminales, dado que un mismo nivel de riesgo y esfuerzo por parte del criminal tendría mayor retribución con otro tipo de emprendedor. Los grandes emprendedores establecidos reportan una menor tasa de victimización debido a que su tamaño, presumiblemente, les permite internalizar los costos de obtener seguridad privada. El crimen que más afecta a los emprendedores son los robos y asaltos.

Los emprendedores confían poco en las instituciones del país. Ello se observa en bajas tasas de denuncia (26%), lo cual se debe, en términos generales, a la falta de confianza en las instituciones públicas, miedo a las represalias de los criminales o internalización de los costos de la criminalidad.

## 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.
- Pedro de Alvarado et. al. «Muerte de Pedro de Alvarado. Cartas de relación de Alvarado a Hernán Cortés. Cartas antiguas a la ciudad de Goathemala.» Colección Crónicas, 2008.
- Amorós, J., & Cazenave, C. (2010). *Reporte Nacional de Chile. Chile: Universidad del Desarrollo. and Economic Growth?"*
- ASÍES. «Proceso de fortalecimiento del sistema de justicia, avances y debilidades noviembre 2008 – octubre 2011.» *Desafíos Actuales de la Justicia Penal*, 2011.
- Balsells, Edgar. *El Costo Económico de la Violencia en Guatemala*. Edited by Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. 2006.
- Baumol, W. (1990). "Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive", *The Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, Part 1. (Oct., 1990), pp. 893-921.
- Beccaria, Cesare. *Beccaria: 'On Crimes and Punishments' and Other Writings*. Edited by Richard Bellamy. Cambridge University Press, 1995.
- 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.
- Goglio, Silvio. «Crime, Collective Action, and Development.» *European Planning Studies (Carfax Publishing)* 12, no. 6 (2004).
- Guatemala, Congreso de la República de. *Constitución Política de la República de Guatemala*. Guatemala, Guatemala, 1993.
- Haller, Alejandro Portes y William. «La Economía Informal.» *Serie Políticas Sociales*, 2004.
- Harrnstein, James Wilson y Richard. *Crime and Human Nature*. Free Press, 1998.
- 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.
- Jones, Evan. *Inside the Illicit Economy: Reconstructing the Smugglers's Trade in Sixteenth Century Bristol*. Ashgate Publishing Limited, 2012.

- 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.
- Martínez, Severo. *La Patria del Criollo: Ensayo de Interpretación de la Realidad Colonial Guatemalteca*. 1973.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, Experience and Earnings*. Columbia University Press.
- Mundial, Banco. *Crimen y Violencia en Centroamérica: Un Desafío para el Desarrollo*. 2011.
- North, D. (1994). *Economic Performance Through Time*. *American Economic Review*, Vol. 84, No.3
- North, Douglass. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press, 1990.
- 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.
- World Economic Forum. *Global Competitiveness Report 2012/2013*. Edited by Klaus Schwab. 2012.

## 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 período 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**

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 de Economía. 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).

### **Mónica Zelaya**

Mónica de 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**

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**

Jaime Díaz fungió como coordinador de Investigación del GEM hasta el año 2011. Es catedrático de Economía en la Facultad de Ciencias Económicas e investigador Asociado en el CIEN. Actualmente es el Director Ejecutivo del Programa Nacional de Competitividad, PRONACOM. Jaime Díaz posee un Msc. en Economía por parte de LSE y una Licenciatura en Economía por parte de la UFM.

### **David Casasola**

David Casasola es Coordinador del Proyecto GEM Guatemala y catedrático en la FCE en distintos cursos relacionados con los métodos cuantitativos y la estadística. Asimismo, es asistente de investigación en el CIEN, en donde ha participado en la elaboración de diagnósticos y propuestas de desarrollo económico en diversas áreas. Posee una Licenciatura en Economía por parte de la UFM.

### **Betzy Sandoval**

Betzy Sandoval es estudiante del tercer 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 kirzneriano 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 kirzneriano 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 2. Comparado con el resto de países con el mismo grado de desarrollo, la Tasa de emprendimiento temprano de Guatemala se encuentra por debajo del promedio.

**Tabla 2: Actividad emprendedora en los 54 países participantes en el GEM, según fase de desarrollo económico.**

	Tasa de emprendimiento naciente	Tasa de propietarios de negocios nuevos	Tasa de emprendimiento Temprano (TEA)	Tasa de propietarios de negocios establecidos	Tasa de negocios descontinuados	Impulsados por necesidad (% of TEA)	Impulsados por la oportunidad de mejora (% of TEA)
<b>Economías basadas en factores primarios</b>							
Argelia	5.3	4.0	9.3	3.1	9.5	37	46
Bangladesh	7.1	7.1	12.8	11.6	2.5	27	50
Guatemala	11.8	9.1	19.3	2.5	3.8	33	33
Irán	10.8	3.9	14.5	11.2	6.4	53	32
Jamaica	9.0	5.0	13.7	5.1	12.7	33	40
Pakistán	7.5	1.7	9.1	4.1	1.6	47	25
Venezuela	13.1	2.6	15.4	1.6	3.2	29	43
<b>Promedio simple</b>	<b>9.2</b>	<b>4.8</b>	<b>13.4</b>	<b>5.6</b>	<b>5.7</b>	<b>37</b>	<b>38</b>
<b>Economías basadas en la eficiencia</b>							
Argentina	11.8	9.2	20.8	11.8	4.3	33	45
Barbados	10.8	1.8	12.6	4.2	5.5	5	58
Bosnia y Herzegovina	5.4	2.8	8.1	5.0	6.7	61	22
Brasil	4.1	11.0	14.9	12.2	3.8	31	45
Chile	14.6	9.6	23.7	7.0	6.8	27	54
China	10.1	14.2	24.0	12.7	5.3	41	29
Colombia	15.2	6.7	21.4	7.5	6.0	25	30
Croacia	5.3	2.1	7.3	4.2	3.6	35	31
Hungría	4.8	1.6	6.3	2.0	2.3	31	29
Letonia	6.8	5.3	11.9	5.7	3.0	26	46
Lituania	6.4	5.0	11.3	6.3	2.9	28	47
Malasia	2.5	2.5	4.9	5.2	2.6	10	72
México	5.7	4.0	9.6	3.0	5.0	19	55
Panamá	12.0	9.1	20.8	6.0	2.1	27	40
Perú	17.9	5.4	22.9	5.7	5.1	22	52
Polonia	6.0	3.1	9.0	5.0	4.2	48	32
Rumania	5.6	4.5	9.9	4.6	3.9	41	34
Rusia	2.4	2.3	4.6	2.8	1.5	27	42

	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>							
Eslovaquia	9.2	5.3	14.2	9.6	7.0	28	34
Sudáfrica	5.2	4.0	9.1	2.3	5.6	35	39
Tailandia	8.3	12.2	19.5	30.1	4.5	19	67
Trinidad y Tobago	13.9	9.3	22.7	6.9	3.9	15	44
Turquía	6.3	6.0	11.9	8.0	3.9	32	45
Uruguay	11.0	6.0	16.7	5.9	4.3	11	10
<b>Promedio simple</b>	<b>8.4</b>	<b>5.9</b>	<b>14.1</b>	<b>7.2</b>	<b>4.3</b>	<b>28</b>	<b>42</b>
<b>Economías basadas en la innovación</b>							
Australia	6.0	4.7	10.5	9.1	4.3	15	73
Bélgica	2.7	3.0	5.7	6.8	1.4	10	72
República Checa	5.1	2.7	7.6	5.2	2.7	27	57
Dinamarca	3.1	1.6	4.6	4.9	2.3	7	64
Finlandia	3.0	3.3	6.3	8.8	2.0	18	59
Francia	4.1	1.7	5.7	2.4	2.2	15	71
Alemania	3.4	2.4	5.6	5.6	1.8	19	55
Grecia	4.4	3.7	8.0	15.8	3.0	25	37
Irlanda	4.3	3.1	7.2	8.0	3.4	29	37
Japón	3.3	2.0	5.2	8.3	0.7	25	64
Corea	2.9	5.1	7.8	10.9	3.2	41	36
Países Bajos	4.3	4.1	8.2	8.7	2.0	9	62
Noruega	3.7	3.3	6.9	6.6	2.5	4	70
Portugal	4.6	3.0	7.5	5.7	2.9	18	58
Singapur	3.8	2.8	6.6	3.3	2.1	16	53
Eslovenia	1.9	1.7	3.7	4.8	1.5	12	51
España	3.3	2.5	5.8	8.9	2.2	26	39
Suecia	3.5	2.3	5.8	7.0	3.2	6	68
Suiza	3.7	2.9	6.6	10.1	2.9	11	61
Taiwan	3.6	4.4	7.9	6.3	4.9	17	50
Emiratos Árabes Unidos	3.7	2.6	6.2	2.7	4.8	14	67
Reino Unido	4.7	2.6	7.3	7.2	2.0	17	46
Estados Unidos	8.3	4.3	12.3	9.1	4.4	21	59
<b>Promedio simple</b>	<b>4.0</b>	<b>3.0</b>	<b>6.9</b>	<b>7.2</b>	<b>2.7</b>	<b>18</b>	<b>57</b>

Fuente: GEM, 2012

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 3 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 3: Actitudes y percepciones de los emprendedores en los 54 países participantes en el GEM 2011 según fase de desarrollo económico**

	Oportunidades percibidas	Habilidades percibidas	Miedo al fracaso*	Intención emprendedora**	Como opción de carrera	Reconocimiento social	Reconocimiento por parte de los medios
<b>Economías basadas en factores primarios</b>							
Argelia	54	60	43	42	80	82	51
Bangladesh	64	24	72	25	73		49
Guatemala	55	71	25	26	85	68	62
Irán	32	46	33	30	61	73	58
Jamaica	49	79	29	19	81	82	76
Pakistán	40	43	35	23	74	73	48
Venezuela	48	67	24	20	83	77	63
<b>Promedio simple</b>	<b>49</b>	<b>56</b>	<b>37</b>	<b>26</b>	<b>77</b>	<b>76</b>	<b>58</b>
<b>Economías basadas en la eficiencia</b>							
Argentina	56	64	28	30	76	69	66
Barbados	44	67	19	11	60	64	50
Bosnia y Herzegovina	21	49	30	17	82	71	43
Brasil	43	53	31	28	86	86	82

	Oportunidades percibidas	Habilidades percibidas	Miedo al fracaso*	Intención emprendedora**	Como opción de carrera	Reconocimiento social	Reconocimiento por parte de los medios
<b>Economías basadas en la eficiencia</b>							
Chile	57	62	27	46	73	69	65
China	49	44	36	43	73	73	76
Colombia	73	61	29	56	89	79	67
Croacia	18	49	34	18	65	47	41
Hungría	14	40	35	20	54	78	34
Letonia	24	47	41	25			
Lituania	23	35	40	17			
Malasia	37	31	30	9	52	51	73
México	43	61	27	24	57	58	48
Panamá	46	64	14	21			
Perú	70	73	41	38	85	82	78
Polonia	33	52	43	23	73	64	58
Rumania	36	42	36	25	68	69	57
Rusia	27	33	43	4	65	65	55
Eslovaquia	23	53	32	18	55	64	55
Sudáfrica	41	43	24	14	73	72	74
Tailandia	40	43	55	26	77	79	84
Trinidad y Tobago	62	81	17	35	84	82	61
Turquía	32	42	22	9			
Uruguay	54	61	34	38	58	59	33
<b>Promedio simple</b>	<b>40</b>	<b>52</b>	<b>32</b>	<b>25</b>	<b>70</b>	<b>69</b>	<b>60</b>
<b>Economías basadas en la innovación</b>							
Australia	48	47	43	12	54	68	70
Bélgica	43	44	41	11	64	55	47
República Checa	24	39	35	14		49	
Dinamarca	47	35	41	7			
Finlandia	61	37	32	7	46	83	67
Francia	35	38	37	18	66	68	47
Alemania	35	37	42	5	55	78	50
Grecia	11	50	38	10	61	69	32
Irlanda	26	46	33	6	46	83	56
Japón	6	14	42	4	26	55	57
Corea	11	27	45	16	61	67	62
Países Bajos	48	42	35	9	83	67	62
Noruega	67	33	41	9	53	80	60

	Oportunidades percibidas	Habilidades percibidas	Miedo al fracaso*	Intención emprendedora**	Como opción de carrera	Reconocimiento social	Reconocimiento por parte de los medios
<b>Economías basadas en la innovación</b>							
Portugal	17	47	40	12			
Singapur	21	24	39	12	54	63	77
Eslovenia	18	51	31	9	54	70	45
España	14	51	39	8	65	66	45
Suecia	71	40	35	10	52	71	62
Suiza	47	42	31	10			
Taiwán	39	29	40	28	69	63	86
Emiratos Árabes Unidos	44	62	51	2	71	73	63
Reino Unido	33	42	36	9	52	81	47
Estados Unidos	36	56	31	11			
<b>Promedio simple</b>	<b>35</b>	<b>41</b>	<b>38</b>	<b>10</b>	<b>57</b>	<b>69</b>	<b>58</b>

Fuente: GEM, 2012

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



**UFM**  
UNIVERSIDAD  
FRANCISCO  
MARROQUÍN

**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)