



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR

por

REPORTE
NACIONAL DE
EMPENDIMIENTO

UFM
UNIVERSIDAD
FRANCISCO
MARROQUÍN

GUATEMALA 2013 - 2014



www.gemconsortium.org



www.babson.edu



www.fce.ufm.edu/kec



UFM
UNIVERSIDAD
FRANCISCO
MARROQUÍN
Facultad de
CIENCIAS
ECONÓMICAS

www.fce.ufm.edu



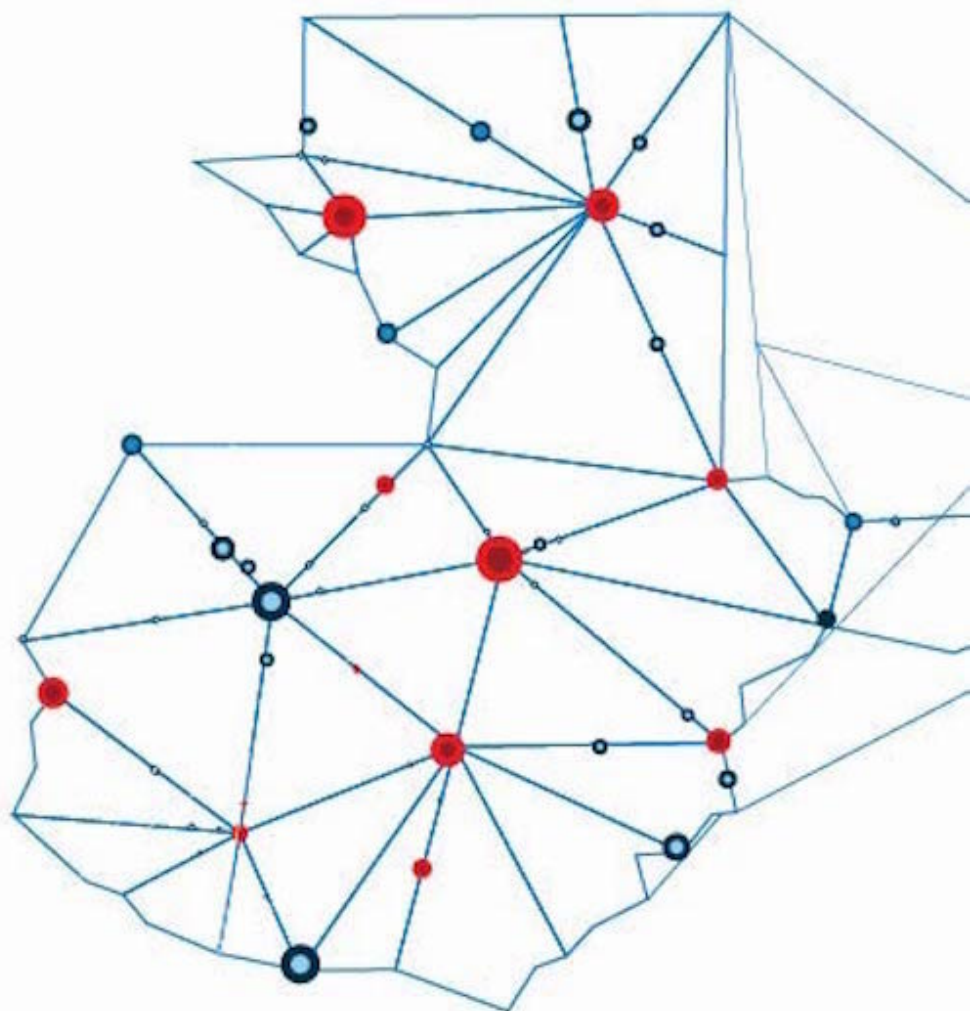
GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR

por

REPORTE
NACIONAL DE
EMPREDIMIENTO

UFM
UNIVERSIDAD
FRANCISCO
MARROQUÍN

GUATEMALA 2013 - 2014





GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR

REPORTE
NACIONAL DE
EMPRENDIMIENTO

GUATEMALA 2013 - 2014

VERITAS LIBERAT AVERITA



FACULTAD de
CIENCIAS ECONÓMICAS

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

1.ª edición, noviembre 2014
DERECHOS RESERVADOS
Copyright 2014
UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUÍN

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

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

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

TABLA DE ILUSTRACIONES	6
PREFACIO	8
PATROCINADORES Y CONTACTOS DEL GEM.....	9
RESUMEN EJECUTIVO	10
Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	10
Guatemala en el contexto internacional	10
Características del emprendedor guatemalteco y sus negocios	10
El contexto de los emprendimientos	11
Emprendimiento necesario pero no suficiente	11
1. MARCO CONCEPTUAL.....	13
2. EL EMPRENDIMIENTO EN EL MUNDO	16
Las transiciones en el desarrollo económico y el emprendimiento	16
El Emprendedor guatemalteco: comparación internacional.....	20
¿Quién es el emprendedor guatemalteco?	21
Es joven	24
Está empezando su emprendimiento	24
Emprende por oportunidad	25
Tiene bajos niveles de capitalización	27
Tiene múltiples ocupaciones	27
No utiliza la última tecnología disponible.....	28
No tiene expectativas de generar un gran número de empleos	29
3. ENCUESTA NACIONAL A EXPERTOS	32
1. Sector Financiero	32
2. Políticas gubernamentales.....	34
3. Educación.....	36
4. Programas de Gobierno	37
5. Infraestructura comercial y profesional	39
6. Apertura al mercado interno	41
7. Normas sociales y culturales.....	43
8. Acceso a infraestructura física	44
9. Conocimiento y Tecnología.....	46
10. Imagen social del emprendedor	47
11. Innovación.....	49
4. EMPRENDIMIENTO NECESARIO PERO NO SUFICIENTE	51
1. Introducción.....	51
2. Estancamiento económico.....	51
3. Calidad empresarial y desarrollo económico.....	55
3.1 Empresariedad y capital.....	56
3.2 Empresariedad y capital humano	58
3.3 El resultado de la empresariedad	60
3.4 Empresariedad y seguridad jurídica.....	61
4. Conclusiones	63
Bibliografía	64
CONCLUSIONES	66
ANEXO 1: EQUIPO NACIONAL GEM	68
ANEXO 2: COMPARACIONES INTERNACIONALES	70

TABLA DE ILUSTRACIONES

Gráfico 1:	La Actividad Emprendedora a través de las distintas transiciones de desarrollo económico	17
Gráfico 2.1:	Nivel de Actividad de Emprendimiento Temprano	18
Gráfico 2.1 a:	Actividad Emprendedora en Latinoamérica	19
Gráfico 2.1b:	Proceso de Emprendimiento Guatemala y Latinoamérica	19
Gráfico 3:	Proceso del Emprendimiento en el Mundo	20
Gráfico 4:	Percepción del Emprendimiento en el Mundo	20
Gráfico 5:	Etapas del emprendimiento en Guatemala 2013	22
Gráfico 6:	Educación de los Emprendedores TEA y Establecidos	23
Gráfico 7:	Percepción de Habilidades (como% del total de emprendedores y establecidos)	23
Gráfico 8:	TEA por grupo etario (como % del total de la población en cada grupo etario)	24
Gráfico 9:	Etapas de desarrollo del negocio de los emprendedores (como% del total de emprendedores)	25
Gráfico 10:	Emprendimiento por necesidad versus oportunidad (como% del total de emprendedores)	26
Gráfico 11:	Motivación del emprendimiento por oportunidad (como% del total de emprendedores)	26
Gráfico 12:	Montos requeridos p	27
Gráfico 13:	Estatus laboral de los emprendedores en Guatemala (como % del total de la TEA)	28
Gráfico 14:	Adopción de tecnología de los emprendedores (como % del total de la TEA)	29
Gráfico 15:	Número de empleos generados por los emprendedores (como% del total de emprendedores)	29
Gráfico 16:	Proporción de negocios TEA que generarán empleos	30
Gráfico 17:	Tipos de Negocios Desarrollados (como% del total de emprendedores)	30
Gráfico 18:	Percepción de Habilidades (como% del total de emprendedores y establecidos)	31
Gráfico 19:	Evaluación del sector financiero	33
Gráfico 20:	Evaluación de las políticas de Gobierno	35
Gráfico 21:	Evaluación de la educación	37
Gráfico 22:	Evaluación de los programas de Gobierno	39
Gráfico 23:	Evaluación de la infraestructura comercial y profesional	40
Gráfico 24:	Evaluación de las condiciones de la apertura del mercado interno	42
Gráfico 25:	Evaluación de las normas sociales y culturales para emprender	43
Gráfico 26:	Evaluación de las condiciones de infraestructura para emprender	45
Gráfico 27:	Evaluación de conocimiento y tecnología	47
Gráfico 28:	Evaluación de la Imagen social del emprendedor	48
Gráfico 29:	Evaluación de la valoración de la innovación	50
Gráfico 30:	Proceso Emprendedor 2013	52
Gráfico 31:	Evolución del PIB per Cápita (1960-2013)	53
Gráfico 32:	Producto Interno Bruto, por destino del gasto (2001-2013)	54

Gráfico 33:	Productividad total de los factores (PFT) a precios constantes (1950-2011)	55
Gráfico 34:	Formación bruta de capital fijo en % sobre PIB (1980-2013)	56
Gráfico 35:	Montos requeridos por los emprendedores para iniciar un negocio	57
Gráfico 36:	Crédito Interno al Sector Privado	57
Gráfico 37:	Inversión extranjera directa, entrada neta de capital como % PIB (1980-2013)	58
Gráfico 38:	Nivel educativo de los emprendedores guatemaltecos	59
Gráfico 39:	Años de escolarización promedio la población adulta (1980-2013)	59
Gráfico 40:	Rendimiento de los estudiantes de sexto grado (2006)	60
Gráfico 41:	Población Adulta que espera generar empleos a través de un emprendimiento en etapa temprana	61
Gráfico 42:	Ranking sobre percepción de la corrupción e independencia judicial (177 países)	62
Gráfico 43:	Puntuación en respeto a derechos de propiedad en una selección de países	63
Gráfico 44:	Impuesto de sociedades en una selección de países	63

La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Francisco Marroquín y el Centro de Emprendimiento Kirzner (KEC) tienen el gusto de presentar el Informe Nacional de Guatemala 2013-2014, del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, Monitor Global de Emprendimiento). El GEM es una alianza de alcance mundial dedicada a la investigación y estudio de la actividad empresarial en diferentes países y su relación con el crecimiento y desarrollo económico. El informe representa una síntesis de la investigación y fue elaborado por el Equipo Nacional GEM Guatemala.

Con la presentación de este informe pretendemos ofrecer a la comunidad datos e información sobre la actividad emprendedora en el país, directamente comparable con la de otros países, con el ánimo de contribuir al estudio, reflexión y dialogo, que aporten a la comprensión de los problemas en Guatemala y conduzcan a propuestas informadas.

El GEM nace en 1999 con la iniciativa de Babson College y el London Business School, con otros equipos nacionales, con la tarea de realizar una investigación armonizada sobre la actitud y entorno de la actividad emprendedora y la creación de empresas, en diferentes países. Actualmente se realizan investigaciones en 99 países, reportando resultados de cientos de miles de entrevistas. El GEM ofrece una fuente singular de datos, información e interpretación sobre la actividad emprendedora alrededor del mundo. La Facultad de Ciencias Económicas de la UFM y su Equipo Nacional GEM forman parte de este consorcio internacional desde 2008 y realizan la investigación y reporte anual para Guatemala.

La parte total de los datos e información que dan cuerpo al Reporte Nacional GEM Guatemala se recoge en dos procesos: la Encuesta Nacional a Expertos (*National Experts Survey*, NES) y las Encuestas de la Población Adulta (*Adult Population Survey*, APS) en la que se entrevistó a 2,142 individuos adultos repartidos en 179 municipios del país.

La misión de la Universidad Francisco Marroquín y de la Facultad de Ciencias Económicas es la enseñanza y difusión de los principios éticos, jurídicos y económicos de una sociedad de personas libres y responsables. Esta misión está enraizada en la convicción racional que la libertad individual y los arreglos institucionales que la defienden y promueven, constituyen la forma de organización social que mejor conducen a elevar la dignidad y superación de las personas y a fomentar el progreso de manera pacífica y voluntaria. En este tenor, reconocemos que existe una relación esencial entre la libertad de los individuos y la libertad de emprender; es difícil pensar en una sociedad donde pueda darse la práctica de uno sin el otro. Hay también una relación esencial entre la empresarialidad y la innovación, la creación de valor y empleo y en general, las oportunidades y posibilidades de crecimiento y desarrollo económico. La misión de Centro de Emprendimiento Kirzner es promover la comprensión y el ejercicio del emprendimiento, por medio de la educación, investigación y participación en la comunidad.

El Equipo Nacional Guatemala del consorcio GEM es liderado por Mónica de Zelaya, Directora del Departamento de Administración de Empresas de la FCE y del Centro De Emprendimiento Kirzner; Daniel Fernández como director técnico; Carolina Uribe, Eduardo Lemus y Stefany Bolaños. El Equipo Nacional GEM Guatemala y la FCE agradecen el apoyo del Consejo Directivo de la UFM.

Fritz Thomas

Decano

Facultad de Ciencias Económicas

Universidad Francisco Marroquín



GERA y GEM

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



Babson College

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



Universidad del Desarrollo

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



Universidad Francisco Marroquín

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

Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es el esfuerzo más grande a nivel mundial que logra describir las actitudes, actividades y aspiraciones del emprendedor dentro del entorno propio de desenvolvimiento económico de cada país. En 2013 más de 197,000 personas y aproximadamente 3,800 expertos nacionales participaron en el estudio del espíritu empresarial en 70 economías alrededor del mundo. Guatemala participa por quinta vez consecutiva en el proyecto, a través de una investigación que es conducida por la Facultad de Ciencias Económicas y el Centro de Emprendimiento Kirzner, de la Universidad Francisco Marroquín.

La metodología del GEM permite determinar quiénes son los emprendedores, sus circunstancias, tipos de negocio, etapa del emprendimiento, etc. Al mismo tiempo identifica cómo estos componentes están interrelacionados entre sí, a través de enlaces reforzadores entre uno y otro. 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 combina una metodología cuantitativa y cualitativa con el fin de resaltar los aspectos institucionales que tienen incidencia en el emprendimiento.

Guatemala en el contexto internacional

El GEM centra su atención en los emprendedores nacientes y los propietarios de nuevos negocios que constituyen la Tasa Activa de Emprendimiento Temprano (TEA). Esta tasa varía y se ha observado que es más elevada en las economías basadas en eficiencia o innovación. Guatemala recientemente fue clasificada como una economía en eficiencia, con una TEA de 12.8% que resulta ser la segunda más baja entre los países latinoamericanos que participan en el proyecto GEM en 2013-2014.

A nivel regional la TEA mantiene un promedio de 18.5%, y países como Colombia (23.7%), Chile (24.3%) o Ecuador (36%) tienen las tasas más altas entre los países latinoamericanos. Es de esperar que los países dentro de las economías clasificadas como innovadoras tengan las tasas de emprendimiento más bajas, pero como característica esencial el emprendimiento es puro; es decir que los emprendimientos han de ser por la observación de una oportunidad pura.

Características del emprendedor guatemalteco y sus negocios

El emprendedor guatemalteco tiene la actitud de identificar oportunidades en su entorno, pero esta no es su característica única. El 62% de los emprendimientos TEA son clasificados como nacientes y el restante 38% se clasifican como nuevos. El 39% de los emprendimientos lo realizan personas entre 18 y 44 años de edad.

El 25% de los negocios TEA son llevados a cabo por personas con ninguna (7%) o poca educación (18% primaria completa). Al igual que en años anteriores, predomina el porcentaje de emprendedores tempranos (TEA) que tienen estudios diversificados completos. El 27% de los emprendedores tienen diversificado completo y el 10% tienen básicos completos.

En Guatemala el 53% de los emprendimientos se inician con menos de Q7,500; y menos del 3% de los emprendimientos requieren más de Q100,000 para iniciar operaciones. Esto resulta en que el 90% de los emprendedores piensa que podrá generar no más de 5 empleos derivados de su negocio. Otra característica de los negocios TEA es que el 86% utiliza tecnología que se encontraba disponible desde hace más de 5 años.

El contexto de los emprendimientos

Hoy se habla de la posibilidad de que surja un clima que favorezca al emprendedor en economías en desarrollo. Detrás de esa intuición es importante darle un lugar a las decisiones de los emprendedores que están orientadas siempre hacia fines particulares, porque sobre estos descansa la esperanza de desarrollo para las economías pobres. Según la Encuesta Nacional de Expertos (NES), el 91% de los consultados consideran que el sistema educativo no promueve la creatividad o iniciativa personal, dos fuerzas importantes del emprendimiento. Por otro lado, la mayoría de expertos piensan que el acceso y la disponibilidad a las telecomunicaciones es favorable. Aunque más del 90% de los encuestados afirma que existe disponibilidad a servicios básicos, una porción representativa de la población aún vive en la ruralidad, por lo que el acceso a servicios suele ser limitado; y si existe, tiende a ser de mala calidad.

Las políticas del Gobierno en Guatemala no favorecen el emprendimiento y se enfocan en áreas lejanas a las fuentes de emprendimiento como propulsoras del desarrollo económico. La efectividad de los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento, y la importancia de las incubadoras de negocios mostraron resultados similares: el 73% de los expertos piensan que estas herramientas no aportan el apoyo suficiente para los emprendedores

Emprendimiento necesario pero no suficiente

A pesar de la gran incidencia en actitudes y actividades emprendedoras en los guatemaltecos, su nivel de vida, medido como la renta per cápita, no ha conseguido despegar. Guatemala hace gala de un buen elemento cuantitativo empresarial y un muy mal elemento cualitativo que explica, en parte, el estancamiento económico que sufre el país. Un 40% de los guatemaltecos tiene en sus planes iniciar su propio negocio, y más de un 12% se encuentra en las fases iniciales de emprendimiento; pero solo un 5% tiene un negocio con una trayectoria de más de 42 meses, que ya está generando ganancias y varios empleos. Solo el 4% de la población adulta, que también es emprendedora, espera dar empleo a menos de 5 personas; el 0.4%, a entre 6 y 19 empleos; y el 0.1%, a más de 20 personas. El entorno económico no ofrece suficientes niveles de ahorro nacional y muestra una dificultad para atraer inversión extranjera.

Los años de escolarización de la población guatemalteca son muy modestos: 5.6 años; y, además, la calidad de la educación en Guatemala es de un nivel más bajo en comparación con el resto de los países latinoamericanos.

En el contexto guatemalteco los emprendedores (71%) dan vida a negocios orientados al consumo, es decir, optan por modelos de negocios relacionados con la venta al detalle, hotelería, enseñanza, salud o servicios sociales en mercados cercanos a su comunidad o municipio. Este tipo de negocios tienen bajos retornos sociales, aunque el financiamiento no sea un problema; los pocos ingresos que generan no son suficientes para lograr una reinversión que permita prolongar la vida del negocio.

La definición del emprendedor y del proceso de emprender puede analizarse desde distintos puntos de vista. Dentro del campo de la Economía existen diversas definiciones que son interesantes conocer, pues esto permite ampliar la perspectiva de estudio cuando se piensa en un emprendedor.

Existe la visión kirzneriana de la empresarialidad como la actividad económica dirigida a descubrir oportunidades de beneficio que nacen de la descoordinación de los agentes económicos. En la medida en que los emprendedores encuentren y sean capaces de coordinar a dichos agentes, desaparece la oportunidad de ganancia. La categoría económica de empresario vendría a coordinar los mercados de factores con los mercados de productos finales, utilizando las mejores combinaciones de ambos para producir el máximo beneficio a todos los agentes, incluido a él mismo.

Como visión complementaria existe la de Peter Klein, según la cual el emprendedor es el especialista encargado de lidiar con la incertidumbre en el mercado. Los seres humanos tendrían dos formas de protegerse frente a eventos futuros: la consolidación y la especialización. La primera tiene que ver con eventos en los que se puede conocer mediante aproximaciones sucesivas los posibles resultados y las probabilidades de ocurrencia de estos resultados¹. La segunda (especialización) está relacionada con eventos en los que no se puede conocer ni todos los posibles resultados ni la probabilidad asociada a ellos². Bajo esta visión el empresario es el especialista que afronta la incertidumbre que tiene que ver con las condiciones de un mercado futuro que no se sabe qué forma tomará. La mayoría de personas delegan su decisión sobre la producción en aquellos visionarios que, equipados con un mejor conocimiento subjetivo de tiempo y lugar, son capaces de anticipar condiciones futuras.

Tanto en una como en otra conceptualización la empresarialidad es altamente beneficiosa. El hecho de contar con una pujante función empresarial supone que los recursos irán dirigidos hacia sus mejores usos y en el límite esta actividad se traduce en desarrollo económico ya que todos los implicados en el proceso se benefician de él mismo, ya sean emprendedores o no.

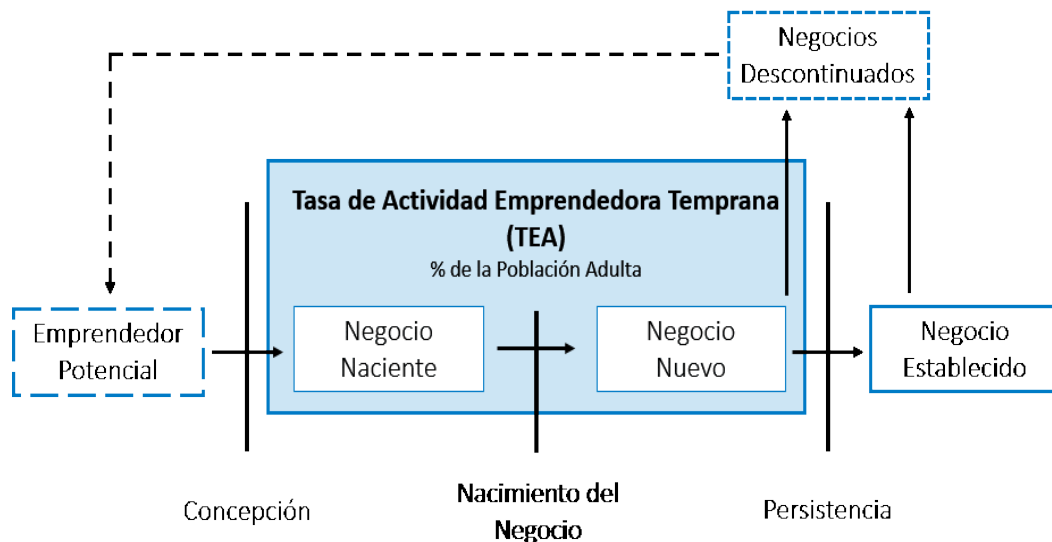
Los intentos de medir esta actividad económica son en extremo complicados debido a múltiples facetas emprendedoras que caen fuera del ámbito cuantitativo o, al menos, son difícilmente medibles. Por ejemplo, ¿cómo se puede medir las actividades empresariales que se dan en el seno de una empresa establecida? O surge la pregunta: ¿Cualquier persona, por el simple hecho de tener nominalmente una empresa, es un empresario o simplemente un poseedor de recursos? Apuntar estos problemas ilustra

¹ Es lo que Mises llama probabilidad de clase, o lo que Knight denomina eventos que caen bajo la categoría de riesgo. Véase

² En lo que Mises denomina probabilidad de caso o Knight nombra eventos que caen bajo la categoría de incertidumbre.

que si bien siempre es interesante intentar medir la actividad empresarial, cada medición tendrá problemas en un primer momento con la definición de empresarialidad y, en un segundo momento, con la adquisición de los datos relevantes al problema. Por lo tanto, estos datos, a pesar de contener información en extremo valiosa, han de ser siempre interpretados a la luz de diferentes teorías y siempre situados en un contexto concreto. No es lo mismo la actividad empresarial en un contexto de seguridad jurídica que sin él. De igual forma, no es lo mismo en un lugar donde exista abundante capital físico y humano que donde se carece de él. Por consiguiente, las posibilidades de extrapolar datos, incluso de la misma medición, son limitadas, aunque con las adecuadas consideraciones siguen siendo reales.

El Global Entrepreneurship Monitor es una forma de medir la actividad emprendedora que se basa en el siguiente esquema:



Dentro de este marco el emprendedor potencial sería aquel que pretende iniciar un negocio pero que, sin embargo, no ha llevado ninguna acción concreta para llevarlo a cabo.

El negocio naciente es aquel en el que se han comprometido recursos, pero aún no han generado ingresos durante 3 meses consecutivos.

El negocio nuevo es aquel que ha generado ingresos por más de 3 meses consecutivos y por menos de 42 meses.

Los negocios nacientes y los negocios nuevos forman la tasa de emprendimiento temprana -objeto principal de análisis de este informe- y que pretende dar una imagen del dinamismo del sector empresarial de un país.

Aquellos negocios que tienen ingresos por más de 42 meses consecutivos serán denominados “negocios establecidos”.

El informe está centrado en medir la cantidad de población entre 18 y 64 años que cae dentro de la tasa de emprendimiento temprano, aunque proporciona información detallada sobre un número mucho mayor de variables.

El emprendimiento en el mundo

No cabe la duda que los resultados del alto desempeño emprendedor, es decir, los productos, cambian el mundo a través de los procesos creativos que tienen como finalidad intrínseca las ganancias empresariales. Hablar del emprendimiento no es un tema nuevo, pero en los últimos años este ha encontrado un lugar importante en el seno de la teoría del desarrollo económico, porque los emprendedores fomentan la innovación, aceleran los cambios estructurales y obligan los negocios establecidos a permanecer en un estado constante de vigilancia y adaptación dentro del proceso evolutivo del desenvolvimiento económico de cada mercado.

Las consecuencias del emprendimiento, en teoría, son aportes significativos en productividad y eficiencia al sistema económico, contribuyendo a que los procesos de emprendimiento sean un elemento condicional, catalizador e impulsor en las distintas etapas del desarrollo económico de un país.

Las transiciones en el desarrollo económico y el emprendimiento

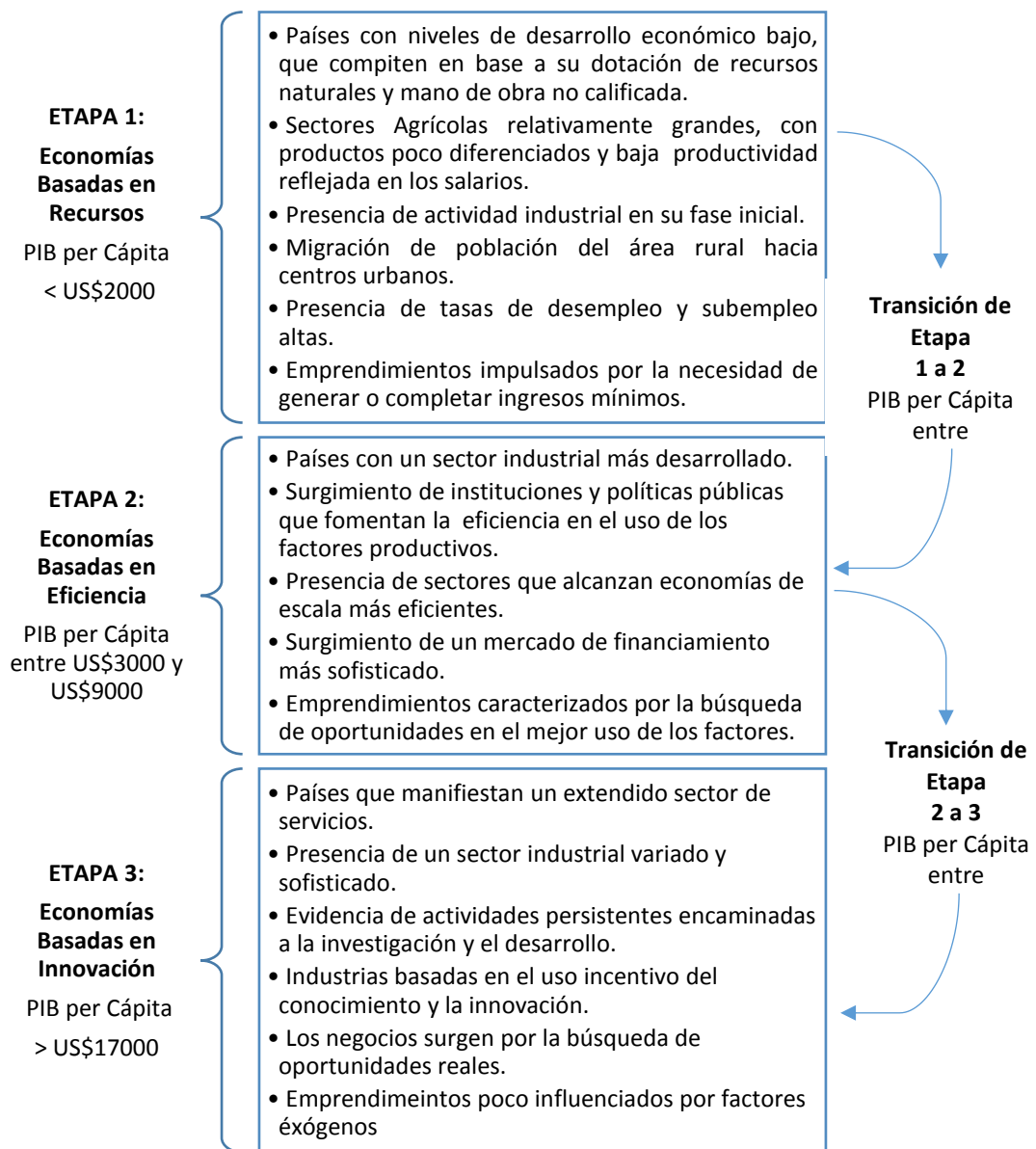
El GEM logra describir las actitudes, actividades y aspiraciones del emprendedor dentro del entorno propio de desenvolvimiento agregado de cada país. Se ha entendido que estos componentes están interrelacionados entre sí de manera compleja, formando un sistema compuesto por enlaces reforzadores entre uno y otro. En 2013 a través de la red global GERA (Global Entrepreneurship Research Association) más de 197,000 personas y aproximadamente 3,800 expertos nacionales participaron en el estudio del espíritu empresarial en 70 economías alrededor del mundo. Colectivamente representan todas las regiones del mundo, alcanzando el 75% de la población mundial y el 90% del PIB total del mundo.

Ahora bien, la creación de un nuevo negocio varía de acuerdo al sector económico en que se desenvuelve el emprendedor, la cantidad de personas que emprenden, los rasgos de condición demográfica, de calidad vida y el marco institucional de la zona o país. En reportes anteriores se ha señalado que la forma, el tipo y la intensidad de las actividades emprendedoras evolucionan en la medida en que los países avanzan en su senda de desarrollo. Bajo esta noción empírica es posible pensar que, aunque algunas economías se tornen parecidas, las características de sus emprendedores las hacen ser distintas por el *pool* de condiciones que moldean la actitud emprendedora. Bajo este marco, tiene mucho más sentido analizar los procesos productivos de las economías.

Dentro del GEM se clasifican las economías de países en tres grupos: las centradas en recursos, en eficiencia o en innovación (véase **Gráfico 1**). Las economías denominadas como de recursos se refieren a países cuya economía está entre las menos desarrolladas y que su centro de actividad económica está ligado a la explotación de recursos naturales. Por otro lado, las economías basadas en eficiencia son las economías de países que están moviéndose hacia un mayor grado de eficiencia y por

ello tienen más tecnificación, presencia de economías de escala y búsqueda de mecanismos que elevan sus niveles de productividad. Y, por último, se encuentran las economías basadas en innovación que representan a países en las más altas etapas de desarrollo y en las que se genera continuamente valor gracias a procesos de innovación de generar cambios y desarrollo de nuevos productos, servicios, métodos nuevos e invenciones.

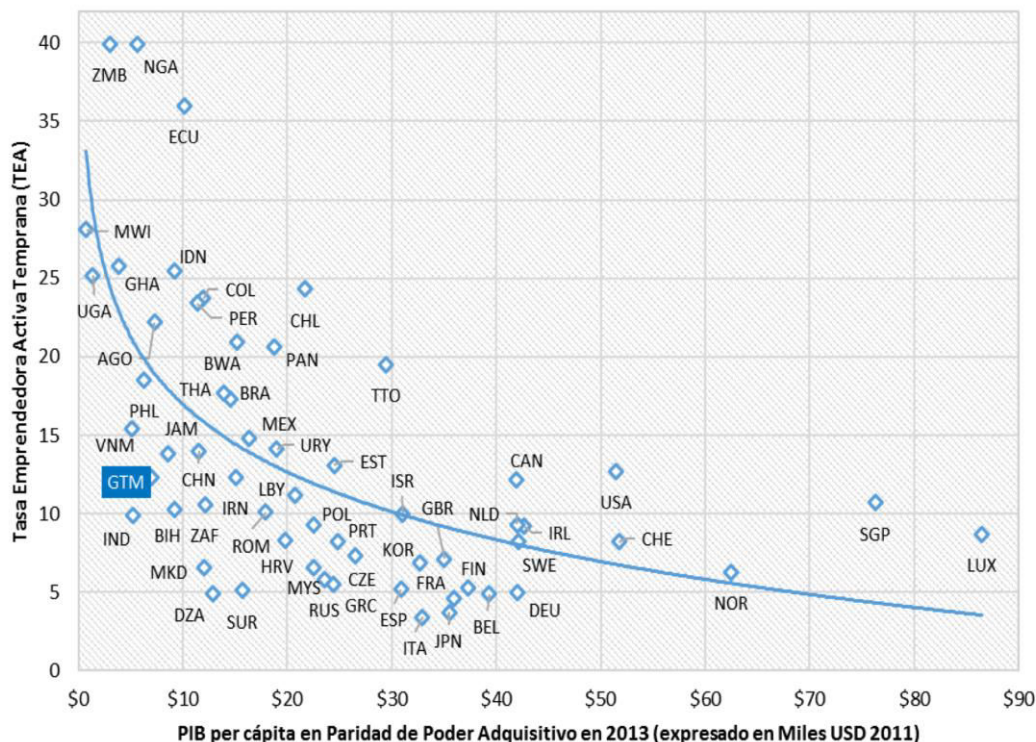
Gráfico 1: La Actividad Emprendedora a través de las distintas transiciones de desarrollo económico



En años anteriores Guatemala fue clasificada dentro del grupo de países que sostenían una economía basada en recursos. Una forma de interpretar el cambio podría ser que Guatemala está teniendo una combinación de variables que se asemejan más a países que están “saliendo” de los países en recursos y “entrando” a mostrar un comportamiento más parecido a los denominados países de eficiencia.

Como reflejo de los retos estructurales que se afrontan las diferentes economías, las tasas de emprendimiento varían, siendo más elevadas en las economías basadas en eficiencia o innovación. Guatemala ahora se encuentra clasificada como una economía basada en eficiencia, con una TEA de 12.8%. El **Gráfico 2.1** muestra la tendencia que se forma entre la TEA y el ingreso per cápita que alcanza cada economía. Siendo el primer indicador inverso, es decir, se espera menor TEA cuanto mayor sea el ingreso per cápita de la economía...

Gráfico 2.1



Nivel de Actividad de Emprendimiento Temprano

La intuición detrás es que el éxito provocado por desarrollo económico es un proceso de mejora sucesiva en el que las empresas, los emprendedores y sus entornos *coevolucionan* para fomentar formas cada vez más sofisticadas de producir y competir. El desarrollo de una economía aumenta cuando también lo hacen sus bases estructurales productivas, al mismo tiempo que se comparan con la competitividad global. Por lo que es de esperar que los países dentro de las economías clasificadas como innovadoras tengan las tasas de emprendimiento más bajas, pero, como característica esencial, el emprendimiento es puro; es decir que los emprendimientos han de ser por la observación de una oportunidad pura.

El **Gráfico 2.1a**, nos muestra que Guatemala tiene la segunda TEA más baja de los países que se toman en cuenta para representar la región latinoamericana. A nivel regional la TEA mantiene un promedio de 18.5% y Guatemala se encuentra por debajo

del promedio. Las principales diferencias entre el proceso de emprendimiento guatemalteco y latinoamericano se muestran en el **Gráfico 2.1b**.

Gráfico 2.1a: Actividad Emprendedora en Latinoamérica

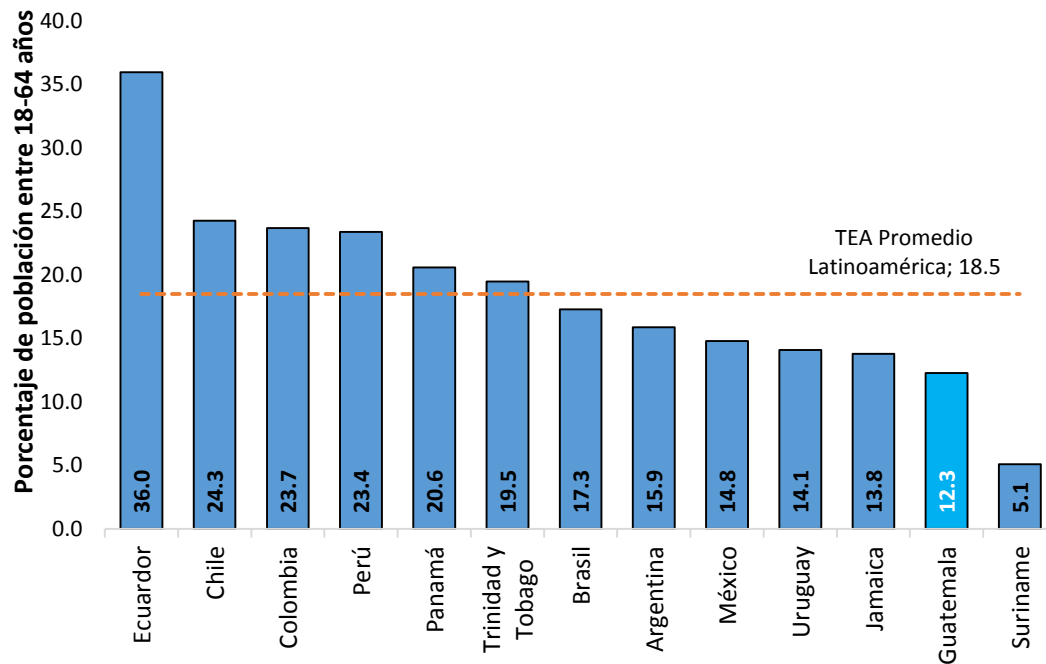
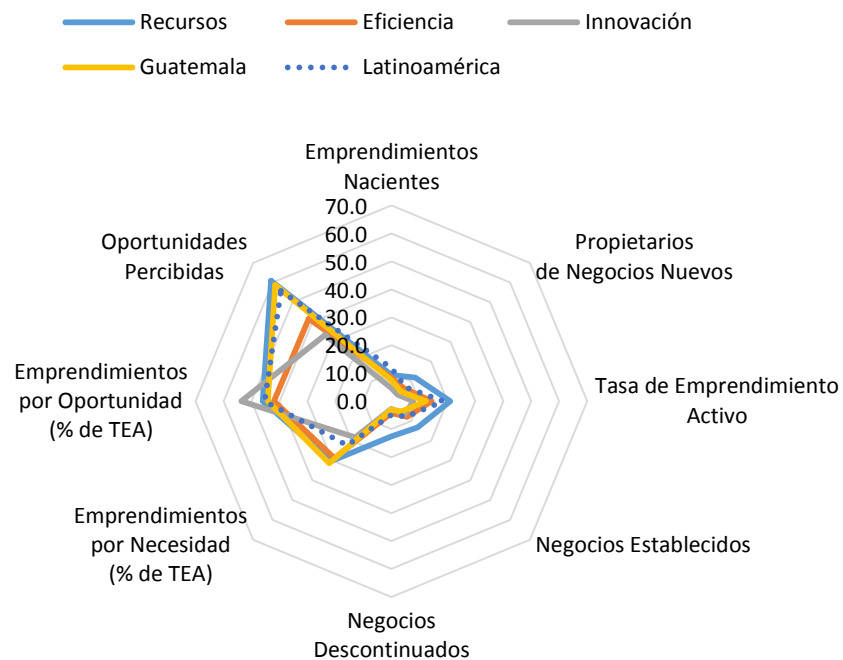


Gráfico 2.1b: Proceso de Emprendimiento Guatemala y Latinoamérica



El Emprendedor guatemalteco: comparación internacional

El ecosistema emprendedor tiene una forma multifacética de constituirse. La metodología GEM inicia estudiando el emprendimiento desde el surgimiento de un nuevo negocio, pasando por su madurez hasta llegar a su eventual cierre. Pero antes observa la actitud emprendedora que es en sumo compleja por el elemento de introspección de conciencia del emprendedor desde sí mismo acerca de sus características, conocimientos, habilidades y experiencia individual. De manera que la actitud de identificar oportunidades en su entorno, no es un elemento único del ser emprendedor.

Gráfico 3: Proceso del Emprendimiento en el Mundo

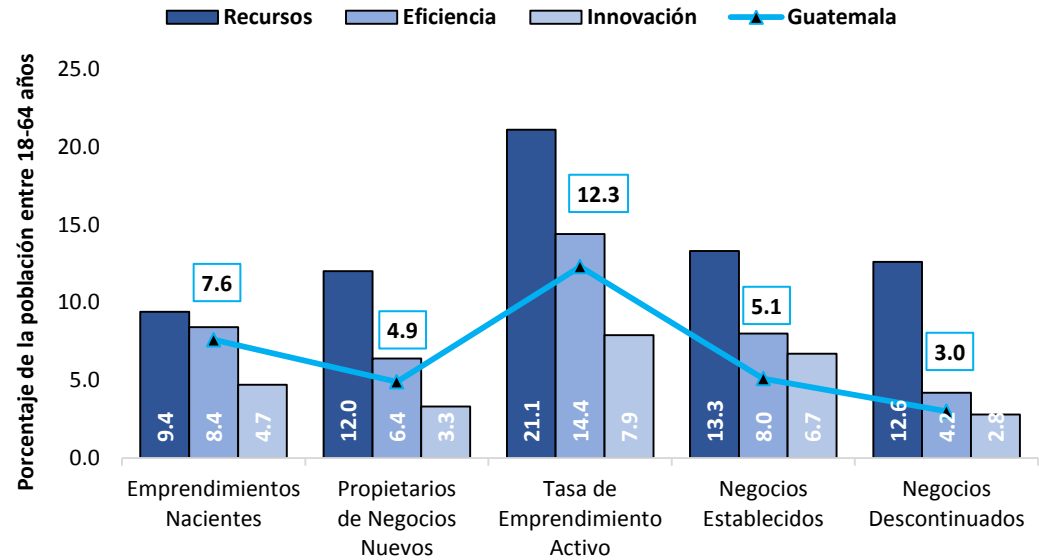
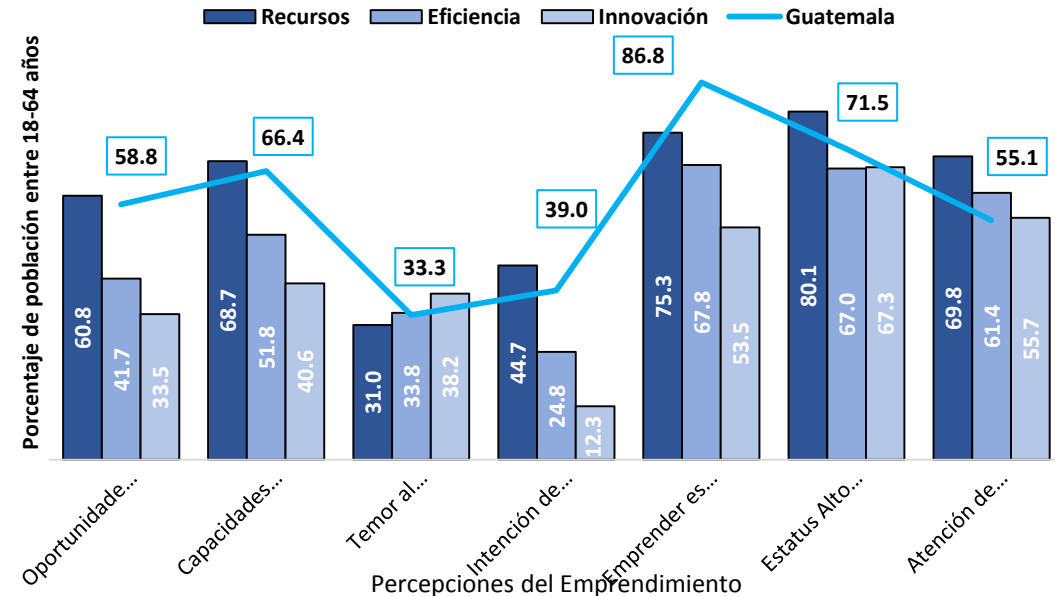


Gráfico 4: Percepción del Emprendimiento en el Mundo



¿Quién es el emprendedor guatemalteco?

Quién puede hablar del emprendedor guatemalteco si no él mismo reflexionando sobre lo que conoce a través de su experiencia. Este es el gran reto del APS: palpar lo que conoce el emprendedor. A lo largo de los años en que se ha realizado el estudio del GEM se han observado pequeñas variaciones de cómo se configuran los “jugadores” en el tema de emprendimiento, de acuerdo con los pasos del proceso que se define en el marco conceptual que utiliza el GEM.

En este último estudio se puede notar que el porcentaje de la población entre 18 y 65 años, que se encuentra en una etapa de Emprendimiento Temprano, es de 12.3%. Lo que llama la atención este año es que esta tasa está varios puntos porcentuales por debajo de los años anteriores (**véase Tabla**). La proporción entre Nacientes y Nuevos (60%-63% y 37%-39%, respectivamente) es muy similar en todos los estudios que se han realizado (excepto el 2010 donde hay 51% Nacientes y 49% Nuevos).

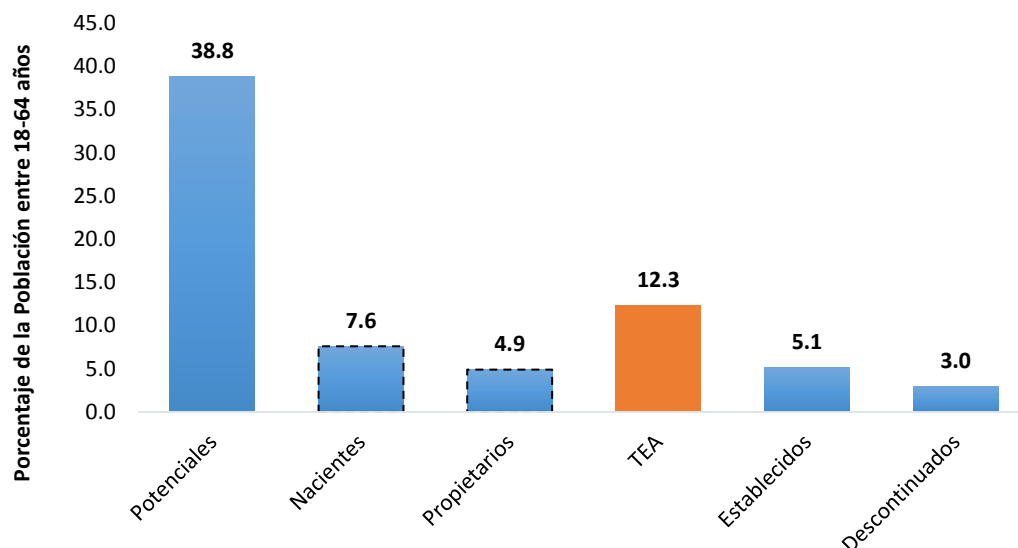
Tabla: Etapa del emprendimiento en Guatemala

Indicador	2009	2010	2011	2013
TEA	19.0%	16.2%	19.3%	12.3%
Nacientes (% del total de la TEA)	62.3%	51.0%	60.9%	62%
Nuevos (% del total de la TEA)	37.7%	49.0%	39.1%	38%
Establecidos (total encuestados)	4.6%	6.6%	2.5%	5%

Existen varias formas de interpretar esta información y también de generar preguntas que provocan discusión sobre las causas de esa baja.

En este contexto el emprendedor guatemalteco es un personaje heroico no mítico, porque tiene la capacidad de vencer todo tipo de contratiempos para generar prosperidad de la nada y contribuir al bienestar de los que se benefician con su emprendimiento. El **Gráfico 5** muestra las distintas etapas del emprendimiento en Guatemala y refleja que la tasa de emprendimiento más alto se encuentra en la etapa potencial. Este indicador concentra a los guatemaltecos que en los siguientes doce meses tienen la intención de emprender un negocio y son alrededor del 38.8% de la población adulta entre 18 y 64 años; cifra que supera el promedio latinoamericano (32.5%) ocupando el quinto lugar tan solo por debajo de países como Colombia (54.5%), Chile (46.5%), Ecuador (39.9) y Jamaica (39.5%). Estos emprendedores potenciales todavía no han hecho alguna actividad en concreto para llevar a cabo el emprendimiento, por lo que únicamente refleja el deseo de establecer un negocio.

La tasa de emprendimiento potencial en Guatemala cae bruscamente cuando el emprendedor intenta concretar su idea de negocios. La tasa de emprendimiento temprano en Guatemala alcanza el 12.3%, pero en países como Colombia (23.7%), Chile (24.3%) o Ecuador (36%) esta tasa es más alta y la caída no suele tan abrupta como en el caso de Guatemala.

Gráfico 5: Etapa del emprendimiento en Guatemala 2013

Fuente: GEM, 2013

El tema de educación en el proceso emprendedor es otra dimensión de análisis sobre los emprendedores en Guatemala. Por una parte se puede pensar que el tipo de emprendimientos que desarrolla el 25% de la TEA son llevados a cabo por personas con ninguna (7%) o poca educación (18% primaria completa). Claro que es imposible hacer conclusiones de la calidad de un emprendimiento conociendo el nivel educativo, pero lo que sí se puede decir es que no parecieran ser de los emprendimientos con altos niveles de tecnología, eficiencia, mejora continua en su productividad que son tan importantes en la actividad económica de un país.

Solamente 4% de los emprendimientos tempranos poseen estudios universitarios completos. Esto permite aportar al análisis algunas preguntas sobre la educación universitaria en Guatemala. Probablemente estos datos muestran el motivador principal de quien se gradúa con un título universitario: obtener un mejor empleo. Eso está muy bien, pues mano de obra calificada y mejor preparada también atrae mejores operaciones empresariales al país, sean fundadas por emprendedores guatemaltecos o extranjeros. Pero, es bueno cuestionarse si el sistema educativo, con algunas excepciones, promueve o no el espíritu emprendedor en sus estudiantes o simplemente los educa para ser empleados obedientes. Este tema apasionante podría abrir otra avenida de investigación y discusión muy interesante.

Al igual que en años anteriores, predomina el porcentaje de emprendedores tempranos (TEA) que tienen estudios diversificados completos. Pareciera ser que es allí donde está la más alta concentración del nivel educativo de los emprendedores en Guatemala. El 27% tienen diversificado completo y 10% tienen básicos completos.

Probablemente, estos datos son una invitación continua a que las instituciones educativas de todo nivel incluyan en sus programas académicos elementos formativos para emprendedores, pues habrá varios de sus estudiantes que decidirán, por razones diferentes en cada caso, tomar el camino del emprendimiento y el que puede

potenciarse en calidad y probabilidad de permanencia si hay un valor agregado en su proceso educativo.

Gráfico 6: Educación de los Emprendedores TEA y Establecidos

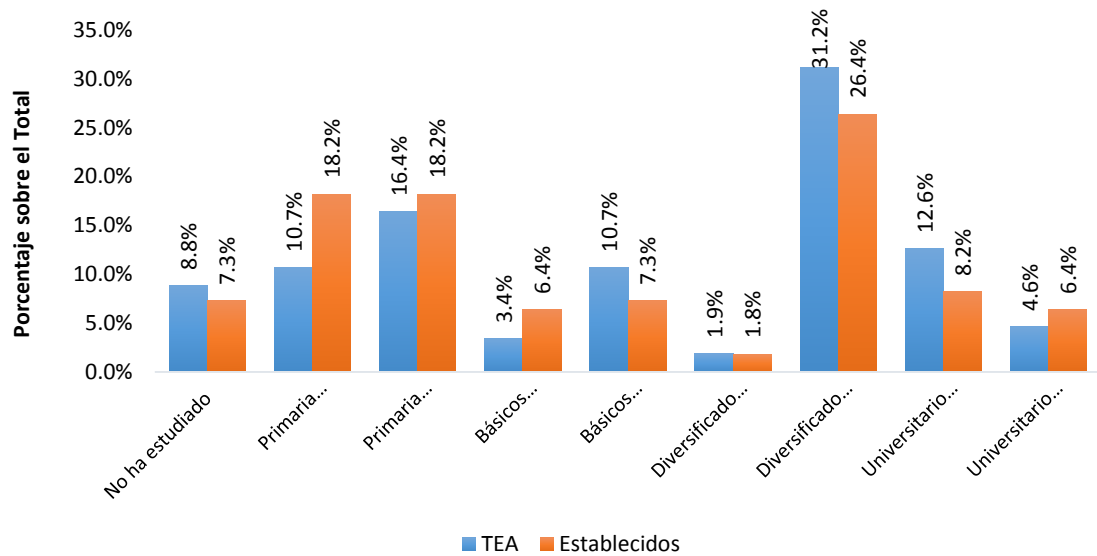
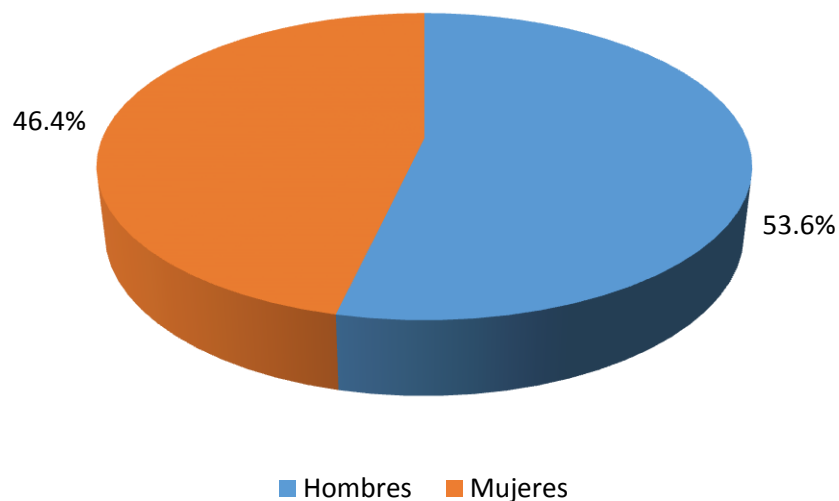


Gráfico 7: Percepción de Habilidades (% del total de emprendedores y establecidos)

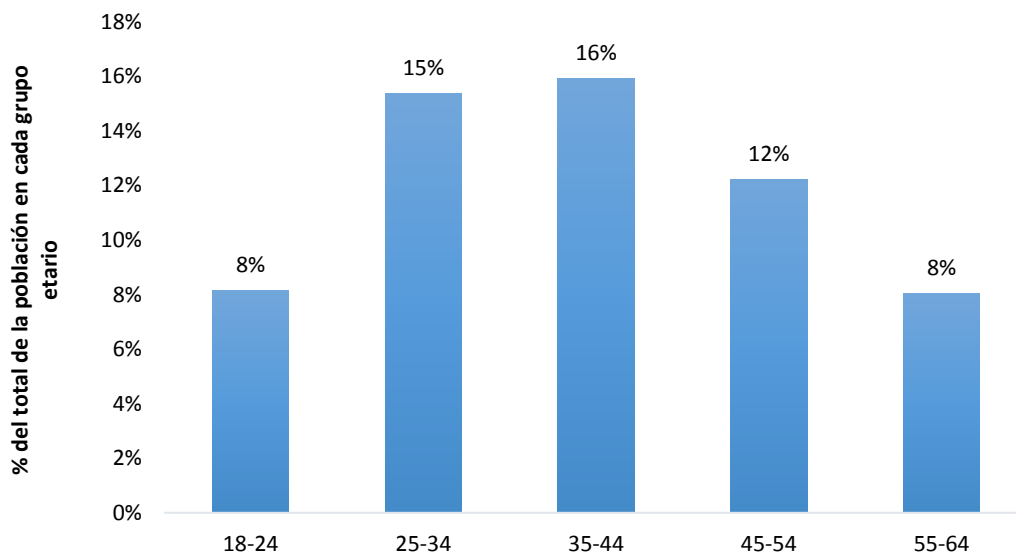


De las personas identificadas como emprendedores nacies y propietarios, los cuales comprenden la TEA, encontramos que el 46.4% son mujeres y el 53.6% son hombres.

Es joven

Cuando se perfila al emprendedor guatemalteco, este comparte características de la población general del país, entre ellas, su juventud. El 57% de los guatemaltecos tiene menos de 34 años, un 78% tiene menos de 44 años de edad. Si se identifica el emprendimiento por grupo etario, se puede encontrar que el 23% de los emprendimientos lo realizan personas entre 18 y 34 años de edad. La edad en la que más emprenden los guatemaltecos es en el rango entre 35 y 44 años de edad. Dichos resultados son expuestos en el Gráfico 8.

Gráfico 8: TEA por grupo etario (% del total de la población en cada grupo etario)



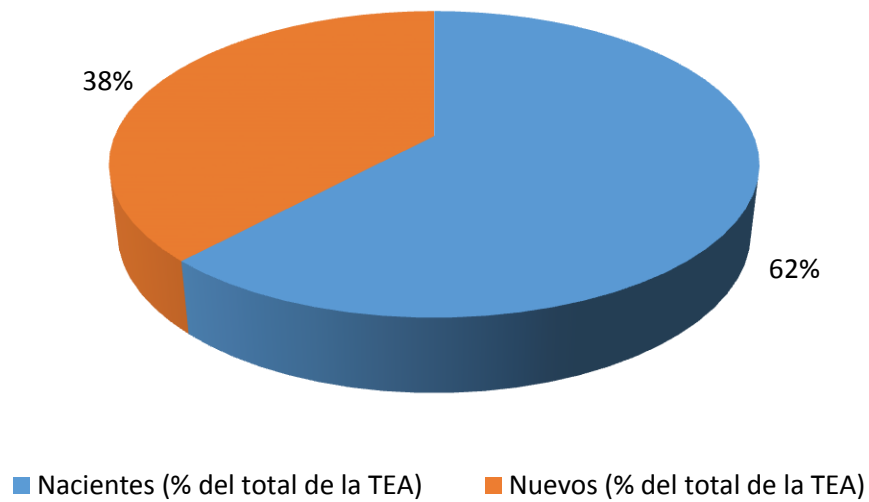
Fuente: GEM, 2013

La fuerte presencia de adultos jóvenes dentro de la composición de la TEA del país puede ser indicio de un mercado laboral carente de oportunidades para que los jóvenes se inserten de manera exitosa al sector productivo del país. Hay que recordar que cada año 200,000 jóvenes se suman a la PEA y el país genera en promedio 20,000 empleos formales cada año.

Está empezando su emprendimiento

De la TEA total del país -12.3%,- el 62% de estos emprendimientos son clasificados como nacientes, y el restante 38% se clasifica como nuevos. Esto se traduce a que el 4.3% de los adultos encuestados poseían negocios establecidos con más de 42 meses de operación.

Gráfico 9: Etapa de desarrollo del negocio de los emprendedores (% del total de emprendedores)



Fuente: GEM, 2013

El 62% de los emprendedores del país se encuentra en una posición de tener comprometidos los recursos para iniciar un negocio y lleva más de tres meses desde que comprometieron dichos recursos. En Guatemala existen casi dos emprendimientos nacientes por cada emprendimiento establecido. Esta relación ha mejorado respecto al 2009, el primer año en que se realizó el estudio, donde la relación era de un negocio establecido por cada cinco nacientes.

Emprende por oportunidad

Dentro de los factores que una persona evalúa, ya sea de forma consciente o no, en la toma de decisión sobre convertirse en emprendedor se halla el costo de oportunidad. Esto implica una evaluación personal sobre los retornos esperados de un nuevo negocio respecto de las ocupaciones alternativas. Dentro de un mercado laboral eficiente el motivo lógico del por qué una persona emprenderá es el que ha encontrado una oportunidad de negocios cuyo retorno es mayor a sus alternativas.

El GEM agrupa las motivaciones para emprender en dos categorías principales: los emprendimientos por oportunidad y los emprendimientos por necesidad. En Guatemala el principal motivo por el que se emprende es por necesidad, con un 68% de los emprendimientos clasificados en esta categoría.

Gráfico 10: Emprendimiento por necesidad versus oportunidad (% del total de emprendedores)

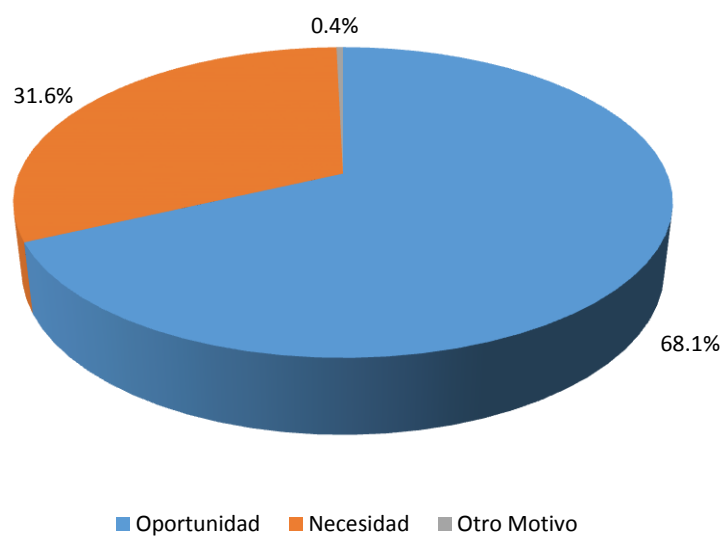
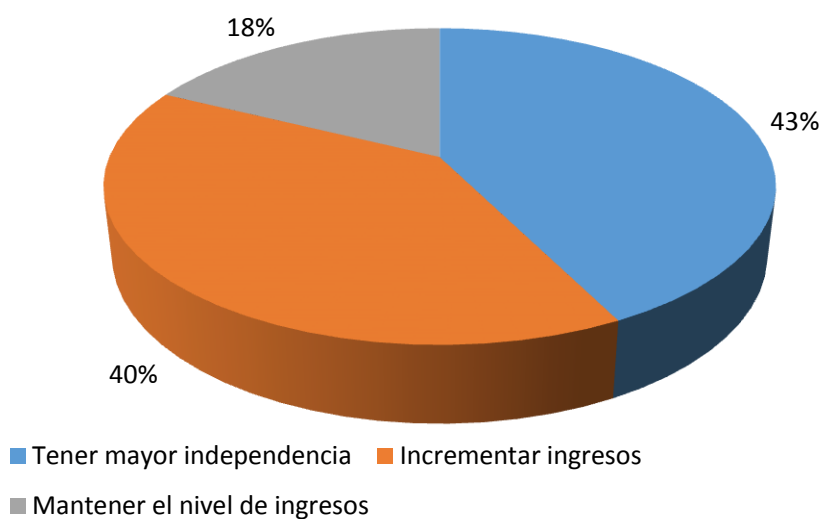


Gráfico 11: Motivación del emprendimiento por oportunidad (% del total de emprendedores)

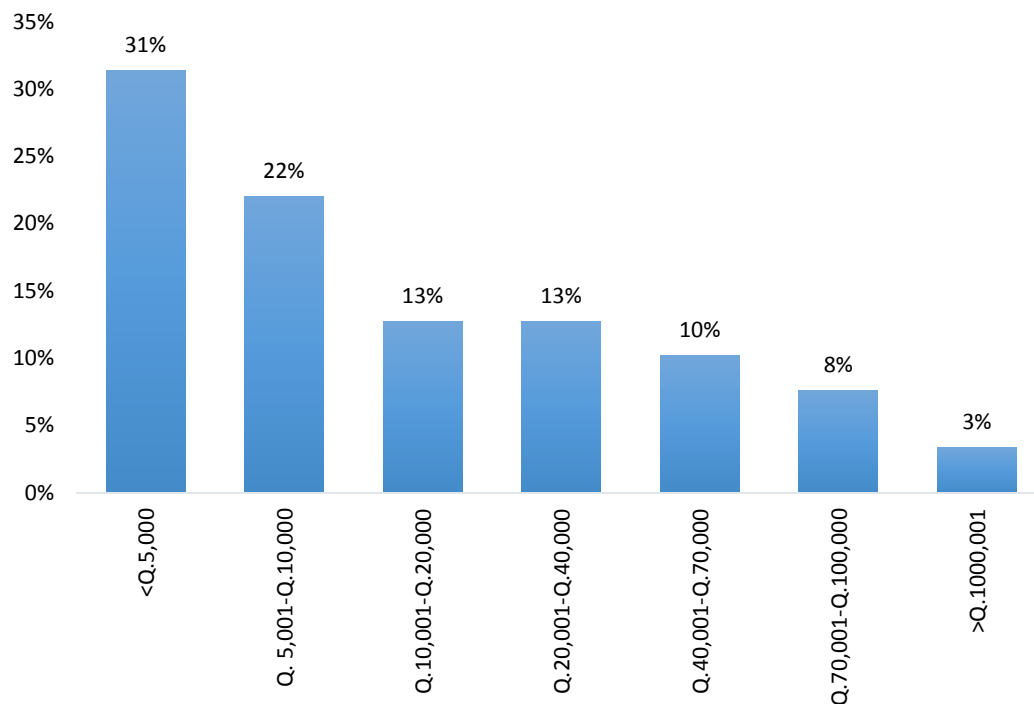


Fuente: GEM, 2013

Tiene bajos niveles de capitalización

Si existe un factor determinante para perfilar el tipo de emprendimiento que en Guatemala se genera, este debe ser el nivel de capitalización que los nuevos negocios requieren. En el país el 53% de los emprendimientos inician con menos de Q7, 500. Menos del 3% de los emprendimientos requieren más de Q100,000 para iniciar operaciones.

Gráfico 12: Montos requeridos para iniciar un negocio (% del total de emprendedores)



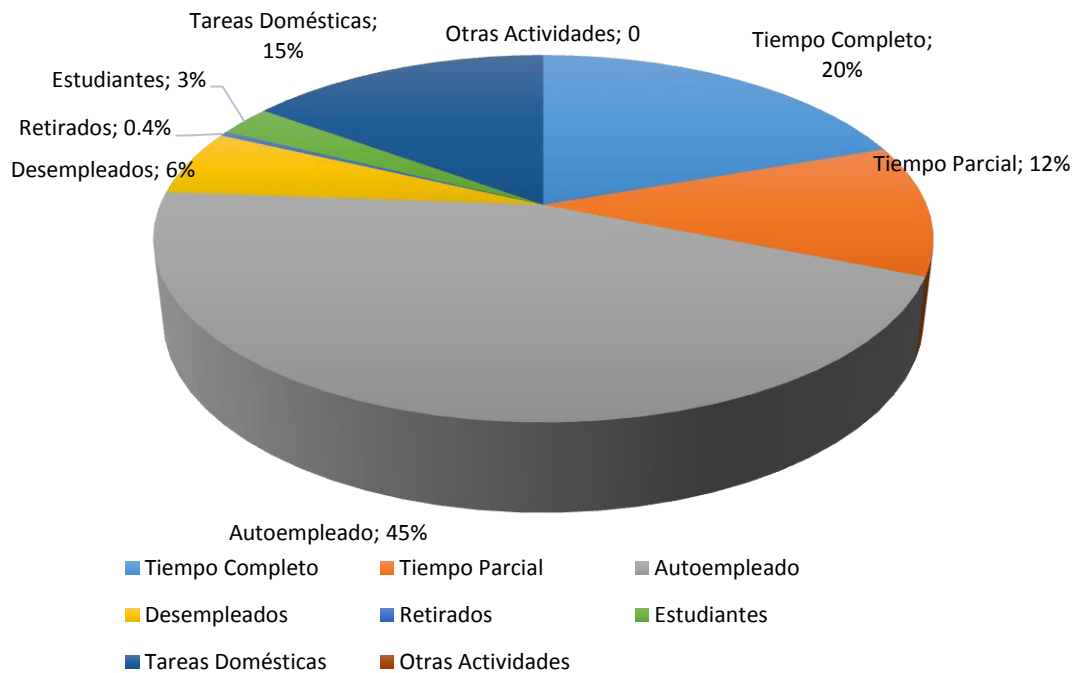
Fuente: GEM, 2013

El 61% de los emprendedores aportará todo el capital semilla necesario para arrancar operaciones. Esta cifra puede parecer alta, pero, entendiendo los bajos niveles de capitalización que se utiliza, no debiese de sorprender. De los fondos adicionales necesarios para iniciar operaciones, se encontró que el 39% de ellos proviene de un familiar cercano.

Tiene múltiples ocupaciones

El emprendedor guatemalteco debe poder balancear su tiempo entre distintas actividades, ya que no se dedica de manera exclusiva a su emprendimiento. De los emprendedores un 20% posee un trabajo de tiempo completo, cerca de un 20% dedica su tiempo a actividades no remuneradas (amas de casa y estudiantes) y un 12% tiene un trabajo de tiempo parcial.

Gráfico 13: Estatus laboral de los emprendedores en Guatemala (% del total de la TEA)



Fuente: GEM, 2013

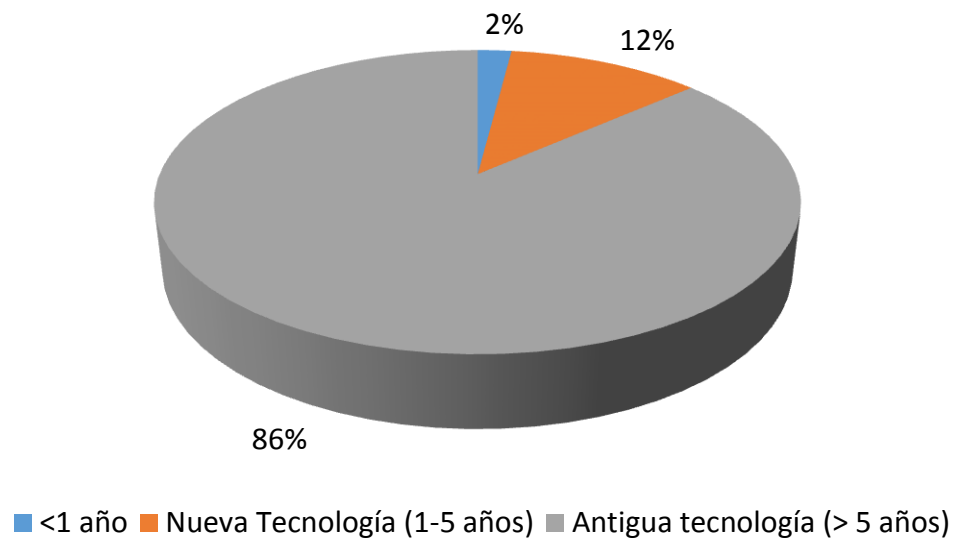
Se puede inferir que el emprendimiento en Guatemala es una actividad que permite complementar los ingresos que un hogar necesita. El hecho de tener que realizar múltiples actividades, de manera teórica, limita el alcance que puedan tener los emprendimientos del país al limitar la posibilidad de especializarse. La falta de especialización puede traducirse a menor nivel de aprendizaje, menor nivel productividad y, por ende, menores niveles de ingresos.

No utiliza la última tecnología disponible

La modernización en la infraestructura productiva de un negocio se encuentra íntimamente ligada al nivel de competencia en el mercado donde el emprendimiento se desarrolla, el nivel de valor agregado que el producto/servicio ofrece, así como el nivel de innovación del emprendedor.

En Guatemala únicamente el 2% de los emprendedores utiliza tecnología que se encontraba disponible en el mercado hace menos de doce meses, el 86% utiliza tecnología que se encontraba disponible hace más de 5 años. Esto permite deducir que los emprendedores poseen poca necesidad de capacitación, bajo nivel de capitalización y baja sofisticación de los negocios.

Gráfico 14: Adopción de tecnología de los emprendedores (% del total de la TEA)

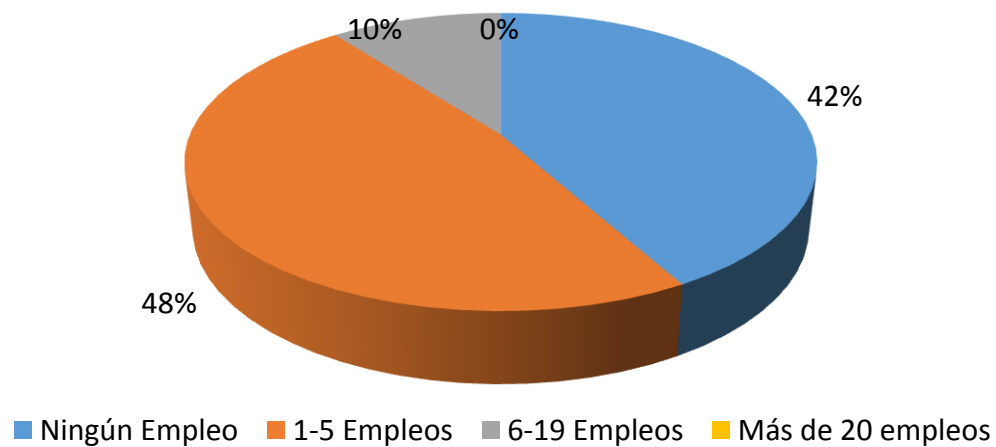


Fuente: GEM, 2013

No tiene expectativas de generar un gran número de empleos

Si se ha perfilado a un emprendimiento que se inicia por necesidad, con tecnología antigua, que no requirió fuertes inversiones de capital para arrancar operaciones, no debiese sorprender que no tenga un gran impacto en la economía del país. Esto se infiere mediante las expectativas de generación de empleo, donde el 90% de los emprendedores piensa que podrá generar no más de 5 empleos derivados de su negocio.

Gráfico 15: Número de empleos generados por los emprendedores (% del total de emprendedores)



Fuente: GEM, 2013

Gráfico 16: Proporción de negocios TEA que generarán empleos

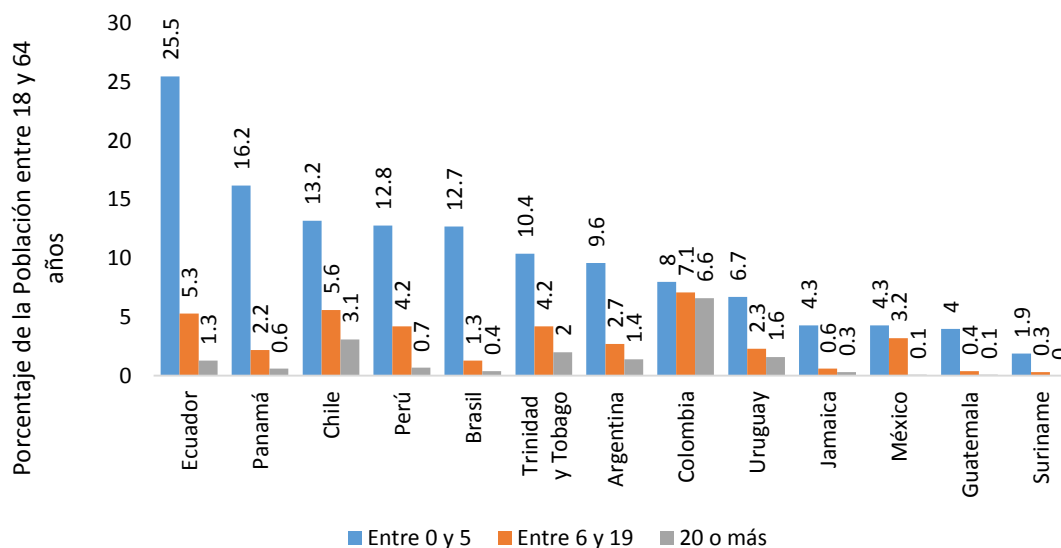
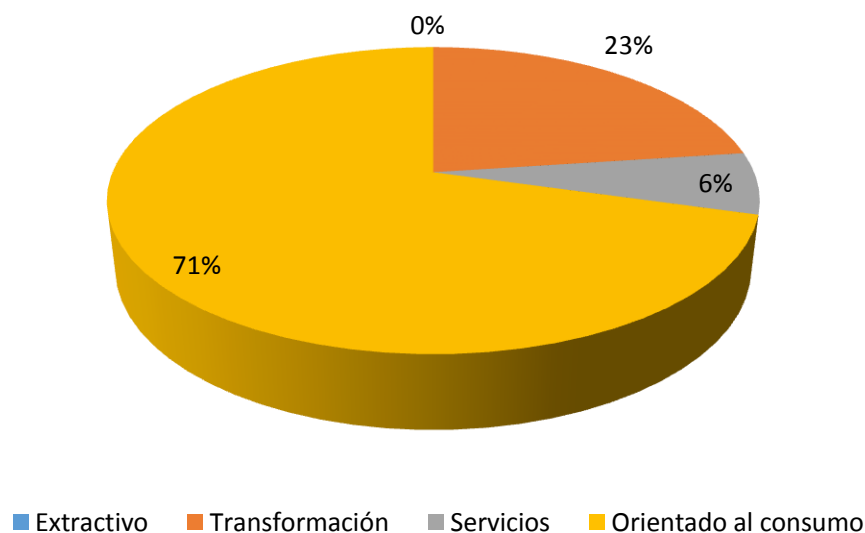


Gráfico 17: Tipos de Negocios Desarrollados (% del total de emprendedores)



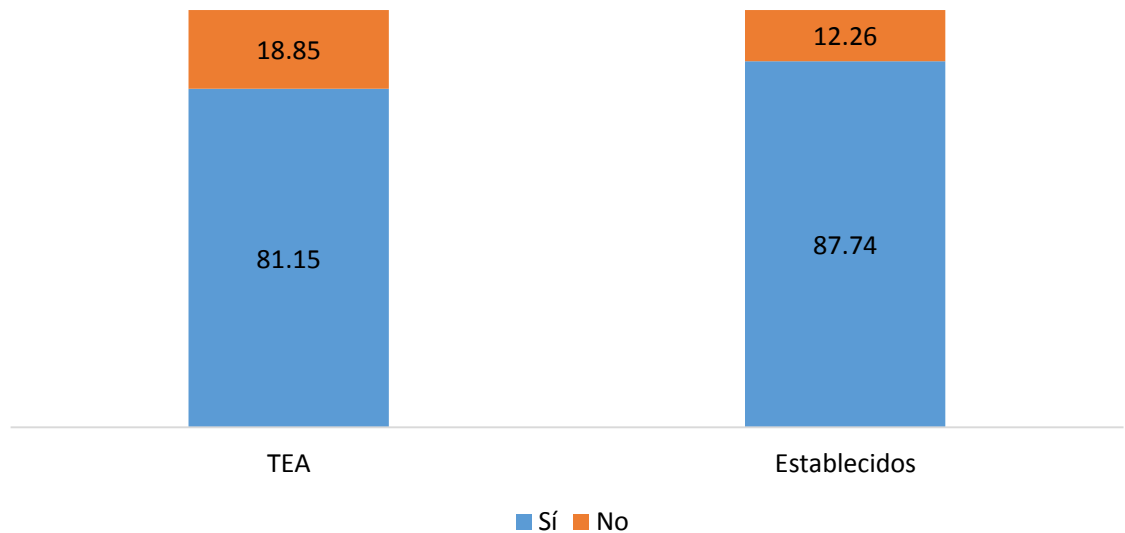
Se distinguen 4 grandes grupos de actividades económicas:

- Actividad extractiva: agricultura, pesca, minería, silvicultura
- Transformación: construcción, manufactura, transporte, comunicación, venta al por mayor
- Servicios: financieros, seguros, bienes raíces
- Orientado al consumo: venta al detalle, hotelería, enseñanza, salud, servicios sociales

El emprendedor guatemalteco se caracteriza por situarse mayoritariamente en las últimas fases del proceso productivo, sobre todo, venta al detalle. En concreto, un 71%

de los emprendimientos nacientes se dedica a sectores orientados al consumo. Un importante 23% se dedica a la transformación, es decir, en una fase del proceso productivo en la que las potencialidades para generar valor son mayores. Un pequeño 6% se dedica al sector servicios, la importancia del sector extractivo en los nuevos emprendimientos es prácticamente nula.

Gráfico 18: Percepción de Habilidades (% del total de emprendedores y establecidos)



Las habilidades percibidas de los emprendedores guatemaltecos sobre sí mismos son muy elevadas, un 81,15% de los emprendedores nacientes declara tener las habilidades necesarias para llevar exitosamente un negocio. En el caso de los empresarios establecidos, la mayor experiencia de los mismos unido a la confianza de haber sobrevivido en el mercado un mayor tiempo impulsa a este indicador a un 87,74%.

Encuesta Nacional a Expertos

Además de apoyarse en indicadores que miden la actividad emprendedora y las actitudes y aspiraciones de los individuos, la metodología del GEM incluye otra herramienta importante para medir otros factores que impactan el emprendimiento en un país. La Encuesta Nacional a Expertos (NES, por sus siglas en inglés), combina una metodología cuantitativa y cualitativa con el fin de resaltar los aspectos institucionales que tienen incidencia en el emprendimiento.

Los datos recogidos en esta encuesta, que tienen predominancia cualitativa, proporcionan opiniones de expertos en 9 distintas áreas. Algunas consideraciones importantes incluyen que, por lo menos, un entrevistado de cada área debe ser un emprendedor, debe haber un balance en el género de los entrevistados y su experiencia debe ser tanto del sector público como privado.

Para englobar las opiniones de los expertos en temas que abarcan desde la percepción de oportunidades hasta las normas sociales que rigen el contexto emprendedor, las distintas áreas a considerar son:

1. Sector financiero
2. Políticas de Gobierno
3. Educación y capacitación
4. Programas de Gobierno
5. Infraestructura comercial y profesional
6. Apertura al mercado interno
7. Normas sociales y culturales
8. Acceso a infraestructura física
9. Conocimiento y Tecnología
10. Imagen social del emprendedor
11. Innovación

De acuerdo con estas áreas, las respuestas de los expertos pueden agruparse en las siguientes categorías: a) “cierto” para las respuestas correspondientes a “completamente cierto y un tanto cierto”; y b) “falso” para las respuestas correspondientes a “completamente falso y un tanto falso”.

En base a las respuestas a estas preguntas, se construyen resultados que sintetizan las percepciones de expertos nacionales para cada área del contexto emprendedor.

1. Sector Financiero

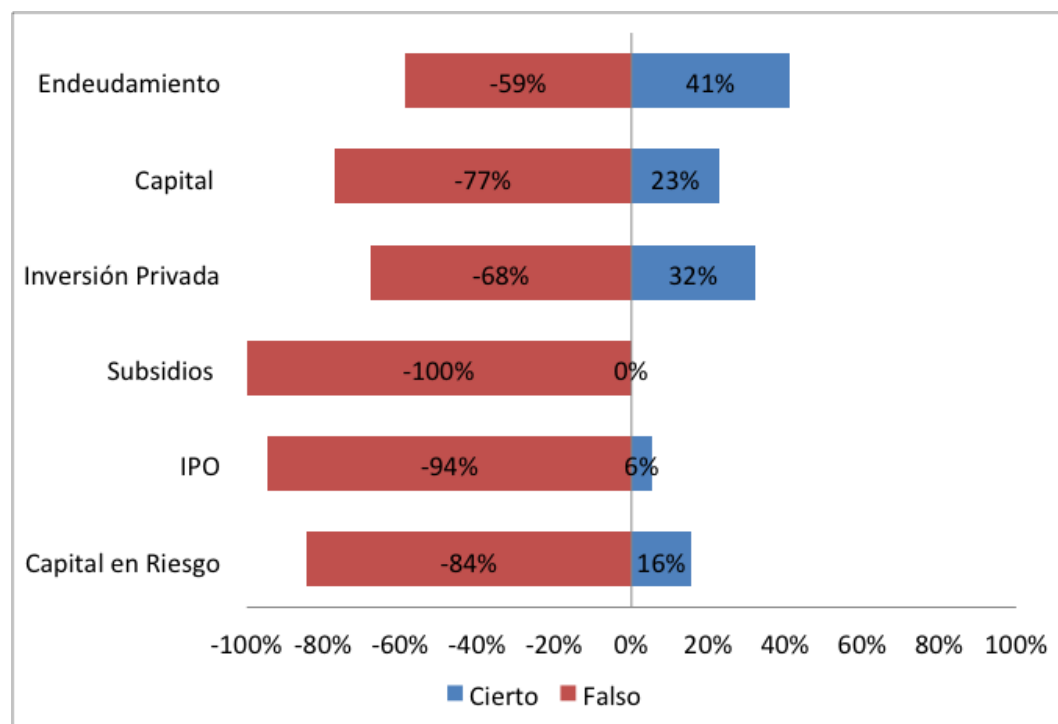
Esta categoría muestra la disponibilidad de recursos financieros para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de empresas existentes. Esto es relevante principalmente porque las decisiones para iniciar operaciones o apalancar el

crecimiento de los negocios dependen, en gran medida, de la cantidad, variedad y costo de las distintas fuentes para financiarse.

Las preguntas giran en torno a las siguientes categorías:

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

Gráfico 19: Evaluación del sector financiero



Según la percepción de los expertos, las fuentes de financiamiento en Guatemala son escasas. La opción más accesible para los emprendedores para financiar empresas nuevas y en crecimiento es el endeudamiento. Usualmente este financiamiento proviene de los propios ahorros de los emprendedores o del apoyo que reciben de parientes cercanos.

Por su parte, el insuficiente desarrollo del sistema financiero en Guatemala se ilustra con los resultados del capital de riesgo y financiamiento mediante colocación de acciones. Los instrumentos más sofisticados para financiar el emprendimiento son muy limitados, y en un mercado poco competitivo la carencia de formalidad e innovación impide el desarrollo de estas fuentes alternativas. Cabe resaltar que los subsidios del gobierno para financiarse son prácticamente inexistentes.

La concreción de ideas innovadoras debería ser un antecedente directo para desarrollo de una mayor diversidad de instrumentos específicos para financiarse. Esto no sólo permitiría transferir fondos de quienes quieren ahorrar a quienes requieren recursos para invertir, sino que redistribuiría el riesgo de quienes buscan reducirlo, a quienes están dispuestos a tomarlo.

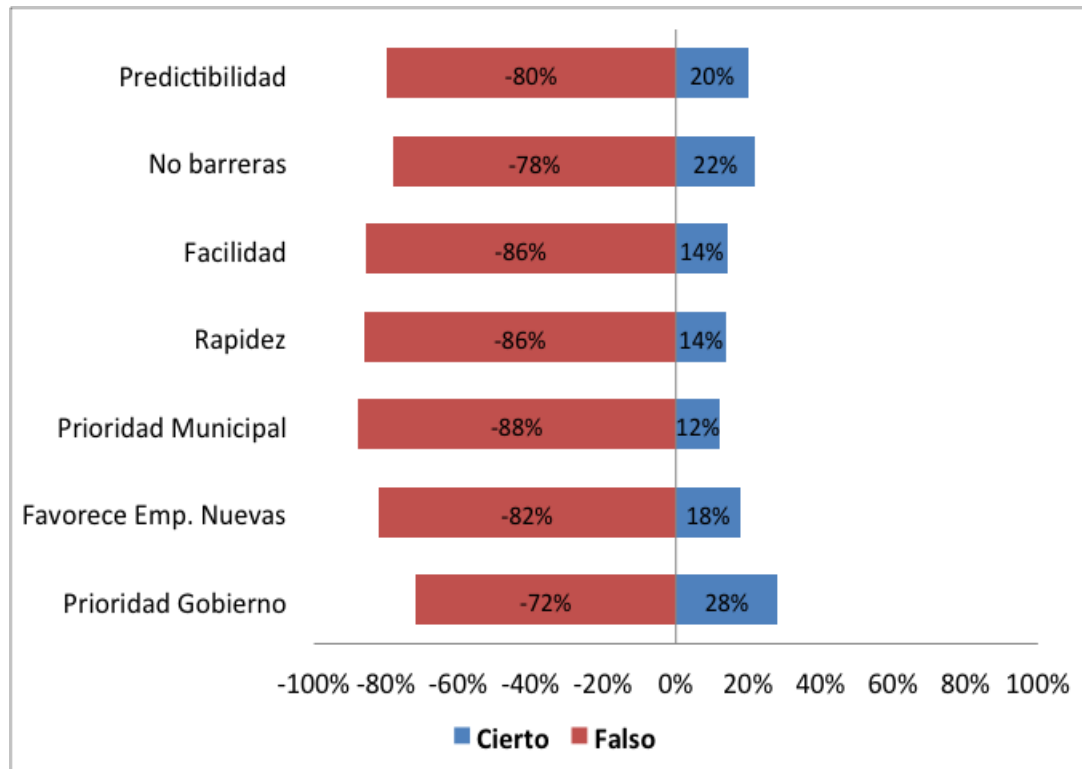
2. Políticas gubernamentales

La implementación de las políticas públicas en Guatemala normalmente se enfoca en áreas lejanas a las fuentes de emprendimiento como propulsoras del desarrollo económico. Estas acciones, que luego se traducen a políticas públicas, pueden generar distorsiones o generar facilidades y eliminar barreras para emprender.

Esta categoría se centra en el papel de las políticas de gobierno para favorecer el emprendimiento en los siguientes rubros:

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

Gráfico 20: Evaluación de las políticas de Gobierno



De acuerdo con los resultados, las políticas del Gobierno de Guatemala no favorecen el emprendimiento. La prioridad municipal, que debería tener un rol descentralizador que facilite la ejecución de sus funciones, no cumple con su papel, según el 88% de los encuestados. Adicionalmente, la rapidez y facilidad para realizar trámites administrativos y burocráticos es, en realidad, una colección de procedimientos costosos, laboriosos y tardados.

Sólo el 20% de los expertos afirmó que los impuestos y tasas no constituyen una barrera para empresas nuevas y en crecimiento, mientras la predictibilidad de las regulaciones gubernamentales es incierta e ineficiente. La categoría mejor calificada fue la Prioridad Gobierno, donde el 28% de los encuestados afirmó que las políticas de apoyo gubernamental son prioritarias para las empresas nuevas y en crecimiento; no obstante, el 72% piensa que esta afirmación es falsa.

El 82% de los expertos no considera que las políticas gubernamentales favorezcan la actividad emprendedora, lo cual va en línea con los negativos resultados en las otras áreas. Bajo este contexto en el que el gobierno no se percibe como un facilitador para el emprendimiento de nuevos y crecientes negocios, es evidente comprender porqué la mayor parte del empleo en Guatemala es informal, conduciendo a una baja productividad y escaso desarrollo. Sin las facilidades mínimas para incurrir en los costos financieros, riesgos y costos de oportunidad para emprender, la potencialidad de los emprendedores se minimiza, minusvalorando el valor intrínseco del emprendimiento. En general, el gráfico muestra que, de acuerdo con la opinión de los expertos, el Gobierno no se está preocupando por crear los incentivos adecuados para facilitar el emprendimiento en los negocios nuevos y crecientes.

3. Educación

La educación proporciona conocimientos y habilidades a las personas para obtener las competencias específicas que se requieren para acceder a empleos de buena calidad y para elevar los niveles de productividad. Sin embargo, como se verá más adelante, la educación no es más que un tipo concreto de capital y su desarrollo ha de ocurrir en conjunto con otro tipo de capital en la economía para que tenga un efecto positivo sobre la productividad y, por ende, sobre el nivel de vida de los ciudadanos.

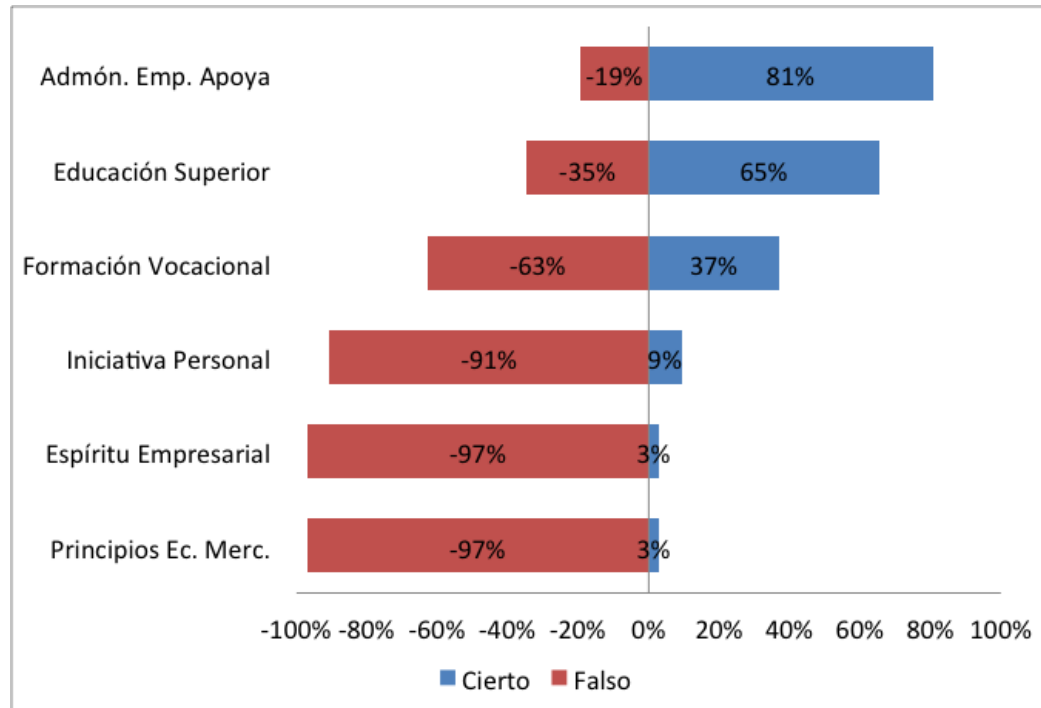
Si se cumple esto, la inversión en capital humano contribuye a elevar la competitividad de los individuos, lo cual, a su vez, representa un aumento en los salarios. De estas consideraciones sobre la educación se desglosan las siguientes preguntas:

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

El siguiente gráfico muestra una evaluación más o menos favorable respecto a la educación superior, consistente con los resultados de los últimos años. Sin embargo, es importante resaltar que sólo una pequeña fracción de la Población Económicamente Activa tiene acceso a este tipo de educación en Guatemala. El 81% de los encuestados afirmó que la educación en administración de empresas y carreras afines, que ofrecen las instituciones de educación superior, es adecuada para la creación y el crecimiento de las empresas.

En cuanto a la educación vocacional, más de la mitad de los expertos opinaron que los sistemas de educación no proveen una preparación adecuada para la creación de empresas.

Gráfico 21: Evaluación de la educación



El 91% de los expertos indicó que el sistema educativo no promueve la creatividad o iniciativa personal, dos fuerzas importantes como fundamento del emprendimiento. Sumado a esto, los estudiantes no están adquiriendo las destrezas y competencias que les permiten enfrentarse con éxito a los desafíos de un mundo globalizado.

El 97% de los entrevistados considera que la educación primaria y secundaria no promueve el espíritu empresarial, y la misma proporción niega que en el sistema educativo se impartan los principios básicos de una economía de mercado. Este último indicador es especialmente preocupante, pues los emprendedores llegan a carecer del conocimiento y las herramientas para emprender bajo un marco en el que se respeten reglas del juego tales como los derechos de propiedad y el cumplimiento de contratos. Este factor deja la actividad emprendedora para el desarrollo del país al margen, y el emprendimiento queda reducido, en su mayoría, en respuesta a la necesidad.

4. Programas de Gobierno

Esta categoría abarca la presencia y calidad de los programas del Gobierno para ayudar a empresas nuevas y en crecimiento. Además de la importancia de un contexto institucional que promueva la libertad empresarial, los derechos de propiedad, el cumplimiento de los contratos y el libre intercambio, este apartado hace referencia a las intervenciones que podría hacer el gobierno para promover la actividad emprendedora.

Aunque no existe un claro consenso sobre el papel de las intervenciones del gobierno a nivel microeconómico, sí es importante señalar que en general se puede considerar

que la mejor política pública relacionada con el emprendimiento es la de garantizar los derechos de propiedad de los participantes en el mercado concediendo mucho menos peso a la promoción activa de dicha actividad.

A pesar de ello, las rúbricas que tienen que ver con dicha promoción activa son las siguientes:

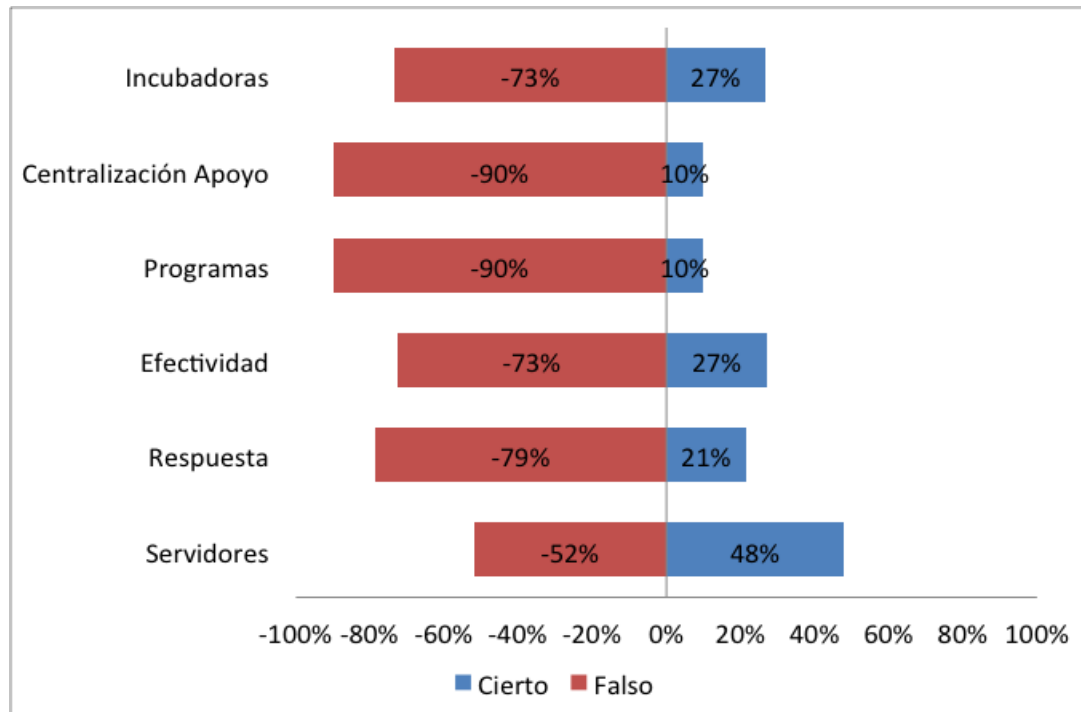
- **(Centralización)** Los negocios nuevos y en crecimiento pueden obtener un amplio rango de asistencia del Gobierno al ponerse en contacto con un solo organismo público.
- **(Incubadoras)** Los parques científicos e incubadoras de negocios aportan apoyo efectivo a negocios nuevos y en crecimiento.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

En general, esta categoría obtuvo una participación muy baja en sus distintas divisiones. Es curioso que en la calificación de los funcionarios públicos que trabajan en agencias del Gobierno el 48% de los encuestados los definió como competentes y eficaces. Esto se contrapone al 52% que piensa lo contrario, por lo que, aunque es el área con la calificación menos baja, los resultados siguen reflejando el descontento con la poca efectividad de los funcionarios.

La efectividad de los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento, y la importancia de las incubadoras de negocios mostraron resultados similares: el 73% de los encuestados cree que estas herramientas no aportan el apoyo suficiente para los emprendedores.

Los expertos perciben los programas del Gobierno como ineficientes, inefectivos y limitados. De la misma forma, el 90% de ellos opina que no existe suficiente asistencia efectiva por parte del Gobierno para apoyar el crecimiento y formación de empresas. La centralización necesaria para agilizar el contacto con un sólo organismo público es prácticamente inexistente. En cuanto a hallar una pronta solución al solicitar orientación de parte de algún programa de gobierno, el mecanismo de respuesta se considera inefectivo por aproximadamente el 80% de los encuestados.

Gráfico 22: Evaluación de los programas de Gobierno



5. Infraestructura comercial y profesional

El emprendimiento reúne la esencia de descubrir y de aprovechar las oportunidades de negocios. La competitividad en el mercado, el acceso a servicios eficientes, la posibilidad de contar con una gama amplia de opciones para contratar y subcontratar, y la oferta de profesionales para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento, son todos elementos importantes para el desarrollo de los mercados. De esto se deriva que el papel de la infraestructura comercial y profesional sea de enorme importancia para los emprendedores que empiezan a abrir brecha en el campo de las ideas e iniciativas.

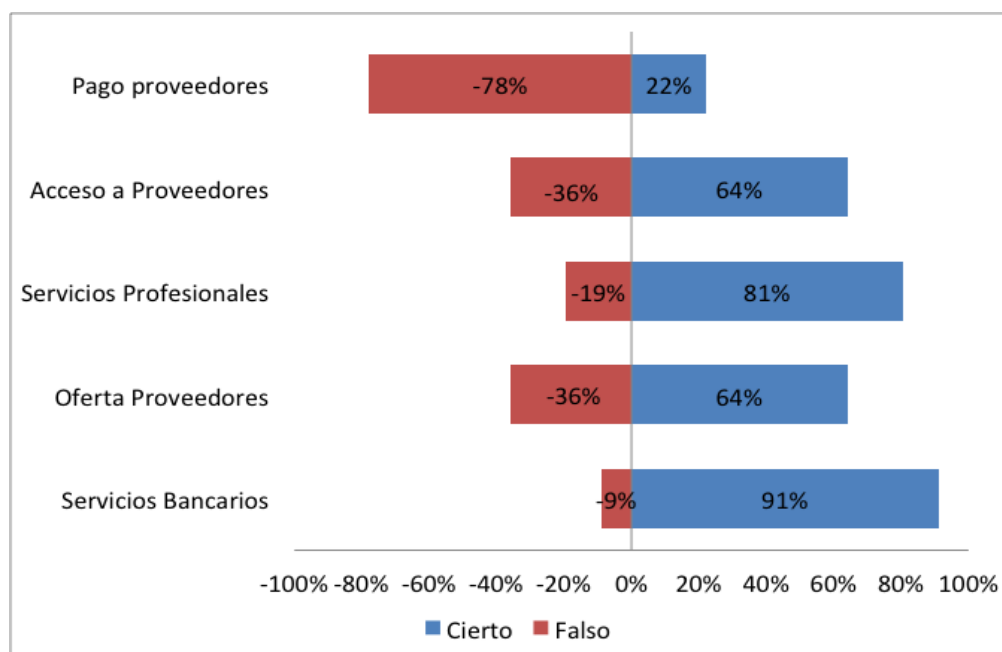
A medida que las economías de desarrollan y sus mercados se tornan más competitivos, la necesidad de este tipo de infraestructura se hace más evidente. Los temas que se evalúan dentro de esta categoría son:

- **(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).

Con respecto a las otras áreas evaluadas, los expertos han colocado la estructura comercial y profesional en una mejor posición. El 91% de los encuestados coincidió con que se tiene fácil acceso a servicios bancarios. Este resultado ha ido mejorando más con respecto a los años pasados: en 2011 y 2012 los porcentajes de expertos que consideraban esta afirmación como verdadera equivalían a un 58% y 82%, respectivamente. No obstante, si se comparan estos resultados con los obtenidos en la sección financiera, se puede inferir que, a pesar de que existen mejores condiciones para el *acceso* a estos servicios, el *costo* de los mismos no necesariamente es competitivo. Por su parte, el 81% señaló que existe suficiente acceso a servicios profesionales legales y contables, mientras que en una posición menos favorable un 64% convino con que tienen acceso fácil a suficientes proveedores, consultores y subcontratistas.

Gráfico 23: Evaluación de la infraestructura comercial y profesional



En contraposición con los resultados anteriores, el 78% de los expertos indicó que las empresas nuevas y en crecimiento no tienen capacidad para pagar a proveedores de servicios y consultores. Esto reafirma la noción de que los servicios de proveedores son relativamente costosos en relación al tipo de emprendimiento que se genera en Guatemala. Considerando, entonces, que el emprendimiento promedio no tiene el tamaño suficiente para acceder a la contratación de capital humano calificado, la proliferación de la informalidad resulta una consecuencia inmediata del alto costo de una infraestructura profesional.

Es importante resaltar que bajo este contexto no se mide la competitividad de los servicios, por lo que es difícil determinar si son costosos o ineficientes. La subcategoría que apunta al *pago* a los proveedores obtuvo la calificación más baja, lo que podría reflejar que, a pesar de la existencia y acceso a ciertos servicios, el costo de los mismos puede ser significativo. Esto desvía los incentivos de los emprendedores, quienes muchas veces buscan opciones alternativas para operar sus negocios sin incurrir en los costos de oportunidad de cumplir con las regulaciones que exige la infraestructura profesional disponible.

6. Apertura al mercado interno

Cuando un país tiene mayor apertura al mercado interno, se fomenta la innovación y la creación de empresas de rápido crecimiento. Si un emprendedor puede entrar fácilmente a nuevos mercados con la capacidad de afrontar los costos sin que existan bloqueos al crecimiento del negocio, automáticamente se sientan los precedentes para desarrollar un mercado más competitivo y eficiente. Después de todo, el mercado también es una expresión del ingenio y la creatividad humana, y el dinamismo que colorea los negocios de las empresas nuevas y en crecimiento es la esencia misma de la innovación y el emprendimiento.

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

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

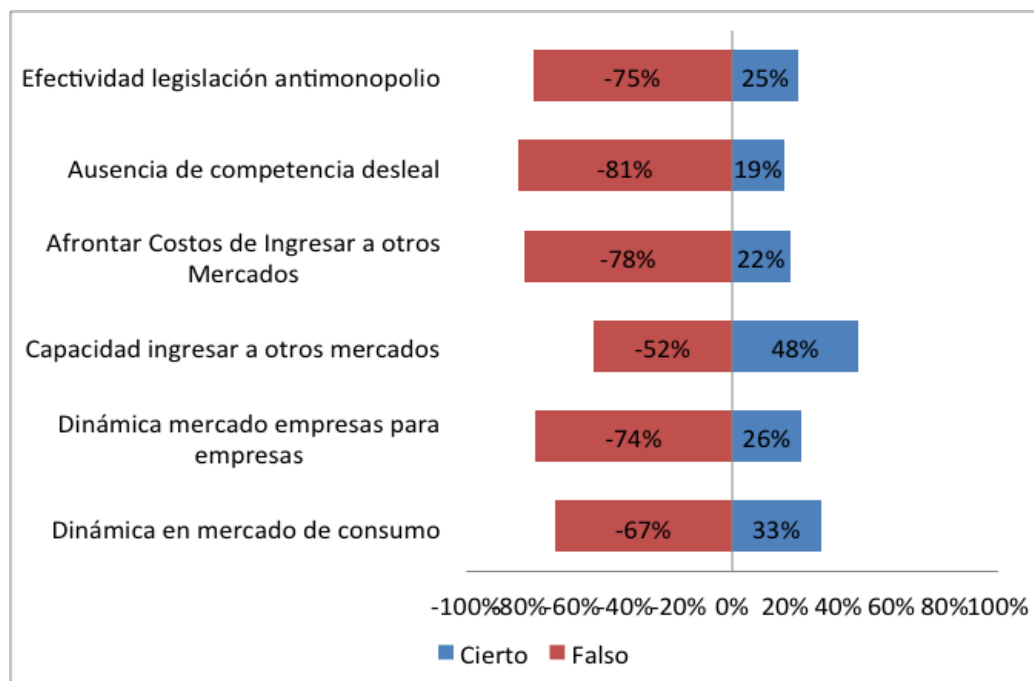
- **(Capacidad de ingresar a otros mercados)** Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.
- **(Afrontar costos de ingresar a otros mercados)** Las empresas nuevas y en crecimiento pueden afrontar los costos de entrar al mercado.
- **(Ausencia de competencia desleal)**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

De acuerdo con los resultados, los expertos evaluaron mal tanto el aspecto de barreras de entrada al mercado, como al aspecto del dinamismo. En lo referente a las barreras en los mercados internos, el 81% señaló que las empresas establecidas bloquean la entrada de los nuevos competidores de forma desleal. Paralelamente, más de tres cuartas partes de los encuestados afirmaron que existen altos costos para ingresar a los mercados internos. Esto es consistente con las lagunas y fallas institucionales que imposibilitan y estrechan el desarrollo de nuevas empresas.

En lo que respecta a la efectividad antimonopolio, el 75% de los expertos coincidió con que esta legislación es prácticamente inefectiva, casi considerándola inexistente. Como resultado, no existe la protección a la economía de mercado ni los mecanismos adecuados para impedir las asociaciones que restrinjan esta libertad. Los privilegios a personas específicas continúan siendo la regla, mientras Guatemala se queda rezagada en un mundo globalizado en el que los acuerdos comerciales cobran cada vez mayor importancia.

Gráfico 24: Evaluación de las condiciones de la apertura del mercado interno



Más de la mitad de los expertos afirmaron que no existe una dinámica de mercado en la que los mercados de consumo internos cambien drásticamente año tras año. Una de las causas inmediatas de esto son los bajos niveles de capacidad para innovar. Los emprendimientos no evolucionan a lo largo del tiempo, y la mayoría se estancan sin mayor sofisticación. Con una calificación aún más baja, la dinámica de mercado de empresas para empresas tampoco cambia drásticamente, conllevando a emprendimientos con bajo potencial de crecimiento.

Por último, la capacidad para ingresar a otros mercados fácilmente fue evaluada positiva y negativamente casi en la misma proporción. Sin embargo, es de mayor peso que el 52% de los encuestados definiera esta oportunidad más como una dificultad que una facilidad.

7. Normas sociales y culturales

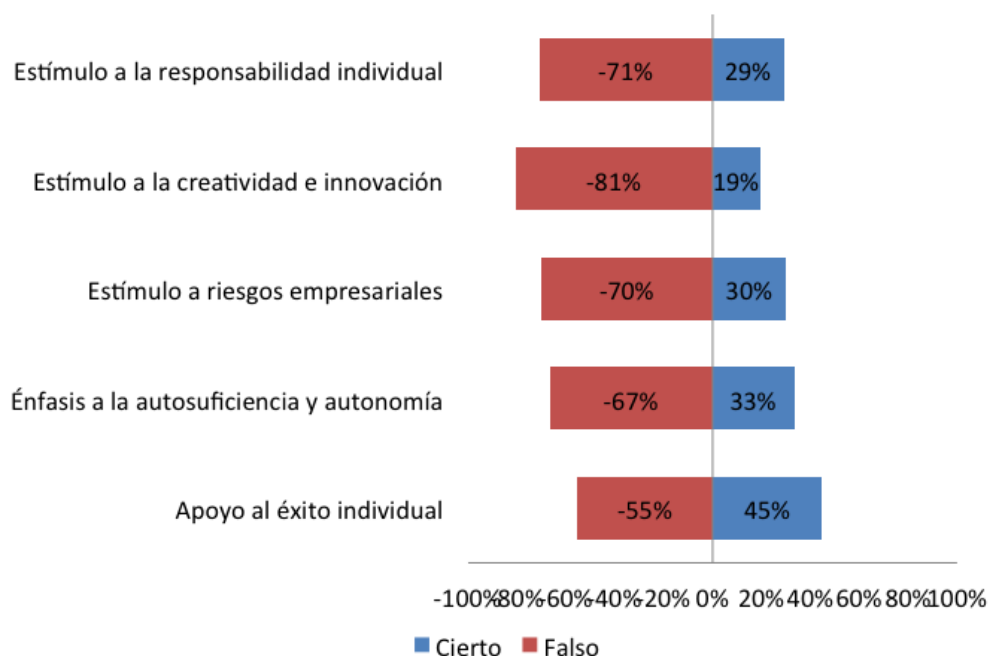
Las normas sociales y culturales son un componente importante en la estructura de incentivos para el emprendimiento. Este tipo de normas es determinante para motivar la decisión de emprender un negocio en medio de distintas condiciones y marcos determinados. El NES explora cómo estas normas inciden en la fase de creación de empresas y cómo influyen sobre la viabilidad de los negocios en el largo plazo. Los temas evaluados en esta sección son los siguientes:

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

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

Más de la mitad de los expertos negó que las normas sociales y culturales apoyen el éxito individual, como tampoco resaltan la importancia de la autosuficiencia y la autonomía. El resto de indicadores muestra resultados aún más preocupantes: el 70% de los encuestados no considera que las normas estimulen la responsabilidad individual y el estímulo a los riesgos empresariales.

Gráfico 25: Evaluación de las normas sociales y culturales para emprender



Normalmente se subestima la importancia de las normas sociales y culturales en medio de un contexto de indicadores formales e institucionalizados; sin embargo, estos rasgos dan forma en gran medida a muchas de las decisiones que los emprendedores toman al iniciar un negocio o buscar su crecimiento. Mientras no existan los estímulos para la creatividad, innovación, responsabilidad y autosuficiencia, las iniciativas de negocios nunca llegarán a ser persistentes en el tiempo y el alcance del emprendimiento se verá retratado en una esfera puramente potencial.

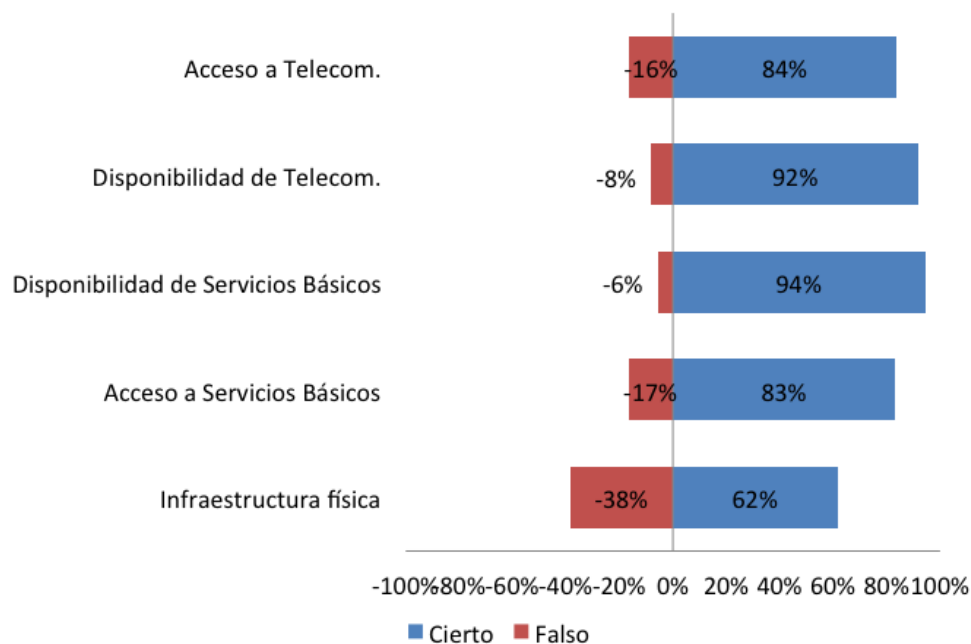
8. Acceso a infraestructura física

La calidad de los servicios públicos, el transporte, las comunicaciones y las facilidades logísticas afecta los costos de transacción que afrontan las empresas. El conjunto de estos servicios básicos facilita la operación, producción, distribución y consumo de bienes y servicios. Por su parte, la disponibilidad y acceso a telecomunicaciones determina qué tanta comunicación y transmisión de información puede darse a través de los mercados y economías. El acceso a servicios básicos como agua, electricidad y alcantarillado son determinantes directos del grado de urbanización de un país, y por consiguiente, del tipo de empresas que existen. Las preguntas que evalúa el NES en esta sección son:

- **(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.

Gráfico 26: Evaluación de las condiciones de infraestructura para emprender



En Guatemala la infraestructura que se dispone constituye una de las barreras para el éxito de los emprendedores. La carencia de una carretera en buen estado impide a los empresarios ampliar sus redes y mercados, limitando sus alcances y posibilidades de expansión y distribución. El 38% de los expertos coincidió con que la estructura física en muchos casos está deteriorada, y que en general es ineficiente.

Por otro lado, la mayoría de expertos piensa que el acceso y la disponibilidad a las telecomunicaciones es favorable. Sin embargo, aunque más del 90% de los

encuestados afirma que existe disponibilidad a servicios básicos, una porción representativa de la población aún vive en la ruralidad, por lo que el acceso a servicios suele ser limitado; y si existe, tiende a ser de mala calidad.

9. Conocimiento y Tecnología

Cuando el acceso y la transferencia de tecnología en un país son prácticas usuales que cuentan con suficiente difusión, el nivel de emprendimiento pasa a ser más eficiente y productivo, y los recursos se optimizan por medio de procesos más innovadores. En muchas oportunidades el conocimiento y la tecnología son herramientas útiles para unificar mercados segmentados, como lo son en el caso de Guatemala. La diversificación productiva es una consecuencia directa de mayores niveles de conocimiento, y el acceso rápido y efectivo a la información es una herramienta para fortalecer, coordinar e integrar mejor las actividades económicas de un país. Las preguntas que se evalúan en esta sección, intentando englobar los aspectos más importantes del acceso, creación y apoyo tecnológico, son:

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

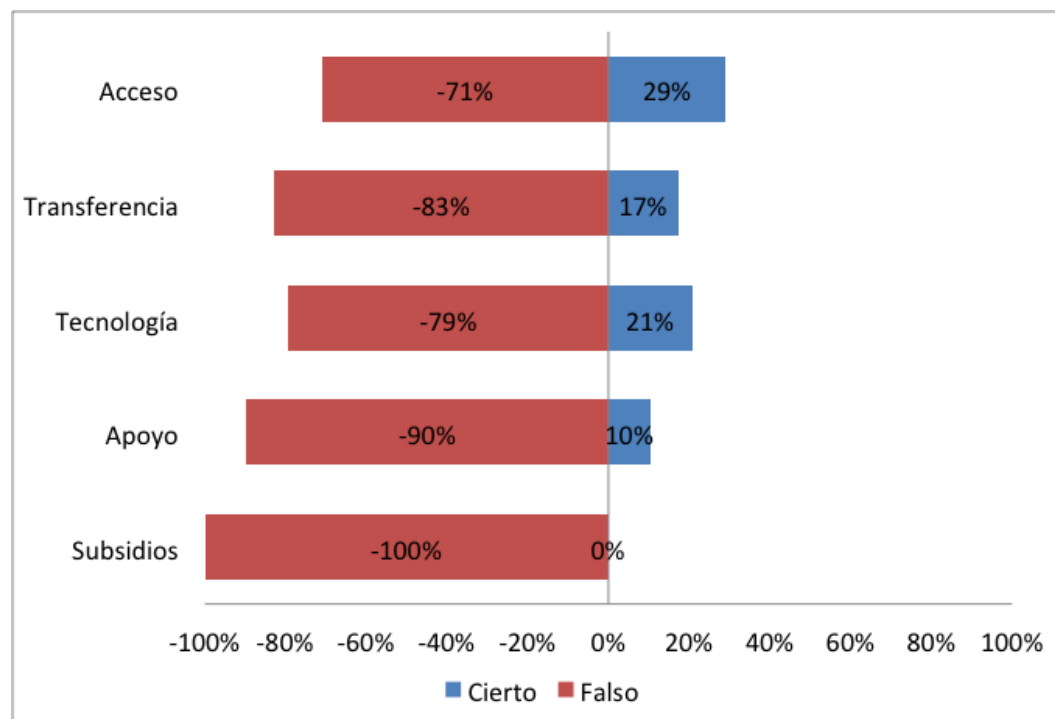
Como puede observarse en el siguiente gráfico, los resultados de la mayoría de los rubros son muy poco alentadores. Las empresas nuevas afrontan significativas dificultades para tener acceso a los niveles tecnológicos con los que cuentan las empresas ya establecidas. Adicionalmente, la transferencia de nuevas tecnologías desde las universidades y centros de investigación sólo se ve traducida positivamente con las respuestas del 17% de los encuestados.

De acuerdo a los expertos, los subsidios por parte del gobierno para adquirir nuevas tecnologías son prácticamente inexistentes. Esto, sin embargo, arroja una luz positiva al panorama general. Los subsidios tienden a desplazar una parte de los recursos desde las ubicaciones que más los necesitan hacia lugares que son menos adecuados

para determinados propósitos (o donde estos recursos son simplemente innecesarios). Aunque en ocasiones se intenta justificar la utilidad de estas subvenciones, es importante recordar que los recursos, que el Gobierno destina a un área en particular, deben ser contrastados con la carga que se impone a la producción y el consumo de los individuos en otras áreas, quienes terminan pagando el costo de las políticas del Gobierno a través de los impuestos.

Por otro lado, el 83% de los encuestados contestó que la transferencia de tecnología y conocimientos es muy pobre, y que la difusión en general se ha quedado rezagada. A su vez, la base científica y tecnológica actual no derrama sus beneficios sobre los negocios nuevos y crecientes. Esto bloquea la competitividad de los emprendedores, reduciendo su esfera de alcance y sofisticación a niveles que se van quedando muy por detrás del ritmo del mercado global.

Gráfico 27: Evaluación de conocimiento y tecnología



10. Imagen social del emprendedor

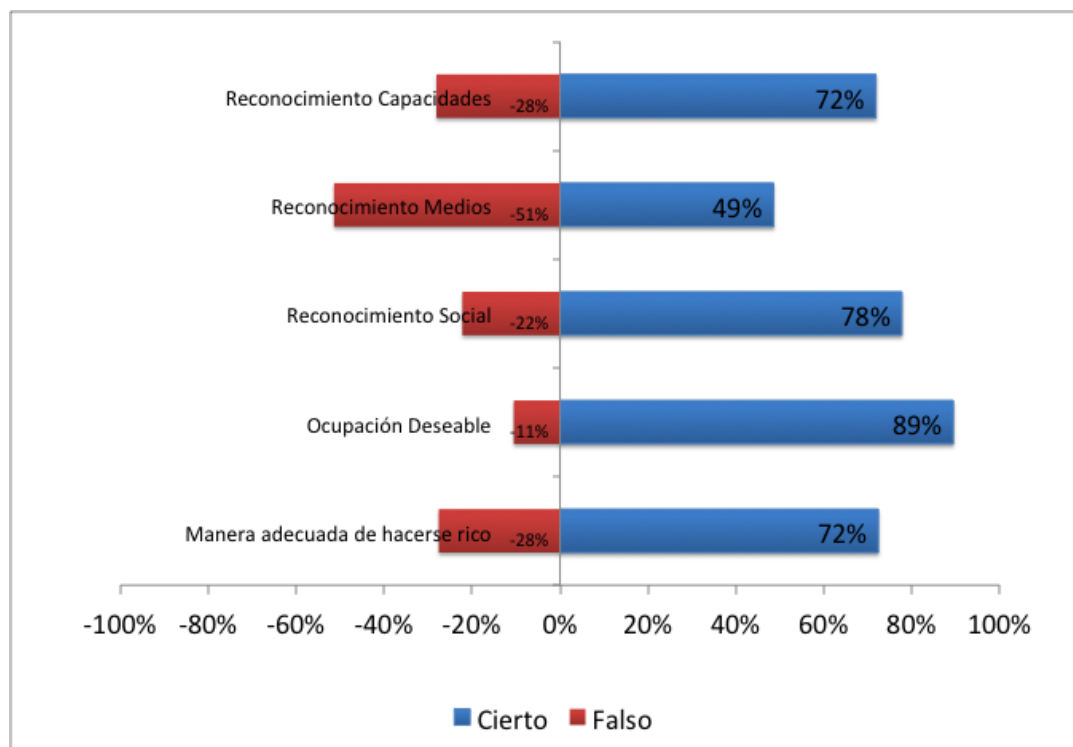
La retórica que gira en torno a las virtudes humanas que se ejercen en una sociedad comercial tiene un peso importante en el progreso de un país³. En muchas ocasiones las ideas valen más que las causas materiales; y a su vez, las percepciones de los individuos entretejen la narrativa que construye los pilares de la dinámica de un mercado. De ahí la importancia de las percepciones que se tienen de los emprendedores. Un simple cambio en la retórica que gira en torno a la innovación y el

³ McCloskey, D. (2010). *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*. The University of Chicago Press.

emprendimiento suma un aporte importante a otros muchos componentes del crecimiento económico. A continuación se presentan las preguntas de esta categoría:

- **(Reconocimiento capacidades)** La mayoría de las personas piensan que los empresarios son competentes e ingeniosos
- **(Reconocimiento medios)** En los medios de comunicación es frecuente ver noticias sobre empresarios exitosos.
- **(Reconocimiento social)** Los empresarios exitosos gozan de un gran reconocimiento y prestigio social.
- **(Ocupación deseable)** La mayoría de personas consideran que convertirse en empresario es una ocupación deseable.
- **(Manera adecuada de hacerse rico)** La creación de nuevas empresas está considerada como una manera adecuada de hacerse rico.

Gráfico 28: Evaluación de la Imagen social del emprendedor



Un 72% de los expertos considera que existe un reconocimiento generalizado sobre las capacidades ingeniosas de los emprendedores. Casi de la misma forma, el reconocimiento social fue evaluado positivamente por un 78% de los encuestados. Adicionalmente, casi el 90% de los expertos cree que la mayoría de las personas

percibe el rol del empresario como una ocupación deseable. A pesar de estos resultados, la calificación más baja de esta categoría la obtuvo el reconocimiento de los medios: un 51% respondió que no es usual ver noticias sobre empresarios de éxito.

11. Innovación

La valoración general que se tiene de la innovación es un componente importante para el desarrollo de ideas y negocios. Tanto el interés por experimentar con nuevas tecnologías, como el valor intrínseco en la innovación abren oportunidades y nuevos rangos de posibilidades dentro del campo del emprendimiento.

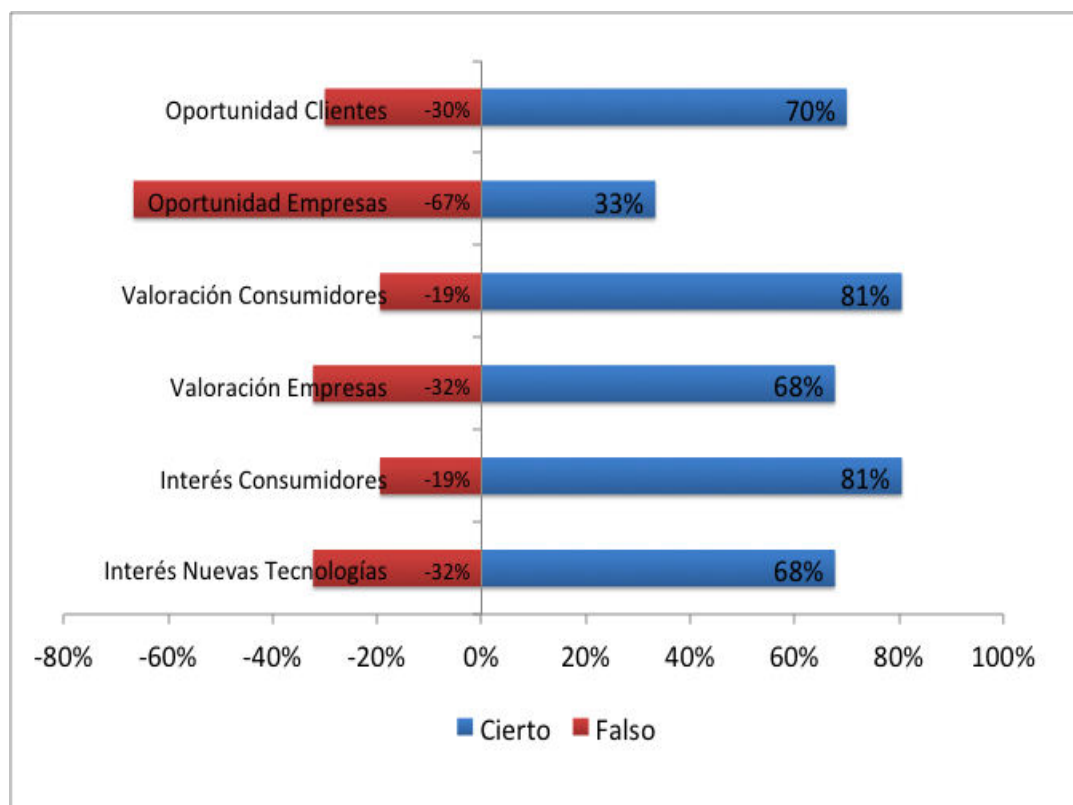
Las preguntas que evalúa el NES en esta sección son:

- **(Oportunidad Clientes)** Las empresas consolidadas están abiertas a la posibilidad de utilizar como proveedoras a empresas de reciente creación.
- **(Oportunidad Empresas)** Los consumidores están dispuestos a comprar productos y servicios de nuevas empresas.
- **(Valoración consumidores)** La innovación es altamente valorada por los consumidores.
- **(Valoración Empresas)** La innovación es altamente valorada por las empresas.
- **(Interés consumidores)** A los consumidores les gusta probar nuevos productos y servicios.
- **(Interés nuevas tecnologías)** Las empresas tienen interés por experimentar con nuevas tecnologías y probar nuevas formas de hacer las cosas.

Como se puede observar en el siguiente gráfico, el interés y la valoración de los consumidores para *probar* productos nuevos es positivo según el 81% de los expertos encuestados. El mismo porcentaje de los consumidores valora altamente la innovación. Los resultados también demuestran que un 70% de los expertos coincide con que las empresas consolidadas están abiertas a la posibilidad de utilizar como proveedoras a empresas de reciente creación. Esto abre un conglomerado de posibilidades importantes para el crecimiento de las empresas y para los nuevos integrantes a la dinámica de mercado.

Casi el 70% de los encuestados considera que las empresas tienen interés por experimentar con tecnologías nuevas, lo cual es congruente con el 68% que percibe que la innovación es altamente valorada por las empresas. Por su parte, sólo la tercera parte cree que los consumidores está dispuesta a *comprar* productos y servicios de empresas nuevas.

Gráfico 29: Evaluación de la valoración de la innovación



*Daniel Fernández Méndez⁴**Eduardo Luis Lemus⁵*

1. INTRODUCCIÓN

Los procesos de emprendimiento deben ser considerados como el motor impulsor del desenvolvimiento y crecimiento económico, puesto que el emprendedor en cualquier etapa del desarrollo de una economía está motivado a explotar las oportunidades que distingue, viéndose a sí mismo en medio de un entorno económico, social y político dinámico.

Hoy se habla de la posibilidad de que surja un clima que favorezca al emprendedor en economías en desarrollo, detrás de esa intuición es importante darle un lugar a las decisiones de los emprendedores que están orientadas siempre hacia fines particulares, porque sobre estos descansa la esperanza de desarrollo para las economías pobres. Por tal razón, en este apartado se analiza el clima que debe favorecer al emprendedor guatemalteco para asegurar que su negocio prospere en el entorno donde opera, y obtenga a su vez una rentabilidad mayor en comparación con otras actividades laborales. Se debe esperar que el éxito provocado por desarrollo económico sea un proceso de mejora sucesiva, en el que las empresas, los emprendedores y sus entornos coevolucionen para fomentar cada vez más sofisticadas formas de producir y competir (Porter, Sachs, & McArthur, 2002).

Tomando en cuenta un factor de heterogeneidad entre economías, no comparando a Guatemala con países vecinos como se tiene por costumbre, se hace un cotejo comparativo básico de indicadores cuantitativos y cualitativos del clima emprendedor entre Guatemala y países como China, Corea del Sur, Chile, Botswana y México. La selección de estos países obedece a que hace 50 años algunos tenían un ingreso per cápita similar al de Guatemala; mostrando a inicios de la década pasada un éxito económico gracias a reformas que han impulsado el desarrollo de sus estructuras productivas.

2. ESTANCAMIENTO ECONÓMICO

Guatemala sufre de problemas en el traslado del dinamismo empresarial al desarrollo económico que hacen del emprendimiento una variable necesaria pero no suficiente para acelerar el crecimiento económico. Y es que la actividad emprendedora de una economía pobre, escasa de flujos comerciales internacionales, con bajos niveles de capitalización y baja educación no es igual a la de un país desarrollado, con altos

⁴ Director técnico del GEM Guatemala y profesor de la Universidad Francisco Marroquín

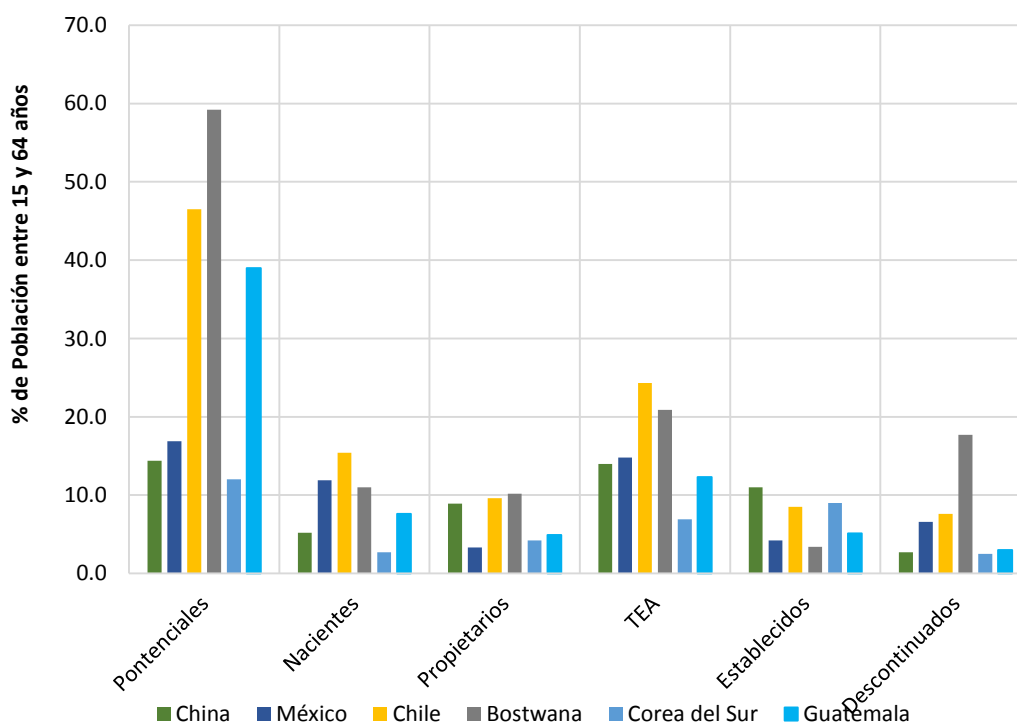
⁵ Investigador del GEM Guatemala

índices de desarrollo humano e impulsado por la innovación. El desarrollo económico debería traer 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 & Naude, 2008).

Guatemala es un país que ha mantenido una tasa de emprendimiento elevada. Se tiende a esperar que a mayor cantidad de empresarios más proyectos a llevar a cabo, y por tanto, una incidencia mayor del proceso de prueba y error empresarial, a través del cual se genera riqueza en la economía. De la mano con la creación de riqueza viene una mayor contratación en el sector formal y desarrollo económico. Sin embargo, aunque los datos del crecimiento económico de la economía guatemalteca en los últimos años son positivos, siguen siendo modestos para un país en desarrollo.

El **Gráfico 30** señala la iniciativa empresarial de la población guatemalteca. En Guatemala casi un 40% de la población tiene en sus planes iniciar su propio negocio, y más de un 12% se encuentra en las fases iniciales de emprendimiento. Pero solo un 5% tiene un negocio con una trayectoria de más de 42 meses, que ya está generando ganancias y varios empleos.

Gráfico 30: Proceso Emprendedor 2013

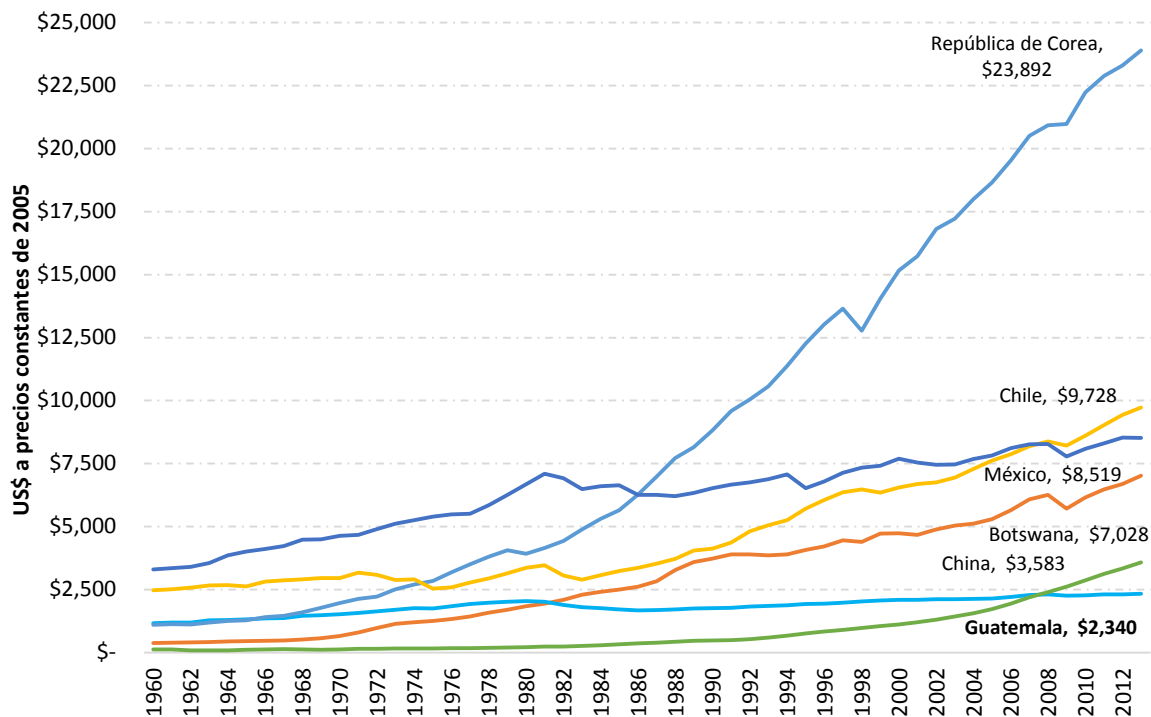


Fuente: GEM 2013

El **Gráfico 31** muestra cómo el nivel de crecimiento de la economía guatemalteca es en extremo modesto. En 1960 Guatemala alcanzaba un PIB per cápita de US\$ 1,170.7, que superaba en US\$ 60.90 al alcanzado por Corea del Sur en ese mismo año; 53 años después (1960-2013) este indicador para Corea del Sur ha crecido 20 veces (US\$ 23,892 en 2013), mientras que el guatemalteco tan solo dos veces (US\$ 2,340 en 2013). De la selección de países con renta per cápita parecida a inicios de los años 60

Guatemala contaba con el tercer PIB per cápita más alto, en 2013 ha sido sobrepasado por el resto.

Gráfico 31: Evolución del PIB per Cápita (1960-2013)



Fuente: World Development Indicators 2014

Cuando se desagrega el PIB per cápita (véase Gráfico 32), se hace diferenciar por sí sólo que Guatemala tiene una incidencia enorme sobre el consumo (87% sobre el PIB). Es decir, que se esperaría que los guatemaltecos destinen buena parte del ingreso generado a satisfacer las necesidades más importantes como alimentación, vivienda, salud y seguridad. El resto de ingresos quedan disponibles para satisfacer necesidades secundarias como educación, mejoramiento de la vivienda, ahorrar o invertir. Nótese que el consumo guatemalteco también es impulsado en parte por las remesas (10.5% sobre el PIB⁶) que provienen de familiares que trabajan en el extranjero, indicativo de que la producción interna está estancada. Una economía basada en las últimas fases productivas y centrada en el consumo es muy poco intensiva en capital y, por lo tanto, muy poco productiva.

⁶ Estimación promedio de la variación de los últimos diez años.

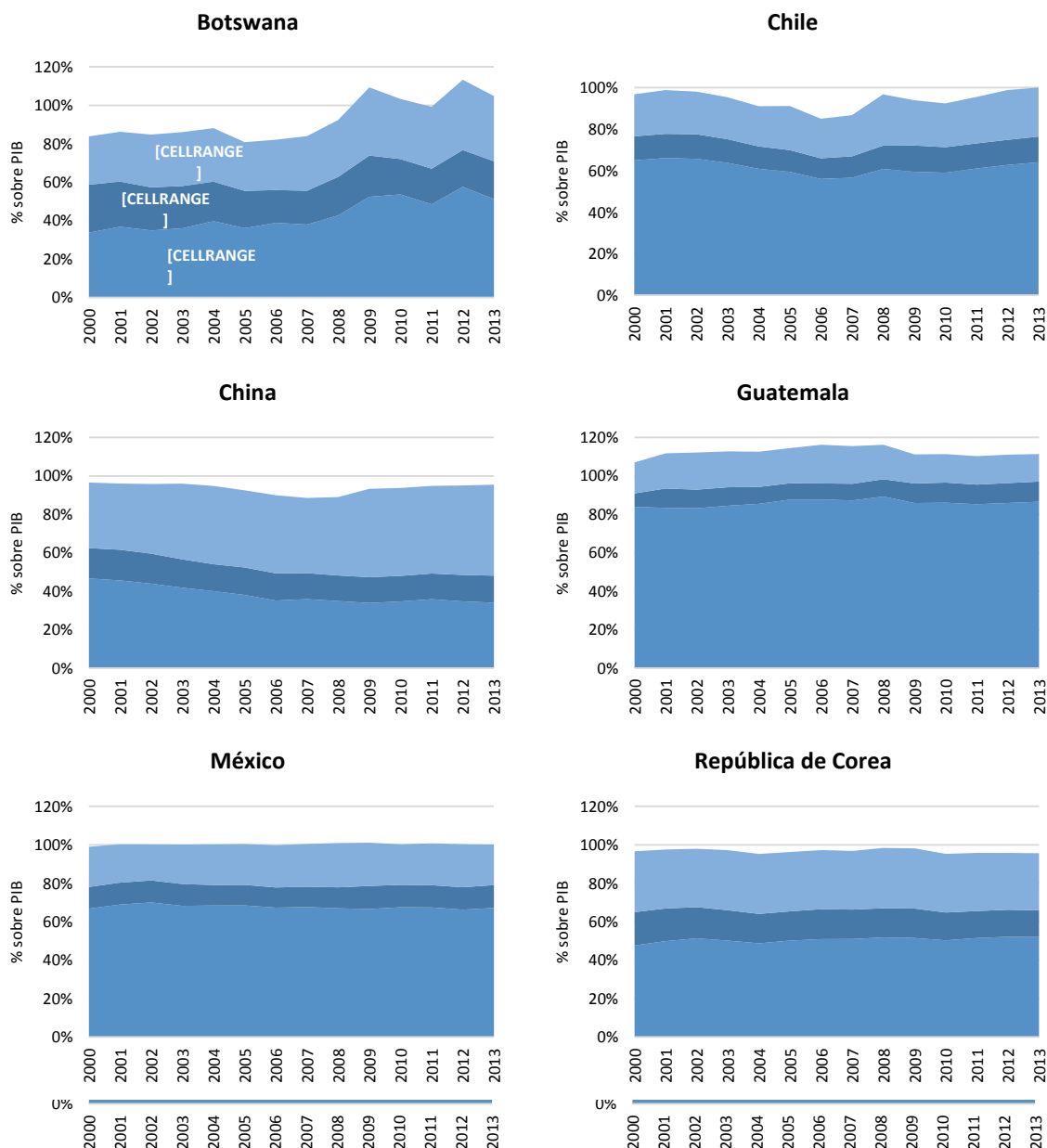


Gráfico 32: Producto Interno Bruto, por destino del gasto (2001-2013)⁷

Fuente: World Development Indicators, Banco Mundial 2014

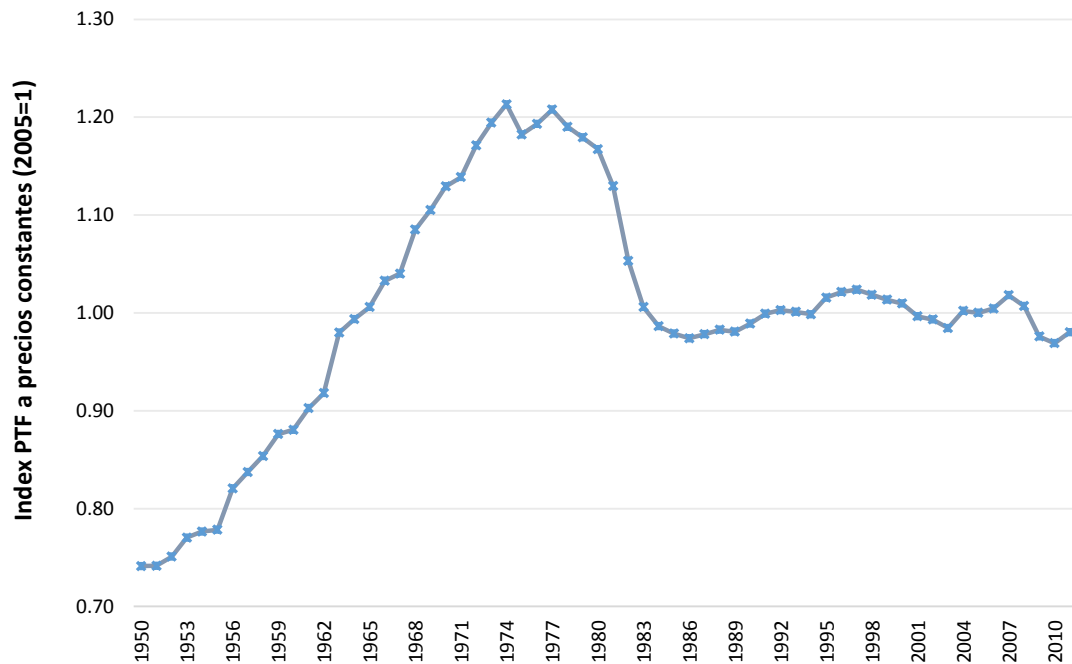
Como añadido a lo anterior, el **Gráfico 33** muestra que la productividad total de los factores⁸ no ha aumentado, y una vez más es indicativo del estancamiento de la

⁷ La formación bruta de capital fijo incluye todos los gastos en mejoras de terrenos, maquinaria y equipo, la construcción de carreteras, vías férreas, incluidas las escuelas, oficinas, hospitales, viviendas residenciales privadas, y los edificios comerciales e industriales. El consumo final del gobierno y privado incluye todos los gastos corrientes por las compras de bienes y servicios, respectivamente.

⁸ La productividad total de los factores (PTF) es medida como el producto de la variación no explicada por la variación de factores como el trabajo y capital, que son usados para generar la

producción interna y de la casi completa dependencia de las remesas para el crecimiento económico. La mayoría de los emprendedores guatemaltecos al compararse con la competitividad global está quedándose rezagada.

Gráfico 33: Productividad total de los factores (PTF) a precios constantes (1950-2011)



Fuente: St. Louis FED 2014

3. CALIDAD DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO

Los emprendedores guatemaltecos, aun reteniendo la principal característica de todo empresario, es decir, la de percibir las oportunidades de ganancia en el entorno, no están lo suficientemente preparados para utilizar todos los medios a su disposición para aprovechar de la mejor manera posible esas oportunidades que en muchos casos quedan sin explotar o que parcialmente son explotadas.

La mayoría de las personas en casi todos los países del mundo ha prosperado y ha avanzado en materia de desarrollo humano. Pero aún los avances en tecnología, la mejora en educación y salud, y la generación de ingresos siguen siendo una apuesta cada vez más importante para lograr vivir de manera más saludable y segura (PNUD, 2014). Guatemala, en este sentido, se perdió de la revolución tecnológica del siglo pasado. Y, aunque el fenómeno de la globalización trajo beneficios importantes para el desarrollo humano a lo largo de las últimas décadas, persiste un sentimiento de precariedad relacionado con los medios de subsistencia, la seguridad personal y el entorno político nacional.

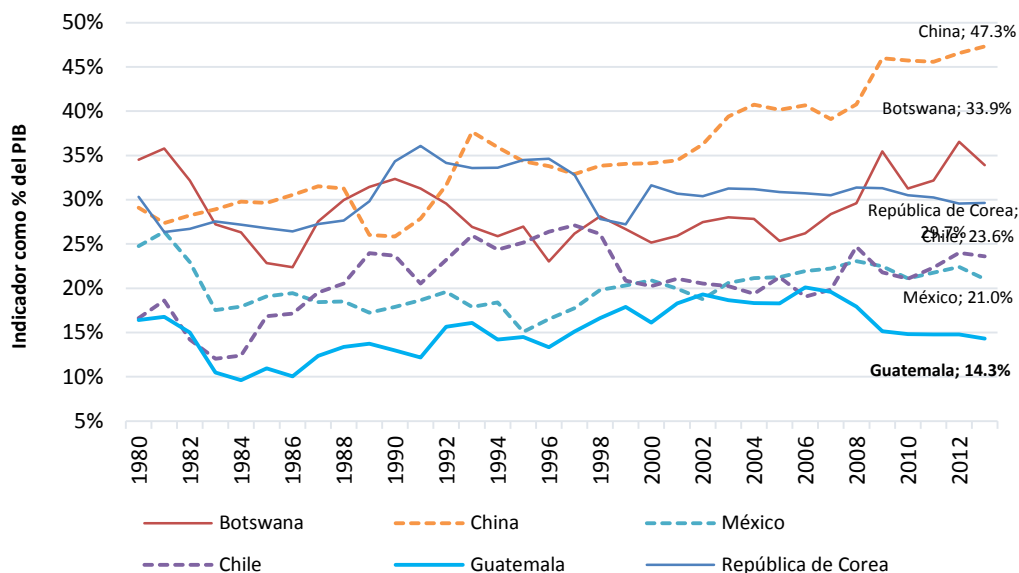
variación de la producción agregada de la economía, es este caso medida a través de la variación del PIB (Producto Interno Bruto) a precios constantes de 2005.

Ante la lectura del crecimiento modesto de la economía guatemalteca se hace una breve consideración de indicadores cuantitativos y cualitativos tanto del emprendedor, como de su entorno, haciendo énfasis en la importancia de la calidad de los emprendimientos y su capacidad para generar empleos. Esto para profundizar en la raíz del problema del no traslado del dinamismo emprendedor al crecimiento económico.

3.1 EMPRESARIALIDAD Y CAPITAL

El emprendedor, para atender procesos más productivos, debe envolver mayor inversión de capital, pero irá satisfaciendo esta demanda de recursos más productivos en la medida en que vea el carácter remunerador de esos procesos. El **Gráfico 34** muestra que la economía guatemalteca en 2013 alcanzó una formación bruta capital de fijo de 14.3% sobre su PIB, mientras que China 47.3%, Botswana 33.9% y Corea del Sur 29.7%. Guatemala, entre los países seleccionados, ha mantenido la tasa más baja desde 1980 y con una tendencia a la baja desde 2006.

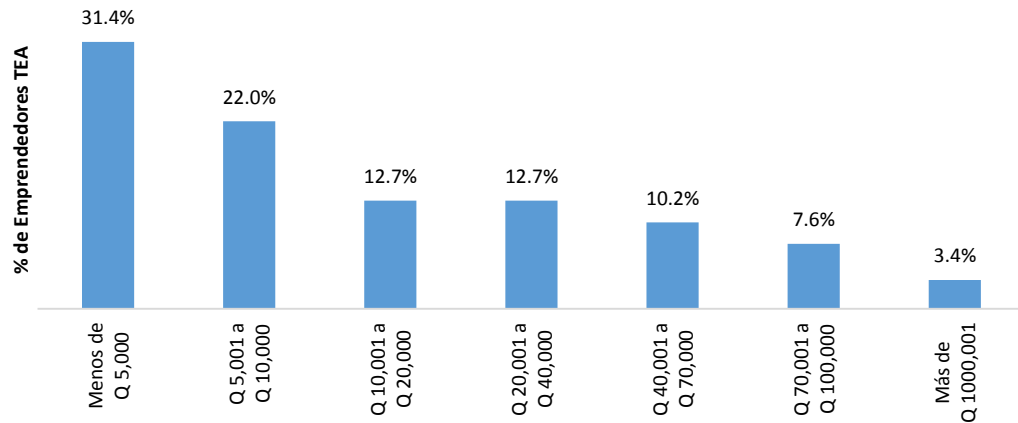
Gráfico 34: Formación bruta de capital fijo en % sobre PIB (1980-2013)



Fuente: World Development Indicators, Banco Mundial 2014

Ante los bajos niveles de capitalización en el desarrollando de la economía, la cantidad de recursos liberados por el sistema sólo sería capaz de sustituir la depreciación del capital. El **Gráfico 35** señala que más del 50% de los emprendedores en Guatemala requiere menos de Q.10, 000 para iniciar su negocio. De estos el 61% aportará el 100% del monto requerido. Con esta baja capitalización las buenas ideas de los empresarios guatemaltecos no son capaces de desarrollar todo su potencial. Además, la generación de riqueza es casi nula por la poca acumulación de capital.

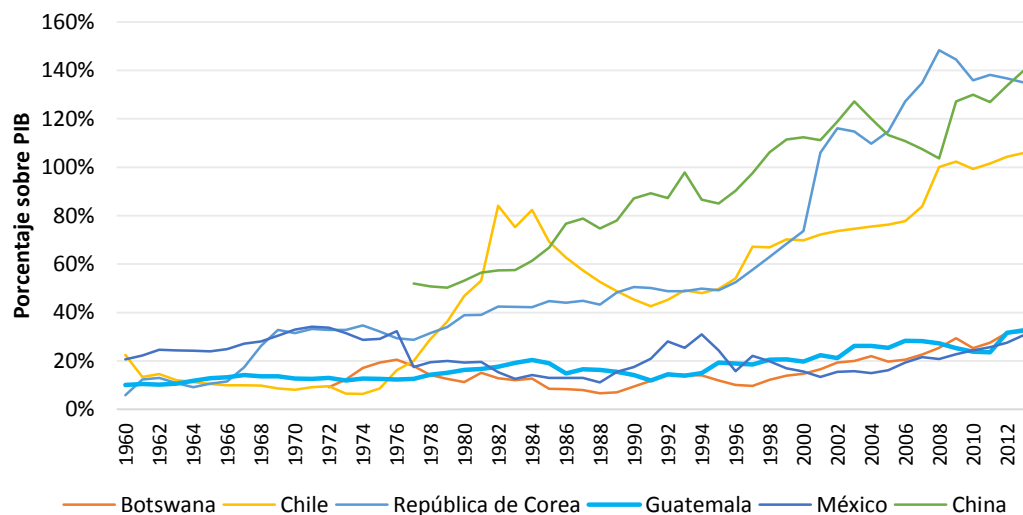
Gráfico 35: Montos requeridos por los emprendedores para iniciar un negocio



Fuente: GEM, 2013

Para envolver más capital a un proceso de producción el emprendedor debe contactar, a través de un intermediario, a los oferentes de crédito. El **Gráfico 36** muestra una aproximación al nivel de bancarización de un grupo de economías, medido como el porcentaje sobre el PIB del nivel de créditos otorgados por el sistema bancario al sector privado.

Gráfico 36: Crédito Interno al Sector Privado⁹



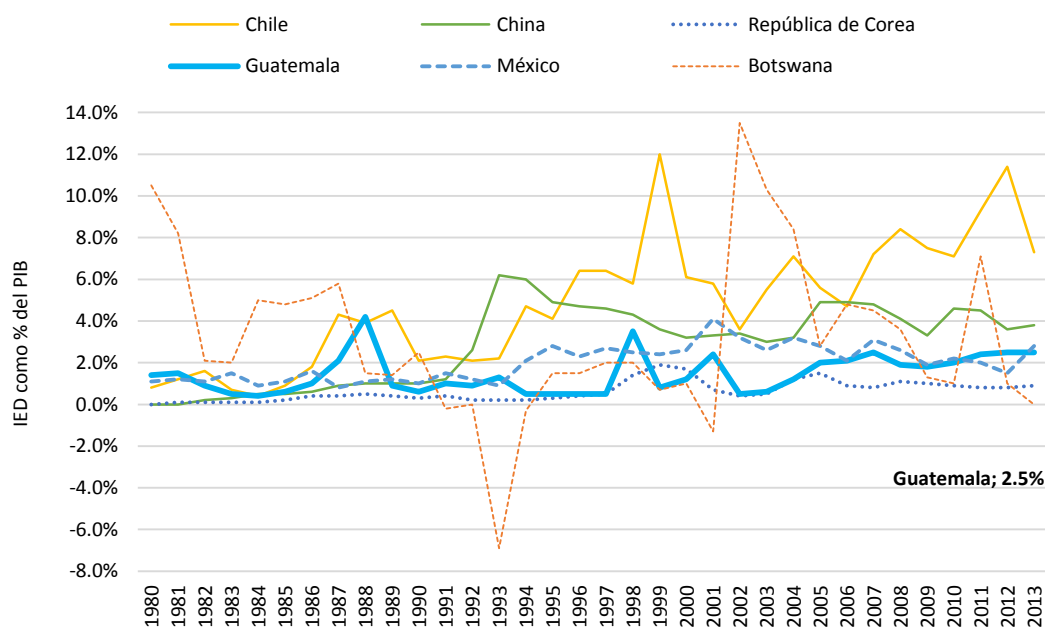
Fuente: World Development Indicators del Banco Mundial

Considerando la práctica ausencia de ahorro interno, se podría esperar un mayor desarrollo económico derivado de una mayor tasa de capitalización proveniente de ahorro externo. Es decir, Guatemala podría centrarse en captar ahorro externo y canalizarlo a su economía mediante inversión extranjera directa. El **Gráfico 37** muestra

⁹ Incluye todo el crédito a diversos sectores en términos brutos, con la excepción del crédito al gobierno central, que es neto. El sector financiero incluye a las autoridades monetarias y los bancos creadores de dinero.

que, desafortunadamente, los niveles de inversión extranjera directa son casi imperceptibles, en gran parte debido a la escasa seguridad jurídica que ofrece el país y, también, por el poco atractivo marco fiscal.

Gráfico 37: Inversión extranjera directa¹⁰, entrada neta de capital como % PIB (1980-2013)



Fuente: World Development Indicators del Banco Mundial

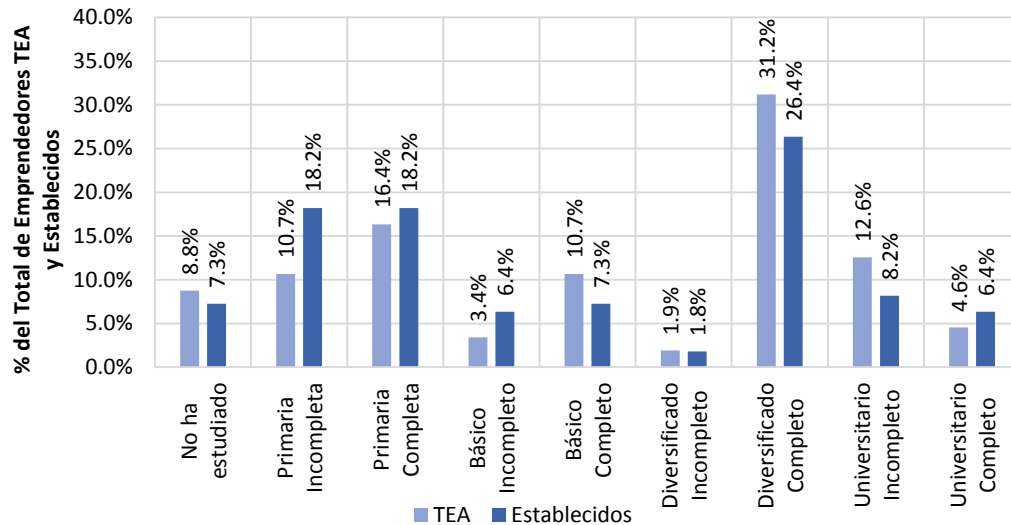
3.2 EMPRESARIALIDAD Y CAPITAL HUMANO

Más de la mitad de los emprendedores guatemaltecos no tiene ni siquiera el nivel de diversificado completo (véase **Gráfico 38**). La poca formación en capital humano del emprendedor guatemalteco también es lastrada por la mala calidad de la formación que recibe¹¹. Hanushek & Wößmann (2007) en un estudio acerca de la calidad de la educación y el crecimiento económico observan que la calidad de la educación, medida a través de lo que la personas saben, tiene gran incidencia en los ingresos de las personas, en la distribución de estos ingresos y en el crecimiento económico; pero la calidad de la educación en los países en desarrollo es mucho más deficiente que la cantidad de educación. Concluyen que la mayor entrega de recursos a las escuelas no conducirá al éxito, si no es través del mejoramiento de la calidad de la educación, que requiere grandes reformas institucionales.

¹⁰ Es la suma del capital accionario, reinversión de las ganancias, otros capitales a corto y largo plazo. Muestra el neto total, es decir, la IED neta proveniente de fuentes extranjeras menos la IED hacia el resto del mundo.

¹¹ Datos sobre calidad en educación son incluidos más adelante en este mismo estudio.

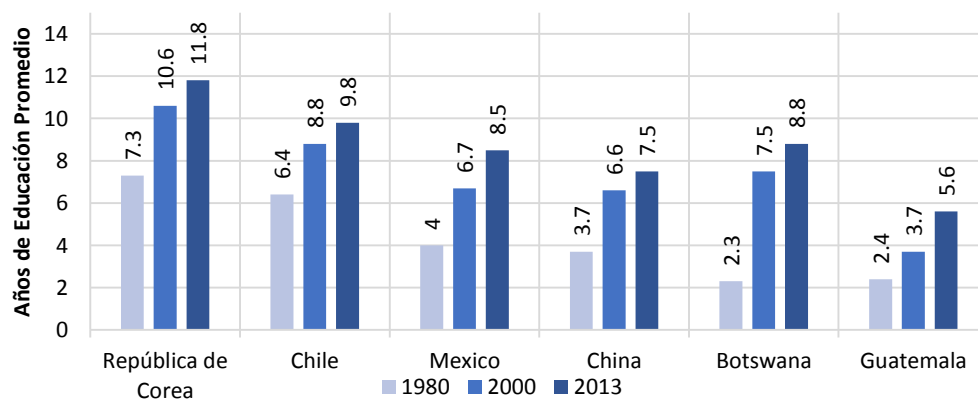
Gráfico 38: Nivel educativo de los emprendedores guatemaltecos



Fuente: GEM, 2013

Los empresarios guatemaltecos, además de no estar cualificados, no cuentan con mano de obra cualificada a su disposición. El **Gráfico 39** muestra que los años de escolarización de la población guatemalteca son muy modestos, en consonancia con la ausencia de capital físico se produce una ausencia también de capital humano. No hay que olvidar que ambos están muy relacionados y que sin necesidad de operar un capital físico no hay incentivo a que se proporcione un mayor capital humano. De hecho, sin proceso de capitalización un mayor capital humano carece de sentido y podría resultar, incluso, antieconómico, porque adquirir una habilidad inútil es costoso y no tiene retorno esperado positivo. En el mejor de los casos el adquiriente de estas habilidades tiende a emigrar en busca de la complementariedad con otro tipo de capital. En contra de lo que suele pensarse, no es mayor cantidad de educación la que trae desarrollo económico, sino que mayor desarrollo económico trae la necesidad de mayor educación más diversificada.

Gráfico 39: Años de escolarización promedio la población adulta (1980-2013)

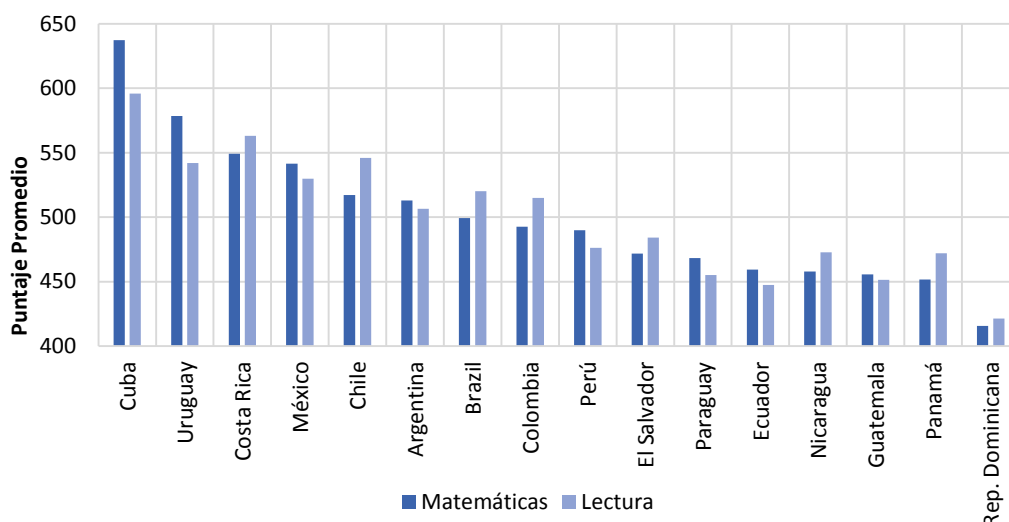


Fuente: United Nations Development Programme, 2014

El **Gráfico 40** ilustra cómo la calidad de la educación en Guatemala es de un nivel muy bajo. El rendimiento de los alumnos de sexto grado es menor al de los países del

primer grupo como Cuba, Uruguay, Costa Rica y México. El Ministerio de Educación en 2013 realizó las conocidas pruebas nacionales para medir el alcance de competencias que, como mínimo, cada estudiante debe dominar al finalizar un nivel educativo. La tasa del fracaso¹² de los alumnos que finalizaron diversificado en lectura fue del 74% y matemáticas, 96%; los alumnos que finalizaron el tercer grado de secundaria obtuvieron un 85% de fracaso en lectura y 82% de fracaso en matemáticas.

Gráfico 40: Rendimiento de los estudiantes de sexto grado (2006)¹³.



Fuente: Latin American Laboratory for Assessment of the Quality of Education (LLECE)

Por último, se debe considerar que la formación misma del emprendedor condena la calidad del negocio y la potencialidad del mismo para crecer. Una formación educativa que ha desarrollado un cúmulo de conocimientos y habilidades muy básicas limita a la misma capacidad creativa del emprendedor. La demanda por servicios de educación e instrucción técnica de los que emprenden en mercados no expandidos y de intercambios más personales es diferente a la de aquellos emprendedores que necesitan conocer elementos más complejos del proceso de mercado para innovar en mercados donde los intercambios se vuelven cada vez más impersonales.

3.3 EL RESULTADO DE LA EMPRESARIALIDAD

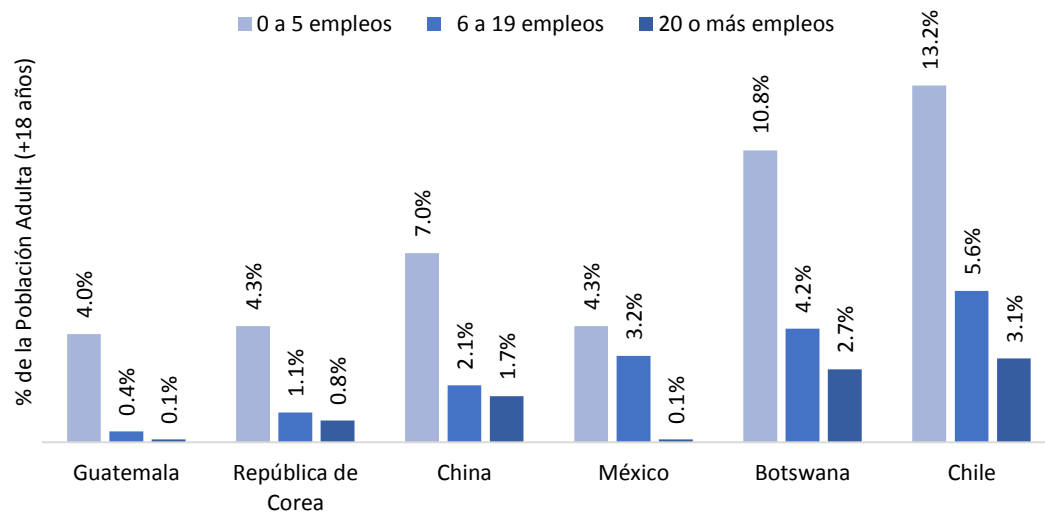
En un contexto social, cultural y político dado el emprendedor guatemalteco es protagonista en su ámbito de acción. El **Gráfico 41** señala que solo 4% de la población adulta, que también es emprendedora, espera dar empleo a menos de 5 personas; 0.4%, a entre 6 y 19 empleos; y 0.1%, a más de 20 personas. Los emprendedores que tienen un negocio con una vida menor a 42 meses emplean en promedio a dos personas; y los emprendedores, que ya tienen un negocio establecido, emplean también en promedio a 2 personas.

¹² La tasa de fracaso representa a aquellos estudiantes que obtuvieron resultados de desempeño inferior, y puntualiza que no pueden resolver los ítems que miden los conocimientos y habilidades mínimos que debieron desarrollar al finalizar el ciclo educativo.

¹³ Los datos reflejan el desempeño del país en el año 2006 de acuerdo con informes del LLECE.

El resultado de los emprendimientos medido por la expectativa de generación de empleos es pobre para la economía guatemalteca en comparación con las economías como Chile y Botswana que mantienen expectativas más altas de generación de empleo. En Chile 13.1% de los emprendedores en etapas iniciales y 8% de los establecidos manifestaron tener la expectativa de crear 20 o más empleos en 5 años. Guatemala aún tiene problemas para trasladar los beneficios del emprendimiento al desarrollo económico.

Gráfico 41: Población Adulta que espera generar empleos a través de un emprendimiento en etapa temprana



Fuente: Global Report GEM, 2013

En el contexto guatemalteco los emprendedores (71%) dan vida a negocios orientados al consumo, es decir, optan por modelos de negocios relacionados con la venta al detalle, hotelería, enseñanza, salud o servicios sociales en mercados cercanos a su comunidad o municipio. Este tipo de negocios tienen bajos retornos sociales, y, aunque el financiamiento no sea un problema, los pocos ingresos que generan son no suficientes como lograr una reinversión que permita prolongar la vida del negocio. La consolidación de un negocio depende de la capacidad del modelo de negocio para responder a las demandas del sistema de mercado, generar ingresos y de la habilidad del emprendedor para expandir su mercado.

3.4 EMPRESARIALIDAD Y SEGURIDAD JURÍDICA

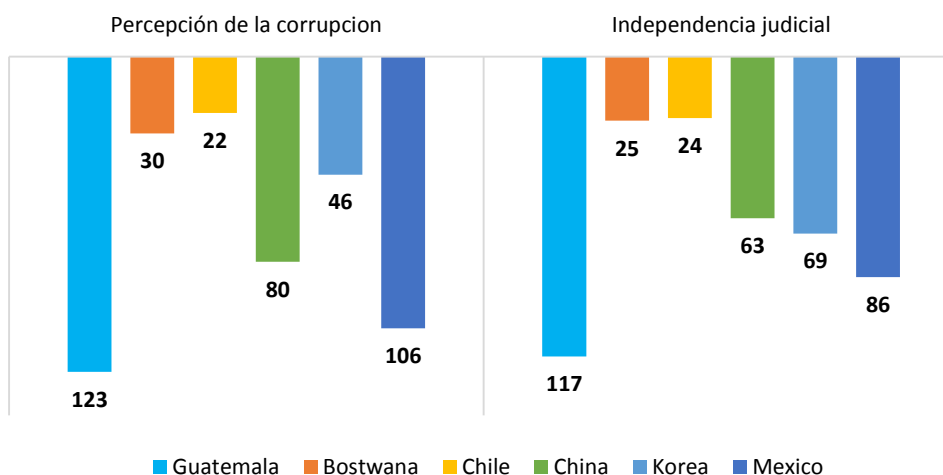
Elinor Ostrom (2005) señala que los individuos no interactúan entre sí en un vacío institucional de normas y reglas, sino que lo hacen a través de situaciones sujetas a una estructura de reglas y normas, enfrentando decisiones relativas a sus acciones y estrategias, con consecuencias para sí mismos y para los demás. Así los individuos tienen oportunidades pero también limitaciones, según la información que obtengan en cada situación particular. El resultado son beneficios o exclusión de ellos, según sean las decisiones que se tomen.

El papel de las instituciones es fundamental porque reducen la incertidumbre por el hecho de proporcionar una estructura a la vida diaria, constituyendo así una guía para

la interacción humana. A su vez, estas definen y limitan el conjunto de elecciones de los individuos. Las malas instituciones promueven el mal empleo de los recursos escasos y destruyen la confianza sobre la que se estructura el capital social y el sistema de intercambios.

Es imposible que los recursos fluyan hacia los empresarios si no se tiene la seguridad de que serán protegidos los derechos de propiedad. El **Gráfico 42** evidencia la casi nula seguridad jurídica de la que hace gala Guatemala, el país se encuentra en los últimos rankings mundiales a este respecto. El **Gráfico 43** tampoco es muy esperanzador: muestra una puntuación muy modesta en el respeto a los derechos de propiedad.

Gráfico 42: Ranking sobre percepción de la corrupción e independencia judicial (177 países)

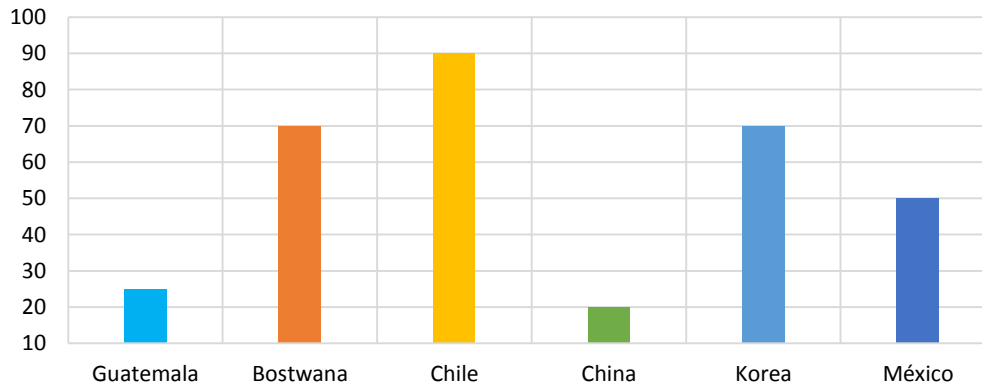


Fuente: Transparency Internacional

Los derechos de propiedad son una institución y como tal constituyen un mecanismo que permite reducir e internalizar costos de transacción; externalidades negativas. En resumen, permiten y facilitan la cooperación entre los agentes. Los derechos de propiedad no deben considerarse como elementos externos al sistema de desenvolvimiento económico porque no puede haber mercado si no hay algún tipo de derecho de propiedad. Las personas no toman decisiones con respecto a bienes y servicios, sino que lo hacen respecto de derechos sobre bienes y servicios, de tal forma que los derechos de propiedad determinan los incentivos para su posterior empleo (Rojas, Schenone, & Stordeur, 2012)

El **Gráfico 43** señala que, según la evaluación de Heritage Foundation, en Guatemala la propiedad privada está débilmente protegida, el sistema judicial es tan ineficaz y corrupto que la liquidación y el arbitraje fuera del sistema no sería extraña. La corrupción es extensa, y el poder judicial está fuertemente subordinado por otros poderes del Estado. Todos los factores anteriores hacen que la expropiación sea cada vez más posible.

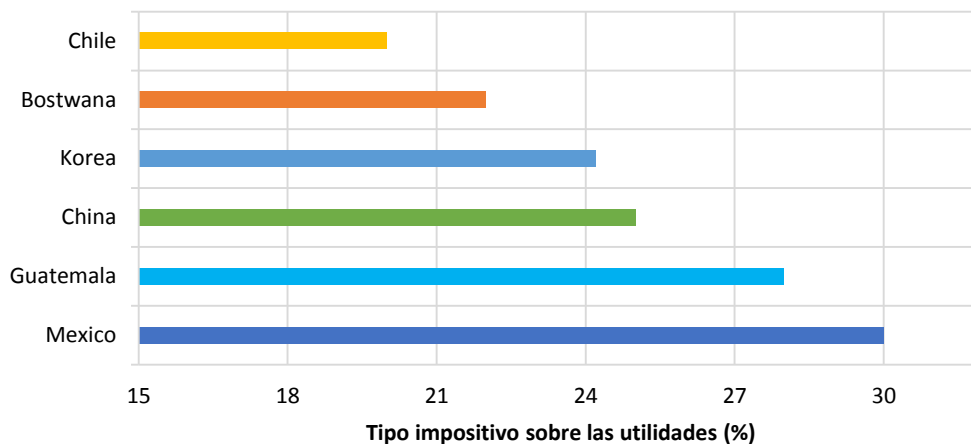
Gráfico 43: Puntuación en respeto a derechos de propiedad en una selección de países



Fuente: Heritage Foundation

Un factor crucial también es el establecimiento de un marco impositivo competitivo para atraer capital extranjero. El **Gráfico 44** expone cómo Guatemala no ofrece una estructura impositiva favorable al capital y, como se ha mostrado anteriormente, esto se traslada directamente a una muy pobre inversión extranjera directa.

Gráfico 44: Impuesto de sociedades en una selección de países



Fuente: KPMG

4. CONCLUSIONES

A pesar de la gran incidencia en actitudes y actividades emprendedora en los guatemaltecos, su nivel de vida, medido como la renta per cápita, no ha conseguido despegar. Guatemala hace gala de un buen elemento cuantitativo empresarial y un muy mal elemento cualitativo que explica en parte el estancamiento económico que sufre el país. El desarrollo de las economías a través de la reestructuración de sus bases productivas demanda no sólo una mejor formación educativa del emprendedor, sino también de la fuerza laboral. La calidad del capital humano debe ir de la mano con el flujo que lleva el capital. La necesidad de especialización y división del trabajo deberá ir indicando el *pool* de habilidades y conocimientos requeridos para llevar a cabo tareas específicas en cada una de las etapas de transición de las economías basadas en recursos a economías más industrializadas.

Por consiguiente, un buen elemento cualitativo empresarial necesita de recursos para llevar a cabo los proyectos. Y estos recursos no serán puestos a disposición del emprendedor si no existen derechos de propiedad bien establecidos y con la expectativa de que no serán modificados en el largo plazo. El entorno económico no ofrece suficientes niveles de ahorro nacional y muestra una dificultad para atraer inversión extranjera. La generación de riqueza se ve lastrada porque los empresarios y emprendedores guatemaltecos sin la posibilidad de acceder a los necesarios bienes de capital dejan de aprovechar de las oportunidades de beneficio detectadas. Las buenas ideas necesitan de recursos para llevarse a cabo.

Bibliografía

CIEN. (2012). *Lineamientos de Política Económica, Social y de Seguridad para Guatemala* (2da. Edición ed.). Guatemala: Centro de Investigaciones Económicas Nacionales -CIEN-.

Coase, R. (1969). The problem of the social cost. *The American Economic Review* , 101.

Foucault, M. (1994). *Hermenéutica del Sujeto*. Madrid: Ediciones de la Piqueta.

Gries, T., & Naude, W. (2008). *Entrepreneurship and Structural Economic Transformation*. UNUWider Research Papers. Helsinki.

Hanushek, A. E., & Wößmann, L. (2007). *Education Quality and Economic Growth*. Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development -The World Bank-.

Kirzner, I. (Julio de 1973). La Función del Empresario y el Desarrollo Económico. (CEES, Ed.) Guatemala, Guatemala. Obtenido de <http://www.biblioteca.cees.org.gt/topicos/web/topic-298.html>

Maúl, H., Flores, I., & Casasola, D. (2014). *Emprendimiento y Desarrollo Rural: ¿Qué tanto puede descansar el desarrollo del área rural en el emprendimiento?* Guatemala: CIEN - Centro de Investigaciones Económicas Nacionales.

Millán, R., & Gordon, S. (2004). Capital social: una lectura de tres perspectivas. *Revista Mexicana de Sociología* , 4, 711-747.

North, D. (1990). *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica 1993.

Ostrom, E. (2005). *Understanding institutional diversity*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

PNUD. (2014). *Informe sobre desarrollo humano 2014*. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo -PNUD-.

Porter, M., Sachs, J., & McArthur, J. (2002). *Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development*. The Global Competitiveness Report 2001-2002.

Rojas, R. M., Schenone, O., & Stordeur, E. (2012). *Nociones de Análisis Económico del Derecho Privado*. Guatemala: Universidad Francisco Marroquín.

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

CONCLUSIONES

A pesar de la gran incidencia en actitudes y actividades emprendedora en los guatemaltecos, su nivel de vida, medido como la renta per cápita, no ha conseguido despegar. Guatemala hace gala de un buen elemento cuantitativo empresarial y un muy mal elemento cualitativo que explica en parte el estancamiento económico que sufre el país. El desarrollo de las economías a través de la reestructuración de sus bases productivas demanda no sólo una mejor formación educativa del emprendedor, sino también de la fuerza laboral. La calidad del capital humano debe ir de la mano con el flujo que lleva el capital. La necesidad de especialización y división del trabajo deberá ir indicando el *pool* de habilidades y conocimientos requeridos para llevar a cabo tareas específicas en cada una de las etapas de transición de las economías basadas en recursos a economías más industrializadas.

En relación a la investigación y datos recopilados en este estudio, vale la pena resaltar que el perfil de los emprendedores en Guatemala se repite conforme lo que se ha encontrado en años anteriores:

- Es joven: 39% está entre 18-44 años
- Nivel educativo poco o bajo: 7% ninguna educación y 18% poca educación.
- La mayoría de los emprendedores se concentran en el nivel educativo de "Diversificado completo": 27%
- Los volúmenes de inversión son bajos: 53% de los emprendimientos inician con una inversión de menos de Q7,500 para generar negocios de los cuales 71% son de consumo.

Esto confirma que el emprendimiento es importante para Guatemala, pero no suficiente. Incluso, dentro de sus perspectivas de crecimiento, el 90% de los emprendedores en Guatemala no tiene expectativas de generar más de 5 empleos.

Es interesante mencionar que este año Guatemala se comportó con las características de los países basados en eficiencia, teniendo una tasa de emprendimiento más baja: 12.3% comparada con los años anteriores. Hay muchas formas de interpretar este resultado. Una forma de interpretarse sería que la caída de esta tasa está relacionada con cambios en políticas y temas fiscales que ha habido en el último año y medio, y que esto puede funcionar como un desincentivo para iniciar negocios nuevos y eso haya hecho caer la tasa.

Otra forma es observar que en países en eficiencia (que están saliendo de economías basadas únicamente en recursos), una tasa más baja de emprendimiento suele ir seguida en años posteriores con una mayor tasa de negocios que se convierten en establecidos, lo cual es deseable. De un dato anual no pueden sacarse conclusiones, pero es importante hacer la observación como parte de este proceso de estudio y estar en observancia de las investigaciones sobre este tema en los próximos años.

Las reflexiones que se deben hacer giran en torno a temas como la educación y el contexto que rodea al emprendedor. De los expertos que participaron en este estudio, 91% señala que la educación no promueve la creatividad, elemento clave dentro del perfil de un emprendedor. Y, como sociedad, se debe buscar continuamente que las condiciones que rodean al emprendedor no "estorben" su capacidad para emprender.

De esta forma, el emprendimiento podrá tomar fuerza y, aunque no es suficiente, puede impulsar temas de desarrollo en forma exponencial y no lineal, como solemos ver este proceso.

ANEXO 1:

EQUIPO NACIONAL GEM

Mónica de Zelaya

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

Daniel Fernández Méndez

Director del área técnica e investigación del Global Entrepreneurship Monitor -GEM Guatemala-, director del Observatorio de Coyuntura Económica del Instituto Juan de Mariana y catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Francisco Marroquín. Es doctorando en economía aplicada en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, máster en economía de la Escuela Austriaca por la Universidad Rey Juan Carlos, máster en economía aplicada por la Universidad de Alcalá y la Universidad Complutense de Madrid y licenciado en administración y dirección de empresas por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.

David Casasola

David Casasola es Investigador del Proyecto GEM Guatemala y ha sido 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.

Carolina Uribe

Coordinadora del Centro de Emprendimiento Kirzner, parte de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Francisco Marroquín -UFM. Es catedrática del curso de Global Management & Entrepreneurship en la UFM. También ha trabajado para la Fundación Pacunam; como gerente de proyecto para el Departamento de Protocolo, Eventos y Hospitalidad del Comité Olímpico Internacional en los Juegos Olímpicos de Beijing y Londres; como líder de equipo en Porter Novelli y como Coordinadora de Proyectos en la Fundación para el Desarrollo de Guatemala (FUNDESA). Es cofundadora de CHA'TE, una empresa guatemalteca que produce joyas hechas a mano de alta calidad con materiales locales. Es licenciada en administración de empresas con

especialización en finanzas por la Universidad Francisco Marroquín y tiene un MBA de Babson College.

Eduardo Luis Lemus

Investigador asociado del Proyecto GEM y es estudiante de último año en la licenciatura en economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Francisco Marroquín. Actualmente también colabora en el Centro de Investigaciones Económicas Nacionales (CIEN) como asistente de investigación en proyectos de diagnóstico y propuestas de desarrollo económico.

Stefany Bolaños

Ayudante de investigación del proyecto GEM y estudiante de Economía con especialidad en Entrepreneurship en la Universidad Francisco Marroquín. Ha tomado cursos de periodismo y ha asistido a numerosos seminarios de Economía en Estados Unidos. Recientemente publicó uno de sus artículos en el *Journal Criterio Libre* de Colombia. Forma parte de la selección nacional de voleibol de Guatemala y el segundo año consecutivo colabora con el equipo GEM.

ANEXO 2:

COMPARACIONES INTERNACIONALES

Tabla 1: Actividad Emprendedora en los 67 países participantes en el GEM

Actividad Emprendedora por Desarrollo Económico 2013		Tasa de Empeñamiento Temprano -TEA-	Tasa de Negocios Establecidos	Tasa de Negocios Descontinuados
Etapa 1: Economías Basadas en Recursos	Algeria	4.9	5.4	3.3
	Angola	22.2	8.5	24.1
	Botswana	20.9	3.4	17.7
	Ghana	25.8	25.9	8.3
	India	9.9	10.7	1.5
	Iran	12.3	10.6	5.7
	Libya	11.2	3.4	8.1
	Malawi	28.1	12.0	30.2
	Nigeria	39.9	17.5	7.9
	Philippines	18.5	6.6	12.3
	Uganda	25.2	36.1	20.1
	Vietnam	15.4	16.4	4.2
	Zambia	39.9	16.6	19.8
	<i>Promedio</i>	21.1	13.3	12.6
Etapa 2: Economías Basadas en Eficiencia	Argentina	15.9	9.6	5.5
	Bosnia	10.3	4.5	6.2
	Brazil	17.3	15.4	4.7
	Chile	24.3	8.5	7.6
	China	14.0	11.0	2.7
	Colombia	23.7	5.9	5.4
	Croatia	8.3	3.3	4.5
	Ecuador	36.0	18.0	8.3
	Estonia	13.1	5.0	2.1
	Guatemala	12.3	5.1	3.0
	Hungary	9.7	7.2	2.9
	Indonesia	25.5	21.2	2.4
	Jamaica	13.8	6.3	7.4
	Latvia	13.3	8.8	3.5
	Lithuania	12.4	8.3	3.5
	Macedonia	6.6	7.3	3.3
	Malaysia	6.6	6.0	1.5
	Mexico	14.8	4.2	6.6
	Panama	20.6	3.5	3.4

	Peru	23.4	5.4	4.2
	Poland	9.3	6.5	4.0
	Romania	10.1	5.3	4.3
	Russia	5.8	3.4	1.6
	Slovakia	9.5	5.4	5.5
	South Africa	10.6	2.9	4.9
	Suriname	5.1	1.7	0.8
	Thailand	17.7	28.0	3.5
	Uruguay	14.1	4.9	3.4
	<i>Promedio</i>	14.4	8.0	4.2
Etapa 3. Economías Basadas en Innovación	Belgium	4.9	5.9	1.9
	Canada	12.2	8.4	4.4
	Czech Republic	7.3	5.3	3.4
	Finland	5.3	6.6	2.0
	France	4.6	4.1	1.9
	Germany	5.0	5.1	1.5
	Greece	5.5	12.6	5.0
	Ireland	9.2	7.5	2.5
	Israel	10.0	5.9	4.8
	Italy	3.4	3.7	1.9
	Japan	3.7	5.7	1.5
	Korea	6.9	9.0	2.5
	Luxembourg	8.7	2.4	2.8
	Netherlands	9.3	8.7	2.1
	Norway	6.3	6.2	1.6
	Portugal	8.2	7.7	2.8
	Puerto Rico	8.3	2.0	1.8
	Singapore	10.7	4.2	3.3
	Slovenia	6.5	5.7	2.6
	Spain	5.2	8.4	1.9
	Sweden	8.2	6.0	2.4
	Switzerland	8.2	10.0	2.3
	Taiwan	8.2	8.3	5.0
	Trinidad & Tobago	19.5	11.4	4.1
	United Kingdom	7.1	6.6	1.9
	USA	12.7	7.5	3.8
	<i>Promedio</i>	7.9	6.7	2.8



GUATEMALA
www.ufm.edu

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

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

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

economía@ufm.edu
www.fce.ufm.edu

