

El acceso y las necesidades de capacitación de los emprendedores en Guatemala

David Casasola
Diciembre 2015

Índice

Índice.....	2
Introducción	3
El acceso a educación y capacitación en Guatemala	4
El acceso a educación y capacitación de los emprendedores	6
Medición del emprendimiento en Guatemala.....	6
Características de los emprendedores y sus negocios.....	7
Oportunidades de capacitación ofrecidas por el ecosistema emprendedor de Guatemala.....	13
Conclusiones	15
Referencias.....	17

Introducción

Desde el 2009 Guatemala ha contado con mediciones continuas y estandarizadas de la actividad emprendedora. A través de dichas mediciones ha sido posible conocer las características de los emprendedores y de los negocios que los mismos establecen. Las cuales no han cambiado a lo largo del tiempo. Comparado con otros países en una similar etapa de desarrollo, Guatemala es un país con una elevada tasa de emprendimiento temprano¹. En el 2014 participaron en el estudio del Monitor Global de Emprendimiento 31 países catalogados dentro de la etapa de eficiencia, según la metodología de clasificación aplicada por el Foro Económico Mundial, dentro de este grupo Guatemala fue el quinto país con una mayor tasa de emprendimiento temprano.

De cada 100 guatemaltecos, 20 están desarrollando un negocio. Sin embargo, los negocios son pequeños, el 53% inician con menos de Q7, 500. El 65% de los negocios genera cero empleos, y el 74% opera de manera informal². Con estas condiciones, la posibilidad de crecer es muy limitada. La evidencia es contundente, de los 20 negocios que inician, únicamente 7 permanecen más allá de 42 meses.

La baja escala de los emprendimientos existentes en Guatemala y su limitada duración tiene múltiples causas, las cuales se retroalimentan entre sí. El bajo nivel de educación y capacitación de los emprendedores limita el tipo de negocios que emprenden. La insuficiente cantidad y calidad de la infraestructura vial representa serias dificultades para ampliar mercados. La falta de conocimientos y capacidades específicas para organizar la empresa limitan el tipo y el tamaño de los negocios. El crimen y la violencia destruyen oportunidades de negocio. La debilidad en materia de derechos de propiedad limita las posibilidades de crecimiento. La formalidad es un costo imposible de cumplir para la mayoría de estos negocios.

El propósito del presente documento es analizar la restricción que afrontan los emprendedores en materia de educación formal y capacitación. Evidenciando que el bajo acceso a educación formal y capacitación no es propio únicamente de los emprendedores, sino es algo generalizado en el resto de la población guatemalteca. Asimismo, se analizan las necesidades de capacitación que tienen los emprendedores guatemaltecos, recabadas a través del instrumento utilizado para medir el emprendimiento.

Finalmente, se realiza una valoración de las necesidades de capacitación identificadas y se contrastan con la oferta de capacitación existente en el país. Para ello se analizan distintos oferentes de capacitación identificados a través de distintos ecosistemas de emprendimiento construidos para Guatemala. Sin embargo, dada la escasa información que actualmente existe respecto de ecosistemas de emprendimiento, la caracterización de oferentes de capacitación es algo que necesita ser abordado con mayor detenimiento.

¹ Negocios que se están poniendo en marcha o que han estado funcionando por menos de 42 meses.

² En este caso identifican como informales aquellos negocios que no han sido registrados ante la Superintendencia de Administración Tributaria -SAT-.

El acceso a educación y capacitación en Guatemala

Dentro de los distintos desafíos económicos y sociales que Guatemala afronta, el acceso a educación presenta un importante rezago al compararse con otros países en una similar etapa de desarrollo. En el Índice de Desarrollo Humano (IDH)³ del 2014 Guatemala ocupó la posición 125 de 187 países evaluados. Ubicándose debajo de países como: El Salvador, Vietnam y las Filipinas, y superando a países como: Honduras, Nicaragua, y Camboya. Algunos de estos países comparten la misma ubicación geográfica y vocación productiva con Guatemala y otros, aunque se encuentran lejos, son competidores directos en actividades económicas intensivas en la generación de empleo como: la elaboración de vestuario y textiles y la producción de café y azúcar.

Al comparar algunos indicadores educativos generales⁴ de Guatemala con el de los países mencionados anteriormente, es posible evidenciar algunas desventajas que tiene su fuerza laboral: una menor proporción sabe leer y escribir, tiene menos años promedio de educación formal y una reducida proporción tiene acceso a educación secundaria (consultar Tabla 1). El hecho de que muchos países tengan mejores indicadores educativos que Guatemala y tengan un IDH inferior, evidencia que Guatemala tiene un mejor desempeño en otros componentes del IDH (los componentes de ingresos y salud).

Contar con una fuerza de trabajo poco calificada implica que en el mediano plazo los países mencionados anteriormente aventajan a Guatemala en la capacidad de atraer inversión en actividades económicas de mayor valor agregado. Evidentemente, existen otros factores determinantes para atraer inversión extranjera, por ejemplo: certeza jurídica, costos logísticos, seguridad, infraestructura, costo de la electricidad, etc. Sin embargo, en ninguno de ellos Guatemala posee una ventaja evidente.

Tabla 1. Comparación del IDH de Guatemala con el de otros países

País	Posición/187	IDH	Años Promedio de Educación	Tasa de Alfabetismo	% de Población adulta con alguna educación secundaria
El Salvador	115	0.662	6.5	84.5%	39.8%
Filipinas	117	0.660	8.9	95.4%	64.8%
Vietnam	121	0.638	5.5	93.4%	65.0%
Guatemala	125	0.628	5.6	75.9%	22.6%
Honduras	129	0.617	5.5	85.1%	27.0%
Nicaragua	132	0.614	5.8	78.0%	37.6%
Camboya	136	0.584	5.8	73.9%	15.5%

Fuente: Elaboración propia a partir del *Informe sobre Desarrollo Humano 2014*

³ Un indicador que mide el nivel de bienestar de un país y que evalúa las condiciones de salud, educación e ingresos de la población. A medida que se acerca al valor de 1, refleja una mejor calidad de vida en los habitantes de un determinado país.

⁴ Las variables educativas analizadas miden el acceso a educación formal, en ningún momento miden la calidad de educación que reciben las personas que alcanzan cierto nivel educativo.

Al comparar algunas cifras educativas entre los habitantes del área urbana y rural se encuentran brechas significativas en la cantidad de personas en edad escolar que no saben leer ni escribir. El 50% de los habitantes del área rural apenas cursa el cuarto grado de primaria, mientras que el 50% de los habitantes del área urbana ha logrado completar la primaria. (Ver Tabla 2)

Tabla 2. Comparación de variables educativas entre los habitantes* del área urbana y rural

Categorías	Urbano	Rural
Porcentaje de alfabetismo	88.49%	78.23%
Porcentaje de analfabetismo	11.51%	21.77%
Promedio de años de educación	6.96	4.49
Mediana de años de educación	6	4

Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCOVI 2014. *Datos generados de las personas en edad de trabajar

Hasta el momento se han analizado únicamente estadísticas de acceso al sistema educativo. Otra fuente importante de conocimientos productivos se puede adquirir a partir del acceso a capacitación técnica. Es limitada la información que se tiene respecto al acceso a capacitación en Guatemala, una de las fuentes de información es la Encuesta Nacional de Condiciones de Vida del 2014. Según la ENCOVI, únicamente el 4.23% de la población económicamente activa recibió alguna capacitación para el trabajo durante el último año (2014), mientras que el 33% de los trabajadores manifestó interés en recibir alguna capacitación. Esto refleja un importante vacío en la formación de trabajadores en tareas concretas y específicas.

Otro aspecto que se confirma con la información presentada en la Tabla 3, es la diferencia en acceso a capacitación que se tiene dependiendo del lugar de residencia de la persona. El simple hecho de residir en el departamento de Guatemala incrementa las probabilidades de que una persona acceda a servicios de capacitación.

Tabla 3. Acceso y deseo de capacitación para el trabajo en Guatemala*

Porcentaje de personas que recibió capacitación	Porcentaje
Nacional	4.23%
Urbano	6.24%
Rural	2.53%
Departamento de Guatemala	8.04%
Resto de Departamentos	3.84%
Porcentaje de personas que desea recibir capacitación	Porcentaje
Nacional	33.06%
Urbano	36.17%
Rural	30.43%
Departamento de Guatemala	33.80%
Resto de Departamentos	32.99%

Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCOVI 2014. *Datos generados de las personas en edad de trabajar

Al analizar los beneficios que las personas que recibieron capacitación obtuvieron, más de la mitad de las personas espera incrementar su productividad (consultar Tabla 4). Si bien, esta es una respuesta abstracta permite recordar que los bajos niveles de educación y capacitación no tienen únicamente repercusiones a nivel macroeconómico sobre la situación competitiva del país. También tiene efectos a nivel microeconómico, sobre la capacidad productiva a nivel individual, por ejemplo: 1. Incide en el desarrollo de conocimientos y destrezas por parte de los trabajadores, lo cual incrementa la probabilidad de acceder a empleos que paguen mayores salarios (Mincer, 1978), 2. Es uno de los factores que incide en las características de los negocios desarrollados por los emprendedores.

Tabla 4. Principal beneficio de la capacitación recibida

Principal beneficio derivado de la capacitación	Porcentaje
Mejorar su producción o la de la empresa	52.05%
Mejorar sus ingresos	12.20%
Conseguir un trabajo asalariado	7.47%
Ascenso en su trabajo	5.57%
Crear su propia empresa	3.36%
Otro	9.57%

Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCOVI 2014. *Datos generados de las personas en edad de trabajar

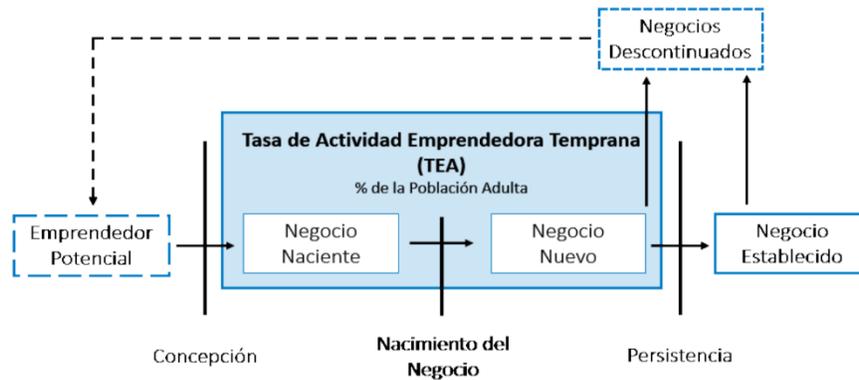
El acceso a educación y capacitación de los emprendedores

Medición del emprendimiento en Guatemala

En la metodología implementada por el Monitor Global de Emprendimiento, GEM por sus siglas en inglés, el emprendimiento es concebido como un proceso. Este proceso se ilustra en la ilustración 1. Al inicio, un emprendedor tiene una idea de negocio que potencialmente puede convertirse en una oportunidad para generar ingresos. A esta fase del emprendimiento, el GEM la llama emprendimiento potencial. Una vez la persona empieza a invertir recursos, dedicar esfuerzo y tiempo a actividades concretas para poner en marcha su negocio, el proyecto deja de ser una idea y se convierte en un emprendimiento naciente. Cuando ese emprendimiento o negocio genera ingresos mensuales consecutivamente por un período de tiempo inferior a los 42 meses, se le llama al emprendedor, propietario de su negocio.

A la suma de emprendedores nacientes y propietarios dividida entre el total de la población entrevistada (entre 18 y 64 años de edad) se les denomina la tasa total de emprendimientos tempranos, TEA por sus siglas. Todos aquellos negocios que logran superar los 42 meses de operación y generación de ingresos de manera consecutiva, se dice que el negocio ha superado la prueba del mercado, han consolidado operaciones y han logrado mantener vivo su negocio, en otras palabras, han sobrevivido al “*valle de la muerte*” y se logran consolidar como un negocio establecido.

Ilustración 1. *Proceso de Emprendimiento según la metodología del GEM*



Fuente: Ilustración tomada del Reporte Nacional de Emprendimiento (GEM, 2014)

Características de los emprendedores y sus negocios

En el 2014 la tasa de actividad emprendedora en Guatemala fue una de las más altas en el mundo. De los 69 países que participan en el proyecto GEM⁵, la actividad emprendedora ubicó a Guatemala entre los primeros 11 países más emprendedores del mundo. La tasa de actividad emprendedora temprana -TEA⁶- de Guatemala fue de 20.39%. Por lo tanto, de cada 100 guatemaltecos, existen 20 que recientemente han puesto en marcha un negocio⁷.

El emprendedor guatemalteco no es diferente del resto de la población del país. Es joven, más de la mitad de ellos (60%) tienen entre 18 y 34 años de edad. Tanto hombres como mujeres emprenden por igual, aunque en el 2014 los hombres fueron mayoría (56%). Además de las responsabilidades derivadas de poner en marcha un negocio y administrarlo, los emprendedores tienen responsabilidades familiares, ya que el 67% de ellos está casado y el 76% del total de emprendedores tienen hijos. Posee niveles de educación estadísticamente⁸ parecidos o inferiores a los guatemaltecos no emprendedores y a los emprendedores que poseen negocios establecidos⁹, el 39.2% ha completado solamente estudios a nivel primaria y el 56.6% ha completado como máximo el nivel básico de educación formal (consultar Gráfica 1).

Si bien, el poner en marcha un negocio y administrarlo requiere de ciertos conocimientos y habilidades específicas, al analizar los niveles de educación formal de los emprendedores nacientes y establecidos, se encuentra que los mismos no destacan de manera excepcional al compararse con los niveles educativos de los no emprendedores.

⁵ Global Entrepreneurship Monitor por sus siglas en inglés.

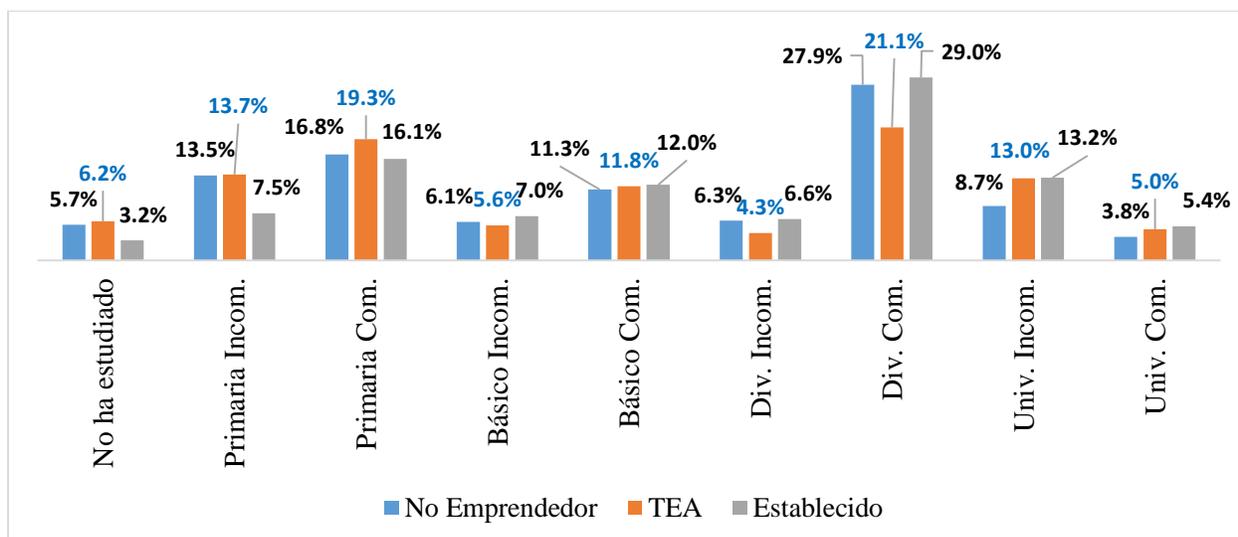
⁶ Principal indicador de la actividad emprendedora en el proyecto GEM.

⁷ El cual tiene menos de 42 meses de estar funcionando.

⁸ Con un nivel de significancia del 5%.

⁹ Negocios que tienen más de 42 meses de estar funcionando.

Gráfica 1. Niveles educativos de los emprendedores TEA, establecidos y no emprendedores



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada por la Encuesta a la Población Adulta 2014-2015.

Tan relevante como el perfil del emprendedor son las características de sus negocios. En este caso se analizarán los negocios de los emprendedores de la TEA y los de negocios establecidos. Dicha distinción se realiza con el propósito de identificar si existen diferencias en las características de los negocios y las necesidades de capacitación, dependiendo del tiempo de funcionamiento del negocio.

En su mayoría los negocios de los emprendedores de la TEA son de pequeña escala, el 53% de ellos se estableció con una inversión promedio de Q7,500. Los montos de capitalización reportados por los negocios establecidos son todavía más bajos (consultar Tabla 5).

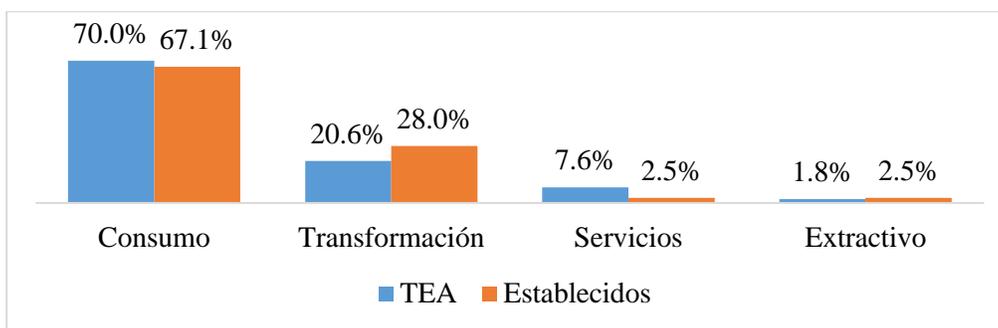
Tabla 5. Inversión inicial requerida para iniciar el negocio

Rangos	TEA (Fr)*	Establecidos (Fr)*	TEA (Fa)**	Establecidos (Fa)**
Menos de Q1,000	10.00%	17.00%	10.00%	17.00%
Entre Q1,001 y Q5,000	23.60%	27.90%	33.60%	44.80%
Entre Q5,001 y Q10,000	19.20%	20.00%	52.80%	64.80%
Entre Q10,001 y Q25,000	22.00%	18.80%	74.80%	83.60%
Entre Q20,000 y Q50,000	15.40%	9.10%	90.20%	92.70%
Entre Q50,000 y Q100,000	6.50%	4.80%	96.70%	97.60%
Más de Q100,000	3.30%	2.40%	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada por la Encuesta a la Población Adulta 2014-2015.
*Fr= frecuencia relativa, **Fa= frecuencia absoluta

Asimismo, el 70% de los negocios opera en el sector consumo, donde las actividades predominantes son la venta al detalle, ventas e comida salones de belleza y librerías. Esto indica que la mayoría de los negocios en Guatemala son pequeños comercios, en donde los procesos productivos son simples y de poco valor agregado, no requieren de altas inversiones de capital y no utilizan tecnología sofisticada ni moderna.

Gráfica 2. Tipos de negocios desarrollados por emprendedores TEA y establecidos



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada por la Encuesta a la Población Adulta 2014-2015

De esta cuenta, tanto los emprendimientos TEA como los establecidos tienen una capacidad reducida para generar empleo, el 65% de los negocios establecidos por los emprendedores de la TEA genera cero empleos y únicamente el 3.1% genera más de 5 empleos. Tanto los negocios de reciente creación como los que ya llevan más de 42 meses funcionando generan bajos niveles de empleo (consultar Tabla 6).

Tabla 6. Número de empleos generado por emprendedores TEA y establecidos

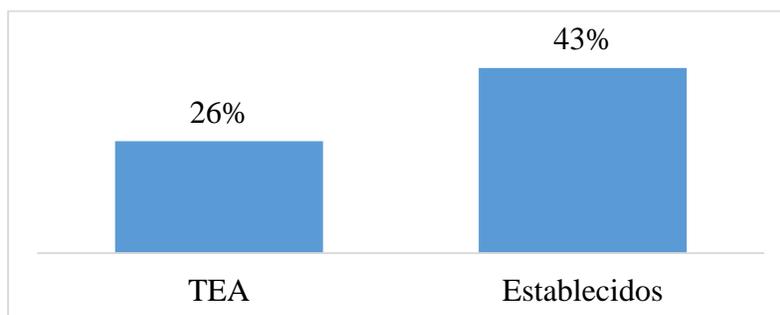
# Empleos	TEA (Fr)*	Establecidos (Fr)*	TEA (Fa)**	Establecidos (Fa)**
0	65.80%	60.40%	65.80%	60.40%
1	9.30%	13.40%	75.10%	73.80%
2	13.00%	10.10%	88.10%	83.90%
3	3.60%	8.10%	91.70%	91.90%
4	3.10%	3.40%	94.80%	95.30%
5	2.10%	2.00%	96.90%	97.30%
>5	3.10%	2.70%	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada por la Encuesta a la Población Adulta 2014-2015.

*Fr= frecuencia relativa, **Fa= frecuencia absoluta

No se tiene suficiente para establecer si los empleos que estos emprendedores genera es formal o informal. Aunque, son pocos los negocios que operan en la formalidad¹⁰ (consultar Gráfica 3), por ello y la escala de los negocios descritos hasta el momento se podría establecer que las posibilidades de encontrar que se genere empleo formal son escasas.

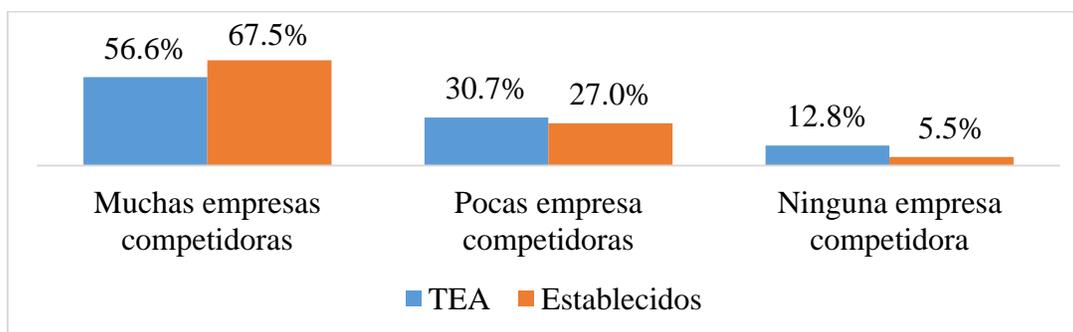
Gráfica 3. Formalidad de los negocios



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada por la Encuesta a la Población Adulta 2014-2015.

Resumiendo muchas de las características presentadas hasta el momento se encuentra que los negocios identificados por el estudio del GEM son de pequeña escala tanto en términos de inversión inicial como en generación de empleo, son negocios orientados al consumo en donde se agrega poco valor y la mayoría opera en la informalidad. Asimismo, la mayoría de estos negocios innova poco. Cuando se le pregunta a los emprendedores por la cantidad de empresas que actualmente ofrecen el mismo producto o servicio que ellos ofrecen, se encuentra que más de la mitad considera que existen muchas empresas competidoras (consultar Gráfica 4).

Gráfica 4. Percepción de la competencia afrontada por los emprendedores



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada por la Encuesta a la Población Adulta 2014-2015.

¹⁰ En este caso identifican como formales aquellos negocios que han sido registrados ante la Superintendencia de Administración Tributaria -SAT- o ante el Registro Mercantil.

Finalmente, es necesario analizar la ubicación geográfica de los clientes de los emprendedores y de los mismos emprendedores. Como se mencionó anteriormente, el acceso a educación y capacitación en Guatemala se encuentra muy entrelazado con la ubicación geográfica de las personas. A medida que las personas se encuentren en lugares aledaños a la ciudad o el departamento de Guatemala, la probabilidad de acceder a ciertos servicios como los de capacitación incrementa. Tal y como se evidencia en la Tabla 7, la mayoría de los clientes se ubica en lugares aledaños al lugar de residencia de los emprendedores.

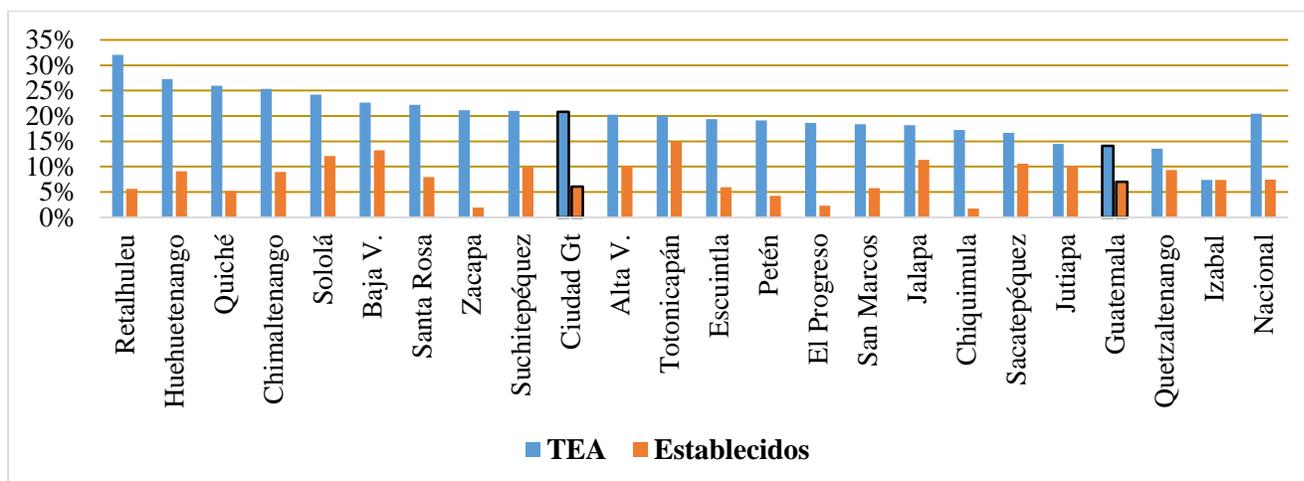
Tabla 7. Ubicación de los clientes de los emprendedores TEA y establecidos

¿En dónde se ubican la mayoría de sus clientes?	TEA	Establecidos
En mi comunidad, pueblo, aldea	54.00%	62.10%
En mi municipio	19.10%	17.40%
En otro municipio de mi departamento	5.10%	4.90%
En mi Departamento	8.60%	5.80%
En otro departamento	2.10%	1.80%
En toda Guatemala	10.30%	8.00%
En otros países	0.80%	0.00%

Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada por la Encuesta a la Población Adulta 2014-2015.

La actividad emprendedora se distribuye a lo largo del Territorio Nacional, si bien los indicadores de emprendimiento se construyen a nivel nacional, es posible analizar los mismos a nivel departamental para tomar una idea de la presencia de los emprendimientos a lo largo de los municipios. Al dividir la cantidad de emprendedores nacientes y establecidos entre el total de personas entrevistadas en cada departamento, se evidencia claramente que la proporción de emprendedores es mayor en otros departamentos que en la Ciudad de Guatemala y el Departamento de Guatemala (consultar Gráfica 5). Que son lugares en donde existe una mayor dotación de bienes y servicios públicos que facilitan las operaciones de los negocios. Si bien, la comprensión y el análisis de la ubicación geográfica de los emprendedores se encuentra fuera del alcance del presente documento, el elevado índice de emprendimiento en otros departamentos puede estar altamente relacionado con la existencia de oportunidades de empleo formal.

Gráfica 5. Ubicación geográfica de los emprendedores TEA y establecidos

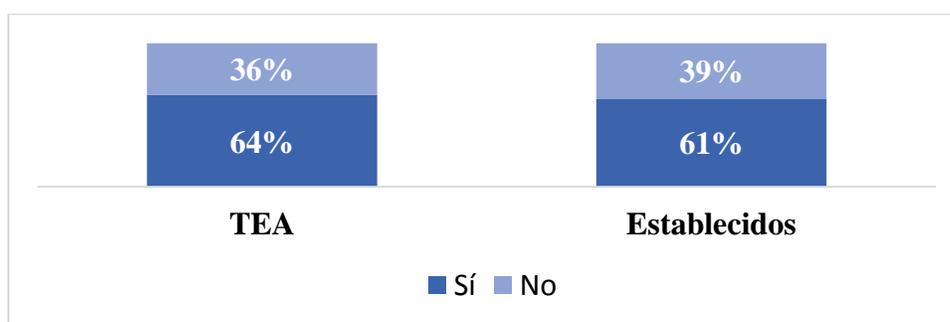


Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada por la Encuesta a la Población Adulta 2014-2015.

La mayoría de las características descritas anteriormente muestra que la mayoría de negocios que desarrollan los emprendedores no tiene la capacidad de generar el nivel de ingreso necesario que le permiten al empresario invertir en el crecimiento, desarrollo y diversificación de su negocio. Este fenómeno tiene múltiples causas, que se producen por diversos factores y que no operan aisladamente, sino de manera interconectada. En esta ocasión el principal enfoque se centrará en analizar el acceso y las necesidades de capacitación que reportan los emprendedores.

Cuando se le pregunta a los emprendedores si tienen la necesidad de recibir capacitación, se encuentra que el 36% de los emprendedores TEA y 39% de los emprendedores establecidos responde de manera afirmativa (ver Gráfica 6). Dichos valores son parecidos a los reportados por los trabajadores de la PEA en la ENCOVI 2014 (consultar Tabla 3).

Gráfica 6. Necesidad de capacitación reportada por los emprendedores TEA y establecidos



Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada por la Encuesta a la Población Adulta 2014-2015.

Además de identificar la proporción de emprendedores que desea recibir capacitación, a través de las encuestas elaboradas por el proyecto GEM para Guatemala, es posible identificar el tipo de capacitación que los emprendedores desean recibir. Las principales necesidades se centran en conseguir más clientes y manejar de mejor manera el dinero del negocio. Si bien, los negocios de los emprendedores TEA y establecidos tienen una maduración distinta, no existe diferencia estadísticamente significativa entre las necesidades de capacitación reportadas por ambos grupos.

Tabla 8. Tipo de capacitación requerida por los emprendedores TEA y establecidos

¿Qué tipo de Capacitación Necesita?	TEA	Establecidos
Conseguir Clientes	27.40%	30.60%
Manejar el dinero de su negocio	20.40%	21.10%
Dar a conocer el producto que vende	17.30%	18.40%
Empaque del producto que vende	18.30%	10.20%
Elaboración del producto que vende	15.50%	18.10%
Otro	1.00%	1.60%
Total	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia a partir de la información recabada por la Encuesta a la Población Adulta 2014-2015.

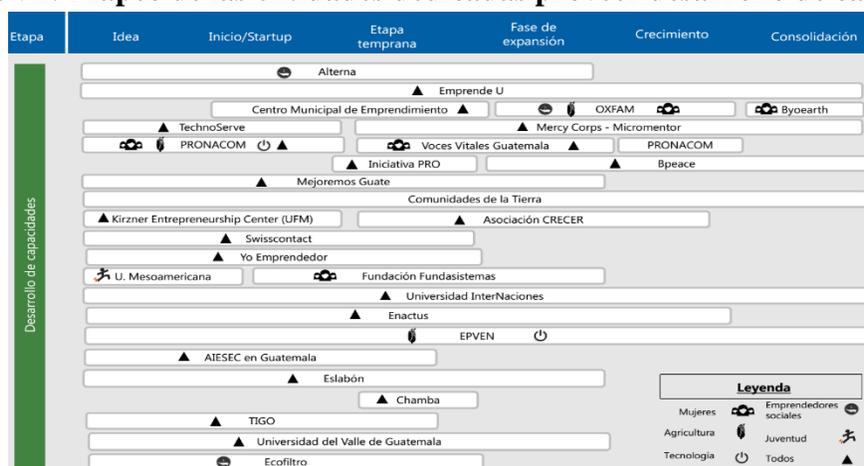
Oportunidades de capacitación ofrecidas por el ecosistema emprendedor de Guatemala

En la teoría actual se habla del ecosistema que en una economía permite el desarrollo del emprendimiento. Se entiende por *Ecosistema Emprendedor* a "una comunidad de negocios, apoyada por un contexto público de leyes y prácticas de negocios, formada por una base de organizaciones e individuos que interactúan y que producen y asocian ideas de negocios, habilidades, recursos financieros y no financieros que resultan en empresas dinámicas" (Lebendiker, 2010). Un ecosistema emprendedor puede comprender hasta 13 elementos clave (Isenberg, 2011): 1) Liderazgo; 2) gobierno; 3) cultura; 4) historias de éxito; 5) capital humano; 6) capital financiero; 7) organizaciones emprendedoras; 8) educación; 9) infraestructura; 10) clústeres económicos; 11) redes; 12) servicios de apoyo; y, 13) clientes precoces.

En este caso, el principal interés se centra en conocer dentro del ecosistema emprendedor los elementos de educación y servicios de apoyo a emprendedores. En la actualidad no existe una medición sistemática y exhaustiva del ecosistema emprendedor de Guatemala. Si bien, existen muchas iniciativas que han buscado recopilar información, las mismas se basan en un proceso de autoidentificación. En donde firmas consultoras en temas de emprendimiento circulan fichas que las entidades asociadas al tema del emprendimiento necesitan llenar para ser incluidas dentro del ecosistema. A pesar de los posibles sesgos de sobre representación o sub representación que esta metodología pueda acarrear, es actualmente la que más ha predominado en la construcción de los ecosistemas de emprendimiento en Guatemala.

El Capítulo del Aspen Network of Development Entrepreneurs en Centroamérica y México en el 2015 realizó un mapeo del ecosistema emprendedor en Guatemala siguiendo la metodología de autoidentificación comentada anteriormente. A continuación, se presenta el mapa construido para las entidades enfocadas en el desarrollo de capacidades.

Ilustración 2. Mapeo de las entidades dedicadas proveer desarrollo de capacidades



Fuente: Ecosistema Emprendedor en Guatemala, Aspen Network of Development Entrepreneurs (Agosto, 2015)

A partir de la información contenida en la ilustración 2 se evidencia que las instituciones enfocadas en el desarrollo de capacidades se especializan en distintas etapas del desarrollo de un negocio y en la orientación de los mismos. Lamentablemente, no se tiene información de la cobertura geográfica de los proveedores de capacitación ni del costo que tendría contratar sus servicios. Ya que después de conocer el perfil de los emprendedores y sus negocios, es evidente que la capacidad de pago y la ubicación geográfica sería una limitante para que los mismos accedan a capacitarse.

Al analizar la forma en que las entidades identificadas en la ilustración 2 desarrollan capacidades, se encuentra una similitud entre las necesidades de capacitación reportadas por los emprendedores (ver Tabla 8) y los servicios que proveen las instituciones mapeadas (ver Ilustración 3). No obstante, no es posible dimensionar el tipo de impacto que generan las instituciones mapeadas en términos de la cantidad de emprendedores que son atendidos. A medida que existan mediciones más precisas del ecosistema emprendedor, será posible vislumbrar si la falta de capacitación manifestada por los emprendedores se debe en mayor parte a rezagos en el lado de la oferta de capacitación o a ciertas características del lado de la demanda.

Por otro lado, en la actualidad no existen espacios de coordinación que mitiguen la saturación de esfuerzos entre los proveedores de capacitación del ecosistema. Por ende, los actores operan de forma descoordinada, es decir que hay baja densidad de los contactos entre ellos, no se conocen, no saben qué esfuerzos y estrategias están haciendo los otros. Hay poca interconexión entre sus actividades: no hay espacios de coordinación ni mecanismos de retroalimentación en cuanto a sus estrategias de apoyo, los resultados e impacto que generan, no hay esfuerzos encadenados, y ausencia de visión integrada. Los actores son poco desarrollados, relativamente nuevos.

Ilustración 3. Enfoque para el desarrollo de capacidades por parte de los miembros del ecosistema

Organización	Desarrollo de planes de negocio/incubación	Búsqueda de clientes/ análisis de mercado	Aceleradora	Mentoría	Programas de liderazgo	Apoyo en términos financieros y contables	Cursos y capacitación
Alterna	✓	✓		✓	✓	✓	✓
Asociación CRECER	✓	✓		✓		✓	
ASOPYME	✓	✓					✓
Bpeace		✓		✓	✓		
Byoearth	✓	✓		✓			
Campus Tec	✓	✓	✓				
CENPROMYPE	✓	✓				✓	
Centro Municipal de Emprendimiento	✓	✓		✓		✓	
Chamba	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
C&G Swiss	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Comunidades de la Tierra	✓						✓
Ecofiltro				✓			
Emprende UJ	✓			✓	✓		✓
Enactus	✓	✓		✓	✓	✓	✓
EPVEN		✓			✓		✓
Eslabón	✓	✓			✓	✓	✓
Fondos Invariantes	✓	✓	✓	✓		✓	
Fundación Emprende					✓		
Fundación Fundasistemas	✓	✓	✓		✓	✓	✓
Fundación Namaste Guatemala	✓	✓	✓			✓	✓
Iniciativa PRO	✓	✓					✓
Kizner Entrepreneurship Center (UFM)		✓				✓	✓
Media Splash	✓	✓		✓	✓	✓	✓
Mercy Corps				✓			
Ministerio de Economía	✓				✓		✓
Oxfam	✓	✓		✓	✓	✓	✓
Pomona Impact	✓		✓	✓		✓	
PRONACOM	✓		✓				✓
Red Empresarial S.A.	✓				✓	✓	✓
Root Capital						✓	
Semilla Nueva	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
SQMOS			✓	✓			
Swisscontact	✓	✓	✓	✓			
Technoserve	✓	✓	✓	✓		✓	
Universidad del Valle de Guatemala	✓	✓	✓	✓			✓
Universidad InterNaciones	✓		✓	✓		✓	✓
Universidad Mesoamericana	✓	✓	✓	✓		✓	✓
Voces Vitales Guatemala				✓			✓
Yo Emprendedor	✓			✓	✓	✓	

Fuente: Ecosistema Emprendedor en Guatemala, Aspen Network of Development Entrepreneurs (Agosto, 2015)

Conclusiones

- Guatemala presenta un importante rezago en materia educativa al compararse con otros países. Aunque han existido avances en materia educativa, el ritmo de mejora no ha sido suficiente para seguirle el paso al resto de países. Dicho rezago es mucho más pronunciado cuando se contrasta el área urbana con el área rural y el departamento de Guatemala con el resto de departamentos.
- A pesar que poner en marcha un negocio y administrarlo requiere de ciertos conocimientos y habilidades específicas, al analizar los niveles de educación formal de los emprendedores nacientes y establecidos, se encuentra que los mismos no destacan de manera excepcional al compararse con los niveles educativos de los no emprendedores.
- Al describir las características de los negocios de emprendedores TEA y establecidos, se encuentra que en su mayoría no tienen la capacidad de generar el nivel de ingreso necesario que le permiten al empresario invertir en el crecimiento, desarrollo y diversificación de su negocio. Si bien, esta situación tiene múltiples causas, que se producen por diversos factores y que no operan aisladamente, sino de manera interconectada. Uno de los factores que contribuiría a mejorar la situación de los emprendedores se relaciona con el acceso a capacitación por parte de los emprendedores.
- Las principales necesidades de capacitación se centraron en conseguir más clientes y manejar de mejor manera el dinero del negocio. Si bien, los negocios de los emprendedores TEA y establecidos tienen una maduración distinta, no existe diferencia estadísticamente significativa entre las necesidades de capacitación reportadas por ambos grupos.
- Del lado de la demanda por capacitación, la capacidad de pago, la ubicación geográfica y la naturaleza del negocio son factores pueden restringir el acceso a capacitación de los emprendedores.
- Todavía no existen fuentes de información que permitan conocer y cuantificar de manera exhaustiva a todos los oferentes de capacitación del ecosistema emprendedor. Los esfuerzos independientes realizados para retratar el ecosistema, revelan que lo oferentes de capacitación mapeados ofrecen opciones de capacitación que encajan con las necesidades manifestadas por los emprendedores.
- La ausencia de espacios de coordinación entre los oferentes de capacitación puede saturar de atención a cierto tipo de emprendedores y desatender a otros.

Referencias

Global Entrepreneurship Monitor Guatemala Reporte Nacional 2013 – 2014, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Francisco Marroquín.

Isenberg, D. (2011). The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economic policy: Principles for cultivating entrepreneurship. *Presentation at the Institute of International and European Affairs*.

Lebendiker, M., Zevallos, E., Alonso, E., & Petry, P. (2010). Diagnóstico sobre la situación del emprendedurismo en Centroamérica. *Investigación de la Asociación Incubadora PARQUE TEC para el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) en coordinación KFW, GTZ y CENPROMYPE, Honduras*.

Mincer, J., & Polachek, S. (1978). An exchange: the theory of human capital and the earnings of women: women's earnings reexamined. *Journal of Human Resources*, 118-134.