



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR

por:

MONITOR GLOBAL DE EMPRENDIMIENTO

UFM
UNIVERSIDAD
FRANCISCO
MARROQUÍN

GUATEMALA 2015 - 2016



www.babson.edu



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR

1ª. edición, Septiembre 2016
DERECHOS RESERVADOS
Copyright 2016
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 la 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 0101
www.fce.ufm.edu



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR

GUATEMALA 2015 -2016

CONTENIDOS

Tabla de Contenidos	4
Tabla de Ilustraciones	6
Prefacio	10
Patrocinadores y Contactos del GEM	12
Equipo Nacional del GEM	16
Resumen Ejecutivo	18
Capítulo 1: Introducción	22
Marco Conceptual del Monitor Global de Emprendimiento -GEM-	23
Capítulo 2: Principales resultados a nivel internacional	26
Capítulo 3: Características de los emprendedores y sus negocios	31
Características de los Emprendedores	34
Género	34
Edad	35
Educación Formal	35
Estatus Laboral	36
Características de sus negocios	37
Inversión Inicial	37
Actividad Económica	38
Generación de Empleo	39
Ubicación de los negocios	41
Capítulo 4: El Entorno para emprender en Guatemala	42
Encuesta Nacional a Expertos	42
Principales resultados globales	44
Resultados de las principales áreas calificadas	46
1. Sector financiero	46
2. Políticas gubernamentales	47
3. Programas gubernamentales	49
4. Educación y formación	50
5. Infraestructura comercial y profesional	51
6. Apertura al mercado interno	52
7. Normas sociales y culturales interno	53
8. Infraestructura física	55
Conclusiones	56
Bibliografía	58
Anexos	62
Anexo 1: Glosario	62
Anexo 2: Comparaciones Internacionales	64
a. Actitudes y percepciones	66

TABLA DE ILUSTRACIONES

Gráficos

Gráfica 1: Percepciones sociales respecto al emprendimiento	27
Gráfica 2: Actitudes frente al emprendimiento de la población en general	28
Gráfica 3: Distintas etapas de la actividad emprendedora	29
Gráfica 4: Nivel de emprendimiento total en Latinoamérica (emprendimientos TEA + Establecidos).....	30
Gráfica 5: Tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) vs PIB Per Cápita US\$	31
Gráfica 6: Proceso del emprendimiento en Guatemala (% del total de la población entre 18 y 64 años de edad) ..	33
Gráfica 7: Composición de los emprendedores que forman parte de la TEA	33
Gráfica 8: Comparación entre el género de los emprendedores y no emprendedores	34
Gráfica 9: Comparación entre la edad de los emprendedores y no emprendedores	35
Gráfica 10: Comparación entre el nivel educativo de los emprendedores y no emprendedores	36
Gráfica 11: Comparación entre el estatus laboral de los emprendedores y no emprendedores	37
Gráfica 12: Negocios TEA y Establecidos según actividad económica	38
Gráfica 13: Comparación del empleo generado actualmente por los emprendedores TEA y Establecidos	39
Gráfica 14: Comparación de la expectativa de generación de empleo dentro de 5 años	40
Gráfica 15: Emprendedores en Latinoamérica que esperan generar 10 empleos o más dentro de 5 años	41
Gráfica 16: Comparación de la evaluación de Guatemala con la evaluación promedio de América Latina y Colombia	45
Gráfica 17: Comparación de la evaluación de Guatemala con la evaluación de México	46
Gráfica 18: Evaluación del sector financiero	47
Gráfica 19: Evaluación de las Políticas de Gobierno	48
Gráfica 20: Evaluación de los Programas de Gobierno	49
Gráfica 21: Evaluación del sistema educativo	51
Gráfica 22: Evaluación de la infraestructura comercial y profesional	52
Gráfica 23: Evaluación de las condiciones de apertura al mercado interno para emprender	53
Gráfica 24: Evaluación de las normas sociales y culturales para emprender	54
Gráfica 25: Comparación de los resultados del Índice de Geert-Hoefstede, para Guatemala, Colombia y México ..	54
Gráfica 26: Evaluación de las condiciones infraestructura física para emprender	55

7

Tablas:

Tabla 1: Evolución de los principales indicadores de emprendimiento en Guatemala	30
Tabla 2: Inversión inicial requerida o realizada para iniciar el negocio (las cifras representan las frecuencias acumuladas en cada intervalo de inversión)	38
Tabla 3: Negocios ubicados dentro de cada actividad económica	39
Tabla 4: Ubicación de los clientes de los emprendedores TEA y Establecidos	42
Tabla 5: Comparación del ranquin de Guatemala con respecto al de Colombia, México, Latinoamérica y el Mundo, para 2016	44
Tabla 6: Actividad emprendedora en los 60 países participantes en el GEM, según ubicación geográfica	64
Tabla 7: Actitudes y percepciones de los emprendedores en los 60 países participantes en el GEM 2015, según su ubicación geográfica	67

Recuadros

Recuadro 1: Características generales del APS	32
Recuadro 2: 9 Categorías de la actividad emprendedora analizada por la NES	43

TABLA DE ILUSTRACIONES

Figuras

Figura 1: Países participantes en la encuesta GEM 2015, agrupados por región geográfica y etapa de desarrollo económico..... 22

Figura 2: Componentes del Marco de Condiciones para el Emprendimiento (EFC)..... 24

Figura 3: Marco Conceptual del Emprendimiento..... 26

PREFACIO

Por:

Mónica Río Nevado de Zelaya

Decano , Facultad de Ciencias Económicas

Universidad Francisco Marroquín

El Monitor de Emprendimiento Global (GEM) es una herramienta que nos permite aproximarnos a los emprendedores en Guatemala, conocer su desarrollo, sus inquietudes y sus logros. Existe literatura abundante e interesante en relación al emprendimiento, pero mucha de ella es lejana a la realidad de Guatemala. El presente reporte, en cierta medida, captura la esencia de los emprendedores operando en el entorno guatemalteco.

Para la Universidad Francisco Marroquín realizar este estudio a través del Centro de Emprendimiento Kirzner tiene una razón particular, está perfectamente conectado con la misión original de esta casa de estudios: *“Enseñar los principios éticos, jurídicos y económicos de una sociedad de personas libres y responsables”*. Es la acción individual la que genera el proceso de mercado. A través del GEM es posible comprender esa acción individual, los desafíos que afronta el emprendedor, el entorno en el que se desarrolla y algunas acciones que podrían potenciar su esfuerzo personal y transformarlo en una “ola” más grande.

Observaremos a lo largo del presente estudio, ese espíritu emprendedor encendido en la población guatemalteca, reflejado en millones de negocios de reciente creación. En la actualidad estos negocios nuevos no son suficientes para generar el empleo y desarrollo que nuestro país necesita. Buscamos comprender cómo esas pequeñas iniciativas pueden cobrar relevancia, salir de sus propias vecindades, escalar y multiplicarse. Indiscutiblemente, el conocimiento y el capital son necesarios para darle una mayor escala a los negocios que operan en muchos hogares guatemaltecos. El estudio del GEM no únicamente retrata al emprendedor y a sus negocios, sino también permite evidenciar el esfuerzo y la valentía que hay en estos emprendedores. Estos emprendimientos, aunque aún no sean claramente visibles en la economía de Guatemala, sí hacen una gran diferencia en sus familias y en las personas que se encuentran cerca de ellos. Cabe resaltar, que el estudio del GEM también identifica y analiza emprendimientos de rápido crecimiento, que tienen claramente un futuro prometedor.

11

Los indicadores que miden la actividad emprendedora reflejan que hay un poco de emprendedor en cada guatemalteco. El desafío es preguntarse ¿Qué tipo de acciones se necesitan promover para lograr que la mayoría de negocios identificados en el estudio crezcan con fuerza y generen riqueza a mayor velocidad? Por ejemplo, ¿Qué debe pasar en el sistema educativo para promover el aprendizaje de conocimientos claves y el desarrollo de habilidades necesarias hoy en día en un entorno exigente y competitivo? No estamos en búsqueda de ¿Cómo protegemos artificialmente cualquier esfuerzo de emprender?, sino todo lo contrario, ¿Cómo hacemos más fuertes a las personas que emprenden? y nos aseguramos que el entorno sea suficientemente claro, simple y seguro para que los deje trabajar.

Definitivamente que hacer el estudio año con año no se traduce en una mejora en cada indicador construido, pero sí permite proveer evidencia cuantitativa para identificar áreas de acción para distintas entidades que, como la Universidad, admiramos profundamente la capacidad que tiene el individuo de cambiar su entorno y su futuro, si se acostumbra a verlo como emprendedor, con ilusión, lleno de oportunidades y sin límites.

La riqueza de la información recabada en el presente reporte, el método riguroso que se sigue para recopilarla y la dedicación de cada una de las personas que están involucradas con este estudio son un aporte al conocimiento del emprendimiento en Guatemala, permitiendo así poner a nuestro país a en el mapa internacional de las investigaciones sobre estos temas.

PATROCINADORES Y CONTACTOS DEL GEM



GERA y GEM

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



BABSON

Babson College

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

[Para más información, visite \[www.babson.edu\]\(http://www.babson.edu\)](http://www.babson.edu)



Universidad del Desarrollo

Universidad de Excelencia

Universidad del Desarrollo

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

[Para más información visite \[www.udd.cl\]\(http://www.udd.cl\)](http://www.udd.cl)

PATROCINADORES Y CONTACTOS DEL GEM



Universidad Tun Abdul Razak

El 21 de diciembre de 1998, la universidad fue inaugurada oficialmente por el hijo mayor de Tun Abdul Razak, el entonces Ministro de Educación de YB. Najib Tun Seri Dato 'Abdul Razak. La Universidad Tun Abdul Razak es una de las primeras universidades privadas fundadas en Malasia, con la visión de equipar a los futuros empresarios con herramientas y conocimientos especializados para sobrevivir y desenvolverse en el moderno clima económico competitivo de hoy. UNIRAZAK aspira a ser una institución que produce grandes pensadores que se convertirán en los líderes exitosos y empresarios del mañana.

[Para más información visite www.unirazak.edu.my](http://www.unirazak.edu.my)



Tecnológico de Monterrey

Fue fundado 1943, como una institución privada no lucrativa, gracias a la visión y compromiso de Don Eugenio Garza Sada y un grupo de emprendedores. El Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey tiene como propósito ofrecer formación que transforma vidas.

TEC es un multi-campus internacional y una prestigiosa universidad con un modelo educativo de vanguardia, dirigido a transformar la vida y resolver los desafíos del siglo 21. Tiene 31 campus distribuidos en varias regiones de México, con alrededor de 90,000 estudiantes, 19 sitios internacionales y oficinas de enlace en 12 países, y más de 250 mil alumnos en México y alrededor del mundo.

[Para más información visite www.itesm.mx](http://www.itesm.mx)



Universidad Francisco Marroquín

La misión de la Universidad Francisco Marroquín es la enseñanza y difusión de los principios éticos, jurídicos y económicos de una sociedad de personas libres y responsables. A lo largo de sus 40 años se ha caracterizado por brindar una experiencia formativa para aquellos con inquietud intelectual, espíritu emprendedor y apasionados por la excelencia.

[Para más información visite www.ufm.edu](http://www.ufm.edu)

EQUIPO NACIONAL DEL GEM

Mónica de Zelaya

Mónica Río Nevado de Zelaya es Decana de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Francisco Marroquín, Director del Global Entrepreneurship Monitor para Guatemala, Consultor Senior de la compañía de consultoría internacional Franklin Covey desde 1995. Por más de 20 años se desarrolló como Director del Departamento de Administración de Empresas y Emprendimiento, fundadora de la carrera de Entrepreneurship, una propuesta de educación disruptiva para jóvenes emprendedores de alto potencial. Fundadora del Centro de Emprendimiento Kirzner en el 2008 y miembro del equipo de investigación del GEM Guatemala desde su inicio. Co-autor del libro Aprende y Emprende, un libro y proceso de educación que busca desarrollar el pensamiento emprendedor en alumnos jóvenes y sus maestros. Ha sido Revisor Técnico para varias editoriales dentro de las que se pueden mencionar McGraw Hill, Prentice y otras con las que también ha publicado casos en varios libros de texto, fue columnista en La República GT un diario digital de alta circulación. Conferencista y catedrática, por lo que fue reconocida con el Premio Robert Nozick. Posee un Doctorado en Economía.

Carolina Uribe

Carolina Uribe es la 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. El Centro promueve el conocimiento y la práctica del emprendimiento a través de educación, investigación y servicio y apoyo a la comunidad. Carolina es catedrática del curso de Global Management & Entrepreneurship y de Entrepreneurial Thinking en la UFM. También ha trabajado para la Fundación Pacunam; como Gerente de Proyecto para el Departamento de Protocolo, Eventos y Hospitalidad para el Comité Olímpico Internacional para 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). Carolina tiene una licenciatura en administración de empresas con especialización en finanzas de la Universidad Francisco Marroquín y un MBA de Babson College.

17

Susana García

Coordinadora del Centro de Emprendimiento Kirzner de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Francisco Marroquín. El Centro promueve el conocimiento y la práctica del emprendimiento a través de educación, investigación y servicio y apoyo a la comunidad. Cuenta con una Licenciatura en Administración de Empresas con Minor en Mercadeo de la Universidad Francisco Marroquín y MBA de ADEN Business School. Cuenta con una experiencia de alrededor de 10 años trabajando en el área de mercadeo de empresas multinacionales como Cadbury Adams, 3M y Whirlpool.

David Casasola

Lead researcher del Monitor Global de Emprendimiento y catedrático en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Francisco Marroquín. También colabora como analista económico en el Centro de Investigaciones Económicas Nacionales. Durante más de 8 años ha desarrollado estudios en temas relacionados con el emprendimiento en Guatemala y el mercado laboral. David tiene una licenciatura en economía por parte de la Universidad Francisco Marroquín y una maestría en economía por parte de la Universidad de Brandeis en Estados Unidos. Es ex becario de los programas: Fulbright, Guatefuturo e Impulso al Talento Académico -ITA-.

RESUMEN EJECUTIVO

El **Monitor Global de Emprendimiento (GEM)** es el esfuerzo organizado más grande a nivel mundial para la medición del emprendimiento. El GEM mide la actividad emprendedora en cada país, identifica los principales factores que la explican, caracteriza el contexto institucional y cultural dentro del cual ocurre y compara estos resultados entre los países que participan del estudio. En el ciclo 2015-2016 participaron 60 países en la medición global, siendo Guatemala representada por la Universidad Francisco Marroquín, quien a su vez recibe el apoyo de Templeton Foundation para llevar a cabo el proyecto.

El GEM se basa en dos instrumentos de medición: la Encuesta Nacional sobre Participación y Actitudes hacia el Emprendimiento (Adult Population Survey, APS), que mide el emprendimiento en la población adulta; y la Encuesta Nacional de Expertos (National Expert Survey, NES), que captura las percepciones de expertos acerca de las características del entorno institucional y cultural en donde se desarrolla la actividad empresarial.

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

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

19

La Tasa de Emprendimiento Temprano (TEA) contabiliza las personas que están poniendo en marcha un negocio o son dueñas de uno con menos de 3.5 años de existencia como proporción de la población adulta. En el año 2015 la TEA de Guatemala fue la décima cuarta más alta del mundo (de un total de 60 países) alcanzando un 17.7%. Dicha tasa es levemente superior al promedio observado para países con una estructura económica similar a la nuestra (14.7%) y levemente inferior al promedio observado en países latinoamericanos (19.9%). El 61% de estos emprendedores tempranos se encuentra en una etapa naciente. Estos emprendedores nacientes están en el proceso de poner en marcha su negocio y no han recibido aún ingresos del mismo. Por otra parte, el 8.1% de la población adulta tiene un negocio establecido. Es decir, un negocio que ha generado algún tipo de retorno para su dueño durante más de 3.5 años. La tasa de emprendimientos establecidos es la mayor que se ha experimentado en Guatemala desde que se midió dicho indicador por primera vez en el 2009. Además, el 2.9% de la población adulta afirmó haber descontinuado algún negocio en el último año. Este dato es 1.4 veces menor al promedio observado en países latinoamericanos.

RESUMEN EJECUTIVO

El emprendedor guatemalteco. El emprendedor guatemalteco es joven: el 52% del total de la TEA tiene entre 18 y 34 años de edad. Muchos emprendedores tienen poca educación formal: el 38.6% de la TEA no ha completado ni siquiera el nivel básico de educación. Una reducida minoría cuenta con estudios universitarios. El 38% de los emprendedores, además de atender su negocio, tienen un empleo a tiempo completo o parcial. Asimismo, los emprendimientos generan poco empleo, un 45.2% de ellos no está generando ningún empleo adicional al propio. Además, tienen poco capital en giro: un 45.2% de estos emprendedores tienen un capital en giro menor a los Q.10 mil, lo cual se debe en parte a su limitado acceso al mercado financiero. Estos bajos niveles de capitalización condicionan el tipo de actividades económicas a que se dedican estos negocios (las cuales son de bajo valor agregado) y el tipo de tecnología utilizada.

El contexto dentro del cual se desarrolla el emprendimiento. Según la Encuesta Nacional de Expertos (NES), más de dos terceras partes de los expertos entrevistados consideran que las políticas públicas no favorecen la creación de nuevas empresas ni su rápido crecimiento. En especial, la incertidumbre regulatoria y lo complicado de los trámites, así como la ausencia de programas de apoyo a las nuevas empresas o programas que favorezcan el crecimiento de las ya establecidas. El 90% de los entrevistados afirmó que estos programas no son eficientes y el 94% de ellos indicó que estos programas no constituyen una respuesta a las necesidades de los emprendedores.

Seis de cada diez entrevistados creen que la educación primaria y secundaria no promueve en el estudiante los valores emprendedores ni el espíritu necesario para emprender. El 61% reportó que la educación superior brinda una preparación de calidad para el emprendedor y el 70% afirmó que la educación superior en administración de empresas o de dirección de empresas es adecuada para promover el emprendimiento.

21

La conclusión general de los expertos consultados de la NES es que el ambiente institucional y económico para los emprendedores, en Guatemala, es poco propicio. Únicamente las variables de acceso a financiamiento informal, de disponibilidad de telecomunicación y de acceso a servicios básicos, fueron evaluadas más positiva, que negativamente.

GEM Guatemala Reporte 2016

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

El Monitor Global de Emprendimiento (GEM, por sus siglas en inglés), es el estudio sobre emprendimiento más importante a nivel mundial que logra describir a lo largo de 60 economías la actividad empresarial a través de múltiples fases del proceso de negocio; las características, motivaciones y ambiciones de los emprendedores; la percepción de la sociedad hacia la actividad emprendedora; y la calidad de los ecosistemas de emprendimiento que moldean la actitud emprendedora.

El esfuerzo GEM, integra 60 equipos alrededor del mundo. El estudio en 2015, logra representar todas las regiones geográficas, explicando el 90% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial y el 73.5% de la población en el mundo (consultar Figura 1). Localmente cada equipo es responsable de la aplicación de dos instrumentos, que son los pilares elementales del estudio a nivel mundial. El primero de ellos, es la aplicación de la Encuesta Nacional sobre Participación y Actitudes hacia el Emprendimiento (Adult Population Survey, APS), para medir el nivel de emprendimiento dentro de la población adulta; y el segundo, la aplicación de la Encuesta Nacional de Expertos (National Expert Survey, NES) para observar los aspectos institucionales y del ecosistema emprendedor que tienen mayor incidencia en la actividad emprendedora.

22

Figura 1: Países participantes en la encuesta GEM 2015, agrupados por región geográfica y etapa de desarrollo económico

Región	Economías Basadas en Recursos	Economías Basadas en Eficiencia	Economías Basadas en Innovación
África	Botsuana	Marruecos	
	Burkina Faso	Sudáfrica	
	Camerún		
	Egipto		
	Senegal		
	Túnez		
Asia y Oceanía	India	China	Australia
	Irán	Indonesia	Israel
	Filipinas	Kazajistán	Japón
	Vietnam	Líbano	República de Corea
		Malasia	Taiwán
		Tailandia	
		Turquía	

Región	Economías Basadas en Recursos	Economías Basadas en Eficiencia	Economías Basadas en Innovación
América Latina y el Caribe		Argentina	Puerto Rico
		Barbados	
		Brasil	
		Chile	
		Colombia	
		Ecuador	
		Guatemala	
		México	
		Panamá	
		Perú	
Europa		Uruguay	
		Bulgaria	Bélgica
		Croacia	Estonia
		Hungría	Finlandia
		Estonia	Alemania
		Polonia	Grecia
		Rumania	Irlanda
		Macedonia	Italia
			Luxemburgo
			Países Bajos
			Noruega
			Portugal
			Eslovaquia
			Eslovenia
			España
		Suecia	
		Suiza	
		Reino Unido	
América del Norte			Canadá
			Estados Unidos

Fuente | *Reporte Global, 2015-2016*

Marco Conceptual del Monitor Global de Emprendimiento -GEM-

El Monitor Global de Emprendimiento (GEM, -Global Entrepreneurship Monitor-) identifica dentro de la actividad emprendedora a cualquier intento de poner en marcha un negocio, ya sea de forma individual o través de un grupo de personas, o a cualquier negocio que ya se encuentra funcionando. La metodología del GEM busca evaluar cómo varía el nivel de actividad emprendedora entre países, estudiando la relación entre el emprendimiento el desarrollo económico y el nivel de prosperidad de los países; reflexionando qué hace que algunos países tengan una mayor actividad emprendedora que otros y el impacto que dicha actividad genera sobre el desarrollo de los países. El GEM observa el emprendimiento como un proceso en el que el emprendedor a través de un

método de prueba y error, descubre nuevas formas de combinar recursos (espíritu empresarial), administrando y asumiendo los riesgos de un negocio nuevo o establecido. Al estudiar las características y contexto de los emprendimientos, se evalúa cómo bajo ciertas condiciones que componen el ecosistema emprendedor, el emprendedor logra generar un beneficio económico positivo que asegura la supervivencia de su negocio a través del tiempo.

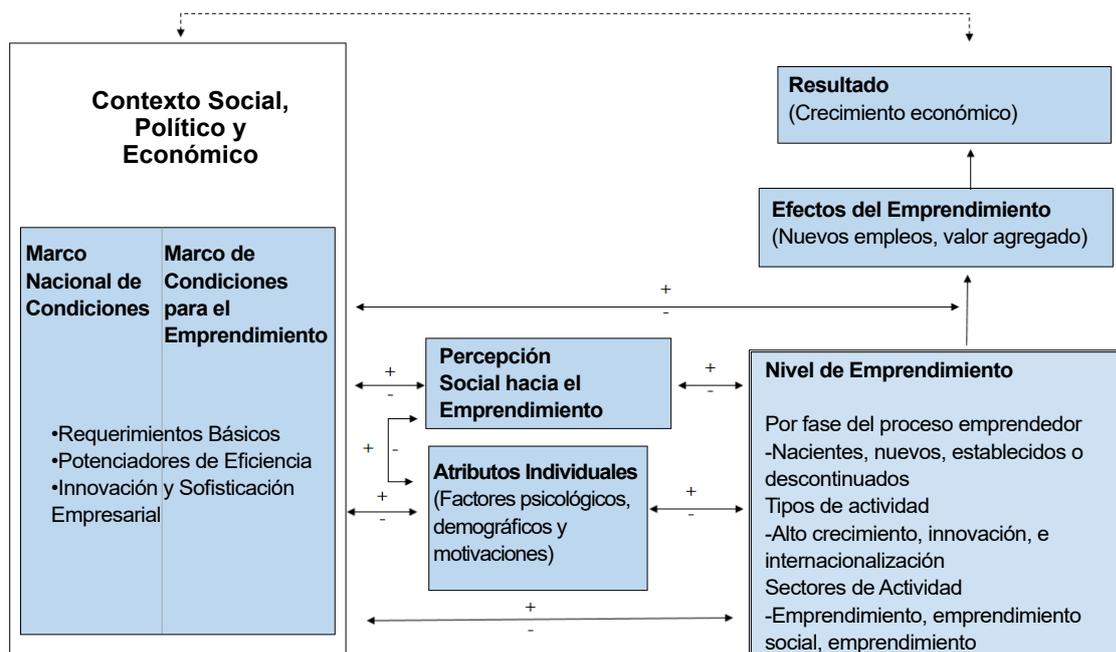
Los instrumentos de medición del GEM han sido diseñados para estudiar la interdependencia entre la actividad emprendedora y el desarrollo económico, para el efecto los principales indicadores del estudio han sido construidos con el propósito de observar:

- Los factores que favorecen o dificultan el emprendimiento, relacionando tanto valores sociales como atributos individuales y del ecosistema emprendedor.
- Facilitar una plataforma para evaluar el grado en que la actividad empresarial influye en el crecimiento económico de los países.
- Evaluar los efectos, tanto positivos como negativos, de las políticas públicas y de gobierno, con el fin de mejorar la capacidad emprendedora de los países.

El GEM consolida un marco conceptual que representa las características multifacéticas de la iniciativa emprendedora y su entorno, enfatizando elementos como la innovación, proactividad y actitud de riesgo individual. La Figura 2 muestra los componentes del Marco de Condiciones para el Emprendimiento (EFC, por sus siglas en inglés). Este marco conceptual ha sido diseñado para evaluar el contexto social, cultural, político y económico, y se subdivide en el Marco Nacional de Condiciones y el Marco de Condiciones para el Emprendimiento. El primero considera los elementos que repercuten en el progreso de los países a través de tres fases del desarrollo económico (economías basadas en recursos, eficiencia o innovación), y el segundo conceptualiza los elementos que afectan de forma directa los niveles de emprendimiento.

24

Figura 2: Componentes del Marco de Condiciones para el Emprendimiento (EFC)



El Marco de Condiciones para el Emprendimiento considera variables como el acceso a financiamiento, los efectos y resultados de las políticas de gobierno, la eficacia de los programas de emprendimiento implementados por los gobiernos, los efectos de la educación, transferencia de investigación y desarrollo (I+D), la calidad de la infraestructura comercial y jurídica, la dinámica de los mercados internos, la eficacia de las regulaciones antimonopolio, y el efecto de las normas sociales y culturales.

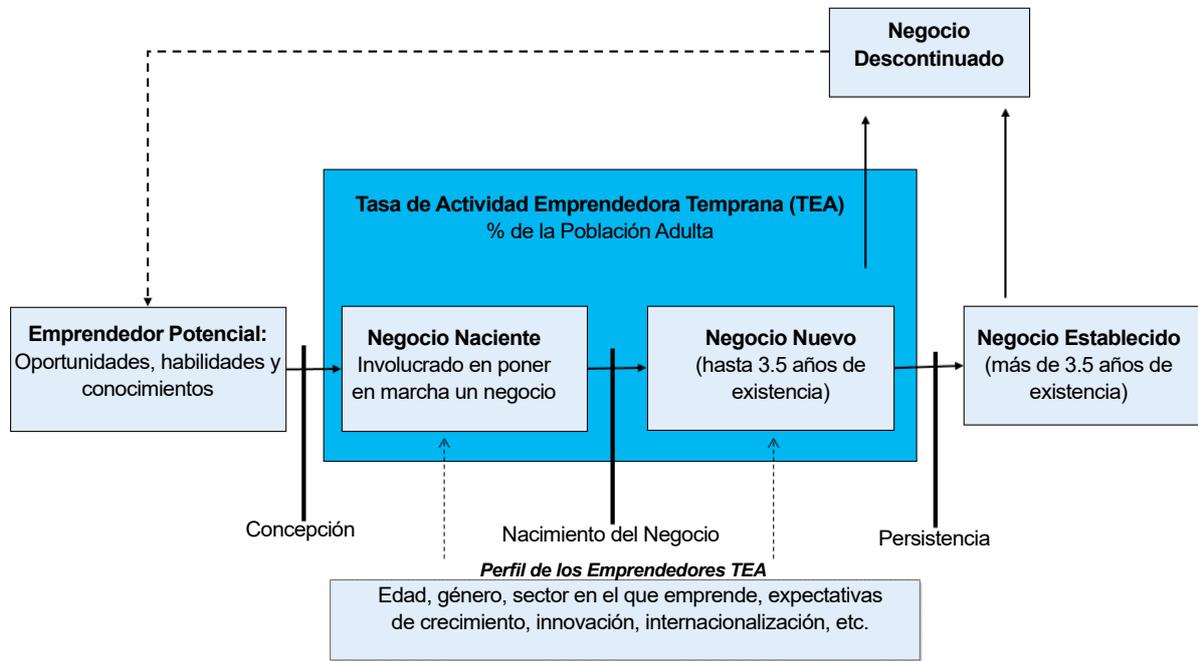
Dentro de este marco de condiciones, el GEM también evalúa valores como el reconocimiento social hacia el emprendimiento, la percepción del emprendimiento como una buena carrera y el grado en que los medios de comunicación hablan de forma positiva acerca del emprendimiento. Al estudiar el emprendimiento de forma individual, el GEM también considera atributos que incluyen características demográficas (género, edad, estado civil, etc.), percepciones individuales (habilidades, percepción de oportunidades, intención de emprendimiento, miedo al fracaso, etc.), y los motivos para iniciar un negocio (necesidad vs. oportunidad).

Por último, la medición del nivel de emprendimiento abarca varias fases del proceso de un negocio (potencial, naciente, negocio nuevo, establecido, y discontinuado), su impacto potencial (creación de nuevos empleos, innovación y el establecimiento de clientes en el extranjero) y el tipo de actividad (tasa de emprendimiento temprano -TEA, Total Entrepreneurial Activity-, emprendimiento social -SEA, Social Entrepreneurial Activity- o emprendimiento dentro de la empresa -EEA, Employee Entrepreneurial Activity-).

El GEM explica la actividad emprendedora como un proceso continuo que incluye varias etapas (consultar Figura 3). La primera etapa es cuando un emprendedor concibe o 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 inicia a invertir recursos, dedicar esfuerzo y tiempo a actividades concretas para poner en marcha su negocio, el proyecto deja de ser sólo una idea y se convierte en un emprendimiento o negocio naciente. Cuando el negocio naciente ya genera ingresos mensuales constantes por un período de tiempo inferior a 42 meses, se le clasifica al emprendedor como propietario de un negocio nuevo. Finalmente, todos aquellos negocios que logran superar los 42 meses de operación y generación de ingresos, se convierten en negocios establecidos y todos aquellos que no logran superar los 42 meses de ventas porque cierran, pasan a ser negocios discontinuados.

El principal indicador del emprendimiento para el GEM es la Tasa de Actividad Emprendedora Temprana, conocida como TEA, siglas derivadas de su nombre en inglés (Total Entrepreneurship Activity). La TEA es una medida que agrega la actividad emprendedora en las etapas iniciales del proceso, es decir, la integración de los emprendimientos nacientes y propietarios o nuevos. Esta medida recoge la dinámica del proceso emprendedor por país y sirve para realizar comparaciones internacionales.

Figura 3: Marco Conceptual del Emprendimiento



Fuente | *Elaboración propia*

El Monitor Global de Emprendimiento construye sus indicadores nutriéndose de dos grandes fuentes de información: 1. La Encuesta a las Población Adulta, conocida como APS por su nombre en inglés (Adult Population Survey) y 2. La Encuesta Nacional a Expertos, conocida como NES por su nombre en inglés (National Population Survey). El APS es una encuesta que se realiza en los hogares guatemaltecos y busca caracterizar a los emprendedores y sus negocios. La NES es una encuesta que realizada a 36 expertos que califican las condiciones para emprender en el país. En los siguientes capítulos, se presentará un mayor detalle de la metodología para aplicar las encuestas del APS y la NES y de los principales resultados obtenidos.

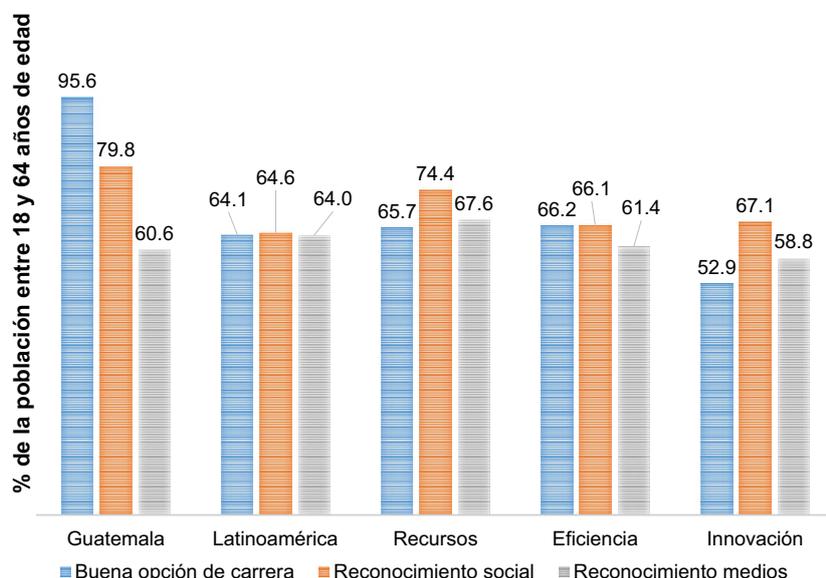
CAPÍTULO 2: PRINCIPALES RESULTADOS A NIVEL INTERNACIONAL

Las percepciones sociales hacia el emprendimiento muestran como la cultura, la historia, la política y el entorno para hacer negocios influyen en el espíritu empresarial. A lo largo de los países que participan en el estudio, el GEM evalúa tres elementos importantes que dan una primera aproximación acerca de cómo las percepciones sociales sobre el emprendimiento y el reconocimiento de la labor emprendedora están relacionadas con el nivel de emprendimiento de los países.

Los resultados del 2015 concluyen que en los países cuyo desarrollo es guiado por una mayor dependencia hacia actividades agrícolas y explotación de recursos naturales, dos tercios de las personas entre 18 y 64 años consideran que emprender es una carrera deseable para generar ingresos. En estos países, la elección del emprendimiento como buena carrera es favorecida por la buena percepción que la sociedad tiene hacia la actividad emprendedora; ya que tres cuartas partes de la población (74.4%) en estos países consideran que los emprendedores gozan de un buen estatus social.

En las economías basadas en eficiencia los resultados son similares, el 66.2% de la población adulta considera que el emprendimiento es una buena opción de carrera. Pero el indicador tiende a disminuir a medida que las economías avanzan en su desarrollo, y en el caso de países cuyas economías están basadas en la innovación, únicamente el 52.9% de la población adulta considera el emprendimiento como una buena opción de carrera (consultar Gráfica 1).

Gráfica 1: Percepciones sociales respecto al emprendimiento



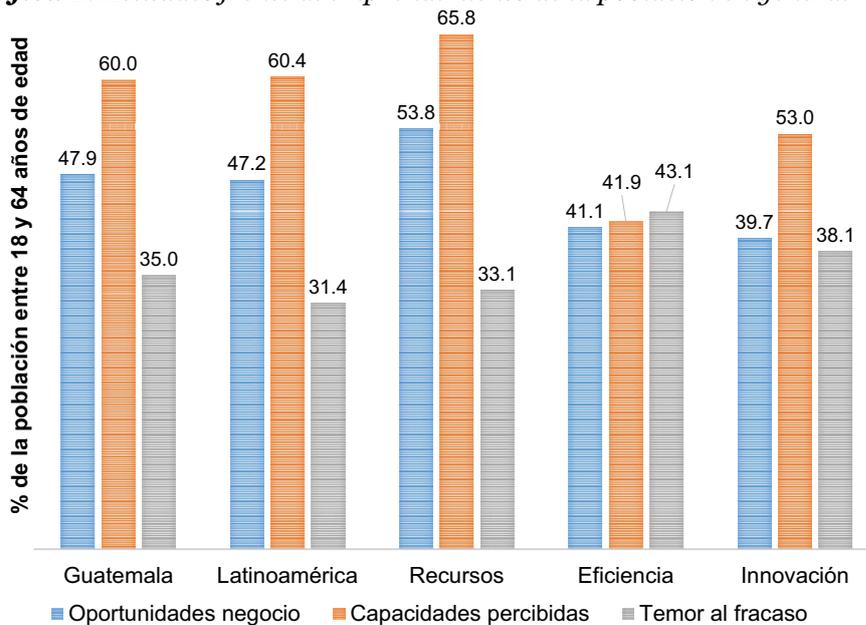
Fuente | APS, 2015

Los resultados de la región latinoamericana y caribeña son similares al de las economías basadas en eficiencia y explotación de recursos. En la región el 64.1% de la población adulta ve el emprendimiento como una buena opción de carrera. Guatemala alcanza el resultado más alto en cuanto a esta percepción, en el 2015 el 95.6% de los guatemaltecos entre 18 y 64 años consideraron el emprendimiento como una buena carrera. De los 60 países que participaron en el estudio, Guatemala es el país donde se observó un mayor porcentaje de población adulta que tiene una percepción positiva del emprendimiento como una buena opción de carrera. Consultar el Anexo 2 para tener acceso a los indicadores de emprendimiento por país.

La Gráfica 2 muestra los resultados de las actitudes de la población en general hacia el emprendimiento. El GEM evalúa la percepción que tiene la población adulta sobre oportunidades para emprender un nuevo negocio, habilidades para aprovechar dicha oportunidad y del temor a fracasar como una razón para no emprender. A lo largo de los años se ha observado que, en las economías basadas en recursos, las personas tienden a percibir un mayor número de oportunidades y buenas capacidades individuales para iniciar un nuevo negocio. Las economías impulsadas por eficiencia muestran resultados más bajos (cerca del 12%) y se observa un considerable aumento en el porcentaje de personas que indican que el miedo al fracaso les impediría la puesta en marcha de un nuevo negocio (43.1%).

En el caso de Guatemala, el 60% de las personas adultas manifestó tener las habilidades y conocimientos necesarios para iniciar un nuevo negocio; no obstante, el 35% no emprendería un negocio nuevo por miedo a fracasar. El 47.9% de los guatemaltecos perciben buenas oportunidades para iniciar un negocio cerca del lugar en donde viven. Este resultado es muy parecido al promedio que alcanza la región Latinoamérica (47.2%) y al de las economías basadas en eficiencia (41.1%).

Gráfica 2: Actitudes frente al emprendimiento de la población en general



Fuente | APS, 2015

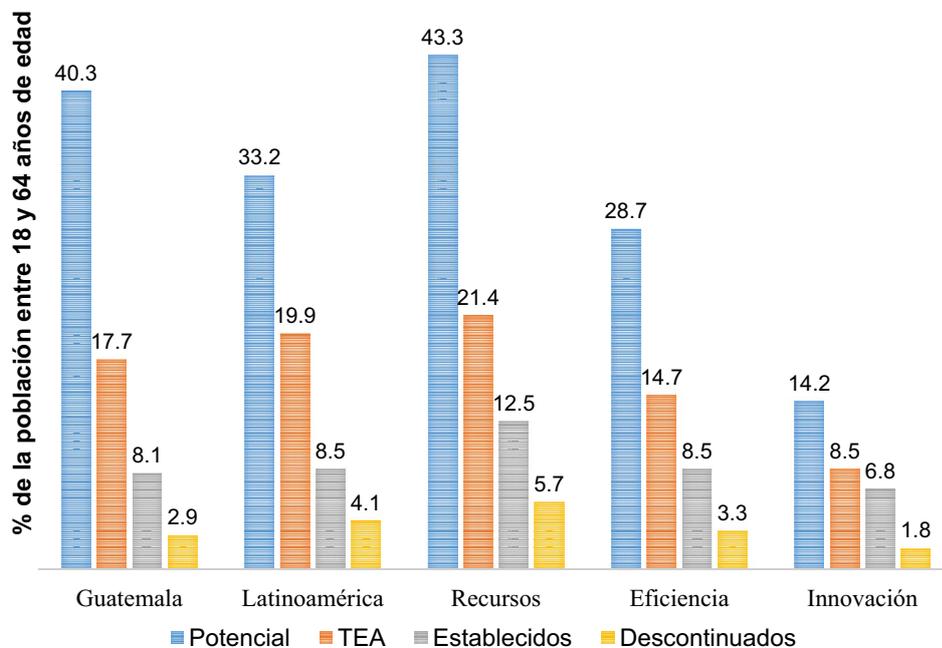
La Gráfica 3 muestra los indicadores del proceso de emprendimiento para diferentes economías clasificadas por su etapa de desarrollo económico. En el modelo conceptual del GEM, se considera al emprendimiento potencial como la primera etapa del proceso, dentro del estudio se considera como emprendedores potenciales a todas aquellas personas entre 18 y 64 años que tienen la intención de iniciar un negocio en los próximos tres años. La frecuencia de emprendedores potenciales es más alta en las economías basadas en recursos, de hecho, la tasa de emprendimiento potencial es 67.2% mayor a la de economías basadas en innovación. Los resultados del 2015 ubican a Guatemala con un nivel de emprendimiento potencial mayor al promedio que alcanza Latinoamérica y el grupo de economías en eficiencia.

El segundo indicador del proceso es la tasa de actividad emprendedora temprana (TEA), que concentra a todas las personas entre 18 y 64 años que están participando activamente en la creación

de un nuevo negocio y a aquellas personas que son propietarios y administradores de un negocio que tiene menos de 42 meses de vida¹. Al igual que en el emprendimiento potencial, la frecuencia de emprendedores TEA es más alta en países con niveles de desarrollo económico más bajo, en Guatemala durante el último período se observa que la frecuencia de emprendedores TEA de casi 2 por cada 10 (17.7%) personas entre 18 y 64 años.

El tercer indicador del proceso es la tasa de negocios establecidos, que identifica a las personas entre 18 y 64 años que son propietarios y administradores de un negocio que tiene más de 42 meses de vida. Finalmente, el cuarto indicador mide el porcentaje de personas que durante el último año han tomado la decisión de discontinuar su negocio. En este caso, la mayoría de países reporta una tasa baja, en contraste con la tasa reportada en otras etapas del proceso de emprendimiento. En el caso de Guatemala, el país ocupa la posición 24 de 60 países.

Gráfica 3: Distintas etapas de la actividad emprendedora



Fuente | APS, 2015

A nivel regional, la TEA promedio más alta se encuentra en África y Latinoamérica. Senegal este año registra la tasa de emprendimiento temprano más alta (39%), pero países como Marruecos reportan niveles del 4%. El mismo patrón se observa en Asia, en donde Líbano registra una TEA del 30% y Malasia una tasa del 3%, que resulta ser la más baja de esta región. Si bien, los niveles de desarrollo económico y la ubicación de los países según su región ayudan a explicar en cierta medida el desarrollo económico, las variaciones expuestas a través del GEM señalan que hay otras fuerzas en juego que influyen en la actividad empresarial, como el ecosistema o el entorno que rodean la actividad emprendedora.

La proporción de emprendedores TEA y Establecidos en Guatemala se mantiene dentro de los niveles observados en la región Latinoamericana. La Tabla 1 muestra el comportamiento que han tenido dichas proporciones desde el 2009, año en que el GEM inició a medir el nivel

1. Estudios realizados por la comunidad de investigación en emprendimiento han definido el corte de 42 meses como el “valle de la muerte”, debido a que los negocios que superan este período logran sobrevivir por un mayor período de tiempo (Reynolds, P.D., et al., 2005).

de emprendimiento en Guatemala. En el 2015 Guatemala registró la proporción de emprendedores establecidos más alta de su historia, 8.1% de la población adulta entre 18 y 64 tiene un negocio que ha estado funcionando por más de 42 meses. Es importante tener en cuenta que estos negocios son los llevan más de tres años y medio de estar pagando sueldos, salarios y/o de retribuir ganancias a sus propietarios. Por ende, son negocios de los que se acumula un mayor impacto económico en comparación con los negocios que se encuentran en fases iniciales.

Tabla 1: Evolución de los principales indicadores de emprendimiento en Guatemala

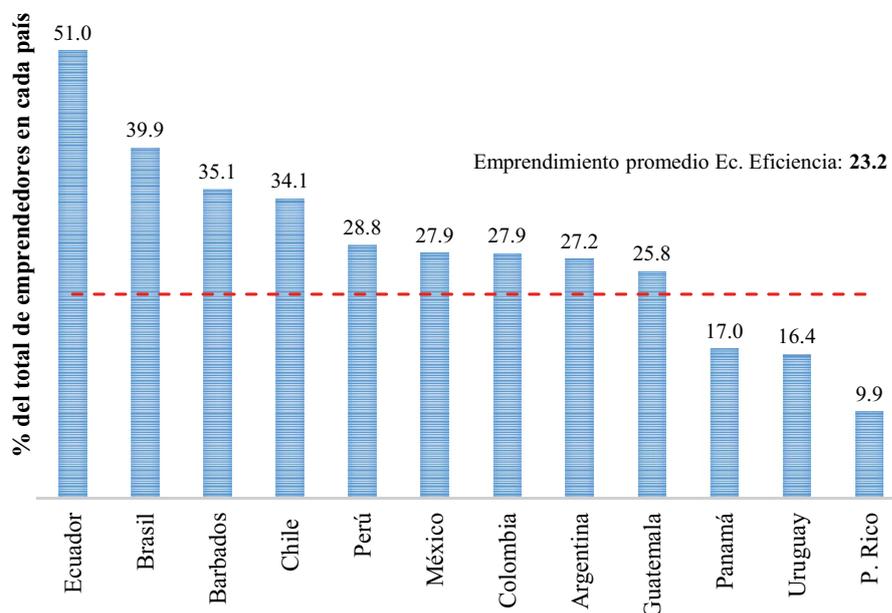
Indicador	2009	2010	2011	2013	2014	2015
TEA	19	16.2	19.3	12.3	20.5	17.7
Nacientes (% del total de la TEA)	62.3	51	60.9	62	54.8	61.1
Nuevos (% del total de la TEA)	37.7	49	39.1	38	45.2	38.9
Establecidos	4.6	6.6	2.5	5.1	7.6	8.1

Fuente| APS, 2015

30

Una forma de dimensionar la presencia de emprendimiento en determinado país, es sumando la proporción de emprendedores tipo TEA y emprendedores con negocios establecidos. Cuando se analiza la presencia de emprendimiento a nivel Latinoamericano, se encuentra que Ecuador es el país que registra una mayor proporción de emprendedores TEA y Establecidos. La Gráfica 4 muestra que el 51% de los ecuatorianos se encuentran en una etapa de emprendimiento temprano o son dueños de un negocio establecido. Guatemala ocupa la posición 9 de los 12 países latinoamericanos que participan en el estudio. Presentando un nivel de emprendimiento parecido al nivel promedio de países que se encuentran en una etapa de desarrollo similar a la de Guatemala.

Gráfica 4: Nivel de emprendimiento total en Latinoamérica (emprendimientos TEA + Establecidos)

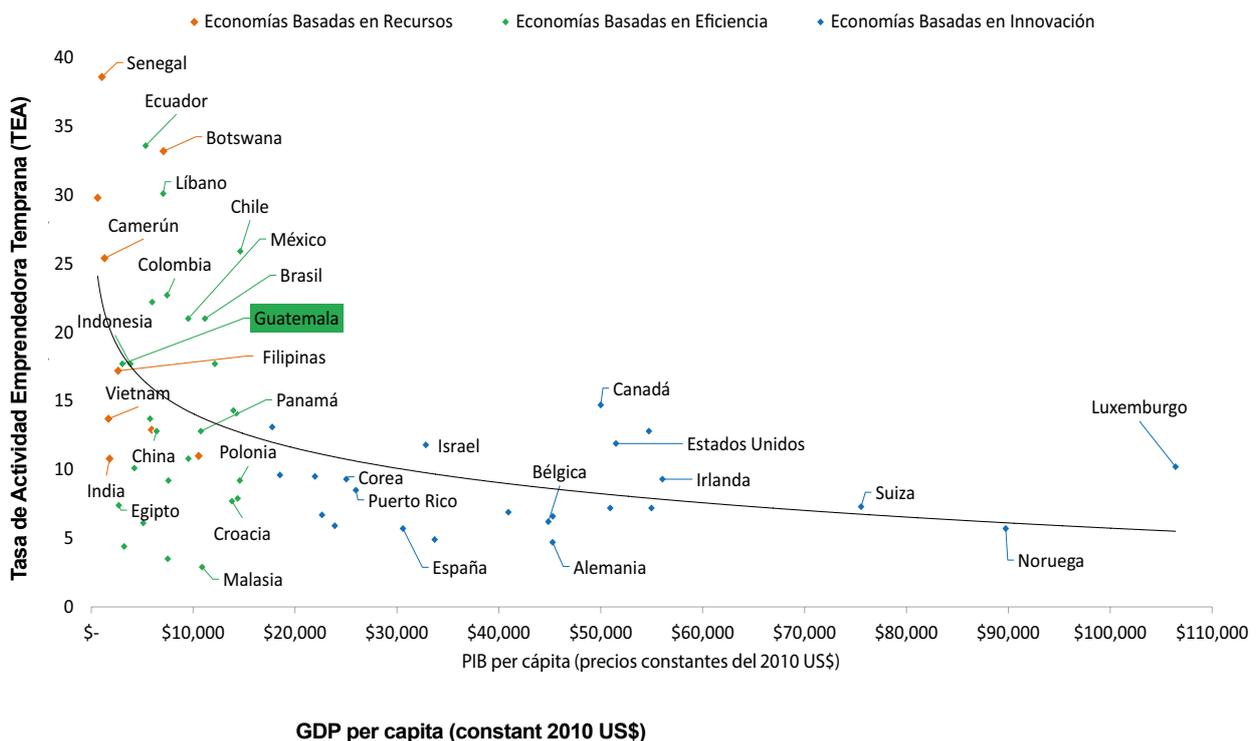


Fuente| APS, 2015

En la Gráfica 5, se representan las mediciones de la TEA para los 60 países participantes en el estudio y se relacionan con el PIB per cápita, expresado en paridad de poder adquisitivo. Esta correlación nos permite observar la evolución de los niveles de emprendimiento a medida que las economías avanzan en su senda de desarrollo. En términos generales, la Gráfica 5 refleja que las tasas más bajas de emprendimiento se encuentran en países con un PIB per cápita mayor, economías catalogadas según la metodología de Porter (2002) como basadas en innovación.

Mientras que países que basan sus economías en eficiencia y factores de producción experimentan mayores tasas de emprendimiento. En consecuencia, una mayor TEA no necesariamente refleja una posición privilegiada. De hecho, para los países con economías basadas en factores de producción, niveles elevados de emprendimiento son un reflejo del funcionamiento del mercado laboral. En donde no todas las personas interesadas en participar en el mercado laboral lo hacen y no existe un seguro de desempleo, lo cual impulsa a las personas a emprender por la necesidad de generar ingresos para subsistir económicamente.

Gráfica 5: Tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) vs PIB Per Cápita US\$ 2005



Fuente | Elaboración propia con datos del APS, 2015 y del Banco Mundial, 2016

CAPÍTULO 3: CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPRENDEDORES Y SUS NEGOCIOS

Para caracterizar a los emprendedores guatemaltecos y a sus negocios, el GEM utiliza una encuesta estandarizada a nivel internacional, dirigida a hogares, llamada Encuesta a la Población Adulta (APS por sus siglas en inglés, Adult Population Survey). La cual tiene un diseño estadístico que garantiza una representatividad a nivel nacional. Existe un especial cuidado detrás del diseño y aplicación de la encuesta, de tal forma, que los resultados obtenidos para Guatemala son perfectamente comparables con los resultados obtenidos por otros países participantes del estudio (consultar Recuadro 1).

Recuadro 1: Características generales del APS

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

En el caso de Guatemala, se entrevistaron 2,181 individuos con edades comprendidas entre los 18 y 64 años, los cuales son representativos de la República de Guatemala y de sus departamentos. Para llegar a esta muestra, en primer lugar se realizó una selección aleatoria de 179 municipios de los 332 existentes, utilizando un margen de error del 5% y un nivel de significancia del 5%. Utilizando los mapas elaborados por el INE, cada uno de los municipios seleccionados se dividió en nueve áreas. Asimismo, de esas nueve áreas se eligieron tres áreas de forma aleatoria. Posteriormente se numeraron todas las casas existentes en estas tres áreas seleccionadas, y para cada una de estas tres áreas se eligieron 12 casas de manera aleatoria. Finalmente, de estas 6,444 casas seleccionadas, se obtuvo la muestra de 2,285 individuos.

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

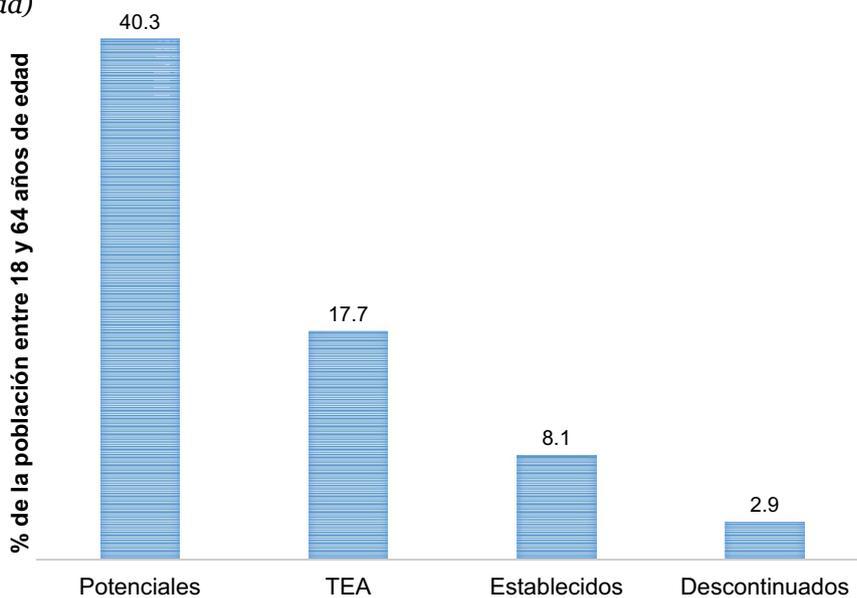
1. El 47.6% de los individuos son hombres y el 52.4% mujeres.
2. El 28.2% tiene edades comprendidas entre 18 y 24 años, el 30% entre 25 y 34 años, el 20% entre 35 y 44 años, el 12.9% entre 45 y 54 años, y el 8.8% entre 55 y 64 años.
3. El 4.4% no ha estudiado, el 14.8% posee primaria completa, el 10.4% posee básico completo, el 29.6% posee diversificado completo y el 4.9% posee universitario completo.
4. El 43.1% posee empleo, ya sea de tiempo parcial o completo, el 14.3% está auto empleado, el 20.8% se dedica a tareas domésticas, el 4.1% son estudiantes, el 15.6% está desempleado y el 2% está retirado.

Fuente| *Elaboración propia a partir de la base de datos armonizada APS 2015*

En la Gráfica 6 se observa el nivel de emprendimiento en Guatemala en las fases del proceso emprendedor. Según los datos revelados por el APS, en Guatemala existen fases de emprendimiento en las cuales Guatemala tiene uno de los niveles más altos del mundo. En las fases iniciales del proceso emprendedor, se observa que 40 de cada 100 guatemaltecos tienen una idea de negocio que desean emprender y que potencialmente puede convertirse en negocio (ocupando Guatemala la posición 10 de 60 países). En las fases siguientes del proceso, según la TEA 17 de cada 100 guatemaltecos mayores de 18 años se encuentran emprendiendo negocios en el país; es decir que

existe una alta proporción de personas que finalmente no convierten su idea en un negocio en funcionamiento y que sea fuente generadora de ingresos (ocupando Guatemala la posición 14 de 60 países). Finalmente, 8 de cada 100 guatemaltecos logran establecer un negocio como generador de ingresos por un período superior a 42 meses (Ocupando Guatemala la posición 22 de 60 países). En otras palabras, en Guatemala existen muchas personas emprendiendo negocios de manera activa, pero una menor proporción logra consolidar sus iniciativas emprendedoras en un negocio exitosamente establecido. Dicha tendencia, no es propia de Guatemala, sino que es un patrón común dentro del proceso de emprendimiento identificado en otros países (consultar Anexo 2).

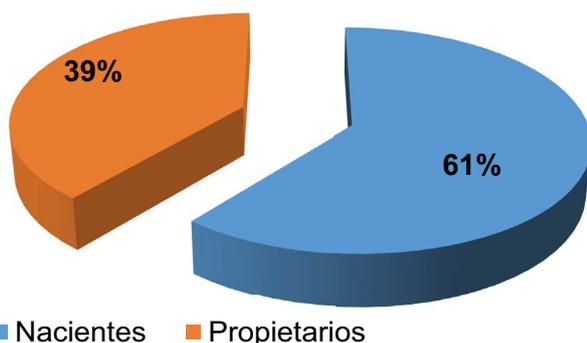
Gráfica 6: Proceso del emprendimiento en Guatemala (% del total de la población entre 18 y 64 años de edad)



Fuente | APS, 2015

Si se analiza la composición de la TEA, tal y como lo muestra la Gráfica 7, se puede observar que la actividad emprendedora en Guatemala tiene una clara orientación a emprendedores nacientes, 61%, superior al nivel de emprendedores propietarios, 39%. Esto revela que no todas las personas que invierten recursos para iniciar sus negocios han logrado alcanzar una etapa en donde se han realizado ventas que generan beneficios económicos para sus dueños. Es decir, que 6 de cada 10 emprendedores de la TEA tienen un negocio del cual todavía no perciben beneficios.

Gráfica 7: Composición de los emprendedores que forman parte de la TEA



Fuente | APS, 2015

Como se mencionó anteriormente, si se compara el nivel de la TEA de Guatemala con el de otros países, resulta que Guatemala posee uno de los niveles más altos en el mundo, ocupa el puesto número 14 de 60 países que participan en el estudio cada año. Esa posición mejora cuando se mide los emprendimientos potenciales, en los que Guatemala ocupa el puesto 10 de 60 países que participan. En este contexto del emprendimiento, la tendencia que revelan los datos levantados en el 2015, se parece a la identificada en años anteriores: en Guatemala una gran cantidad de negocios se inician, pero una cantidad menor es la que al final sobrevive y logra consolidarse como negocios generadores de ingresos por períodos superiores a 42 meses.

Al comparar los altos niveles de emprendimiento en etapas iniciales del proceso versus los bajos niveles de emprendimiento en etapas más avanzadas y establecidas, surgen las siguientes preguntas ¿Por qué en Guatemala los negocios no logran consolidarse exitosamente? ¿Cuáles son las restricciones que limitan el crecimiento y desarrollo de los negocios? En el presente capítulo se intentará dar respuesta a estas preguntas analizando el perfil del emprendedor y el tipo de negocio que se emprende en Guatemala. En el siguiente capítulo, se le dará respuestas a la misma pregunta, analizando el entorno para emprender.

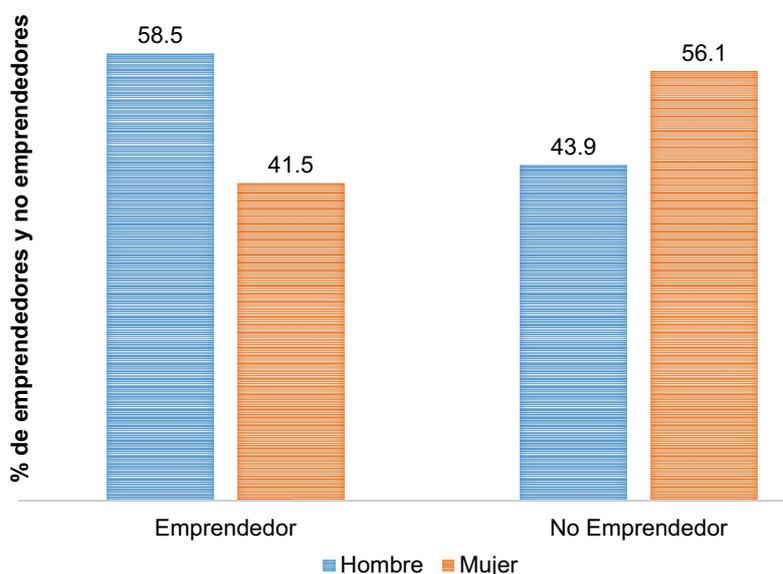
Características de los emprendedores

Género

34

En el perfil del emprendedor guatemalteco se puede resaltar en primer lugar que es hombre, con una proporción del 58.5%. En ediciones anteriores del reporte predominaban las mujeres en el cuanto a la prevalencia del emprendimiento. En los datos recabados en el presente informe, existe una clara predominancia masculina en la actividad emprendedora. A pesar de que una mayor proporción de mujeres fue entrevistada en el estudio (del total de entrevistados en el APS el 52.4% son mujeres), existe una mayor prevalencia de hombres emprendedores y por ende una mayor proporción de mujeres no emprendedoras (consultar Gráfica 8).

Gráfica 8: Comparación entre el género de los emprendedores y no emprendedores



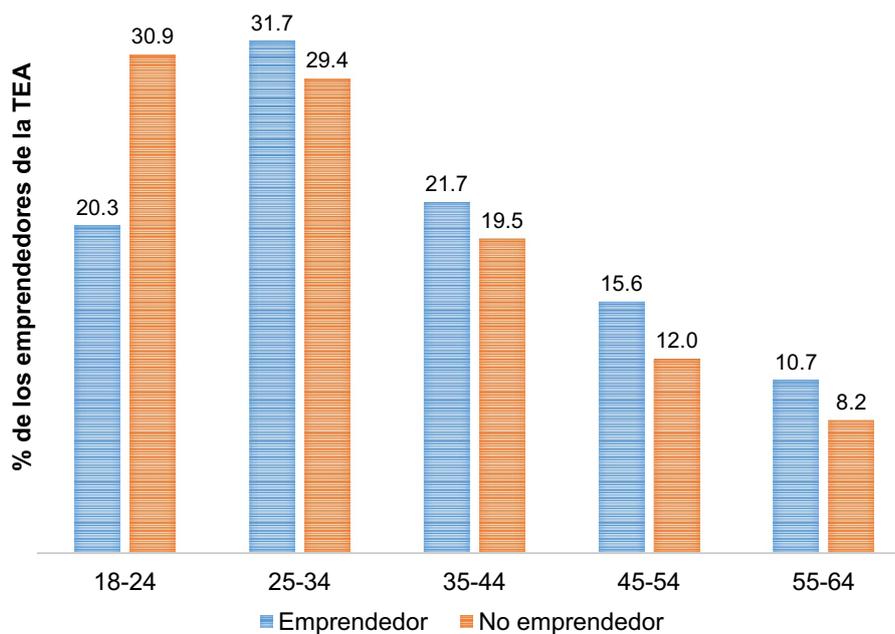
Fuente | APS, 2015

Si bien, no existe algún fenómeno de reciente acontecimiento al cual se le puede atribuir dicho comportamiento. En el Reporte Nacional publicado en el 2012 (GEM, 2012) se analizaron los desafíos particulares que afrontaban las mujeres para poder emprender. El acceso a servicios para el cuidado de sus hijos y una mayor conectividad entre mercados son aspectos que claramente restringen la compatibilidad entre el emprendimiento femenino y otros roles que desempeña la mujer dentro de la sociedad. La ausencia de iniciativas que liberen dichas restricciones podría explicar, en parte, la leve caída experimentada por las mujeres en la actividad emprendedora.

Edad

Otra característica que presentan los emprendedores identificados dentro del estudio es su juventud. Más de la mitad del total de emprendedores tiene menos de 34 años. Sin embargo, la juventud no es una característica propia de los emprendedores guatemaltecos sino de la población en general (consultar Gráfica 9).

Gráfica 9: Comparación entre la edad de los emprendedores y no emprendedores

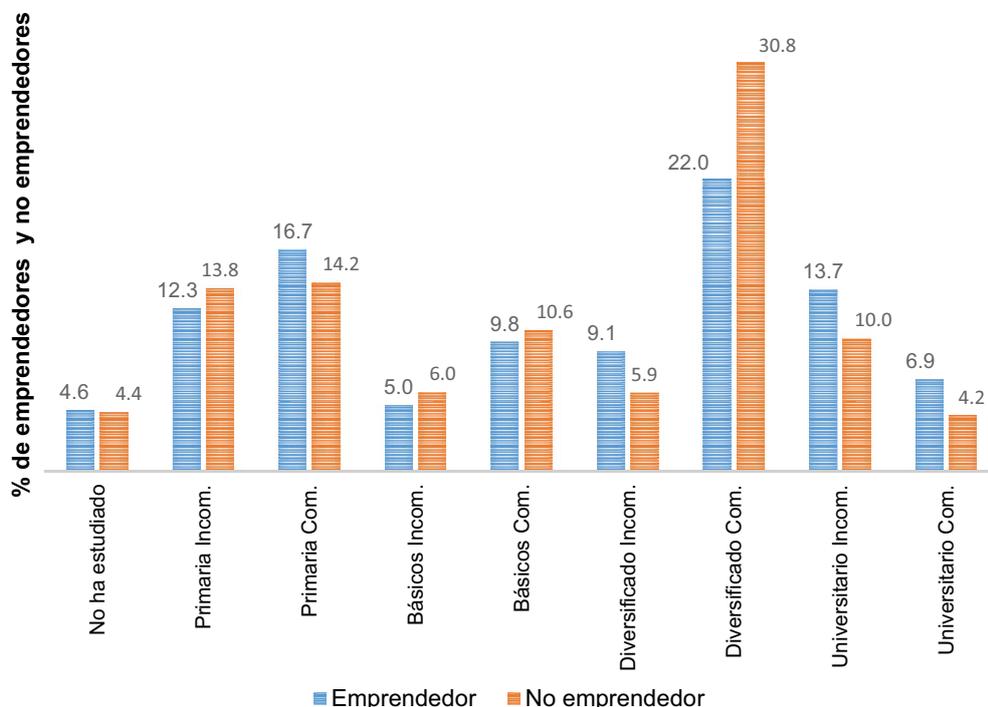


Fuente: APS, 2015

Educación Formal

En la Gráfica 10 se compara el nivel educativo de los emprendedores con los no emprendedores. En dicha gráfica se aprecia una concentración particular de entrevistados (tanto emprendedores como no emprendedores) con un nivel educativo de diversificado completo. Aunque el 40% de emprendedores tiene un nivel educativo superior a diversificado completo, también existe un grupo de emprendedores con un nivel educativo inferior a los seis años promedio de educación formal. Situación que refleja la necesidad de atención diferenciada que necesitarán los emprendedores al momento de recibir cualquier apoyo técnico, según sus niveles de educación.

Gráfica 10: Comparación entre el nivel educativo de los emprendedores y no emprendedores



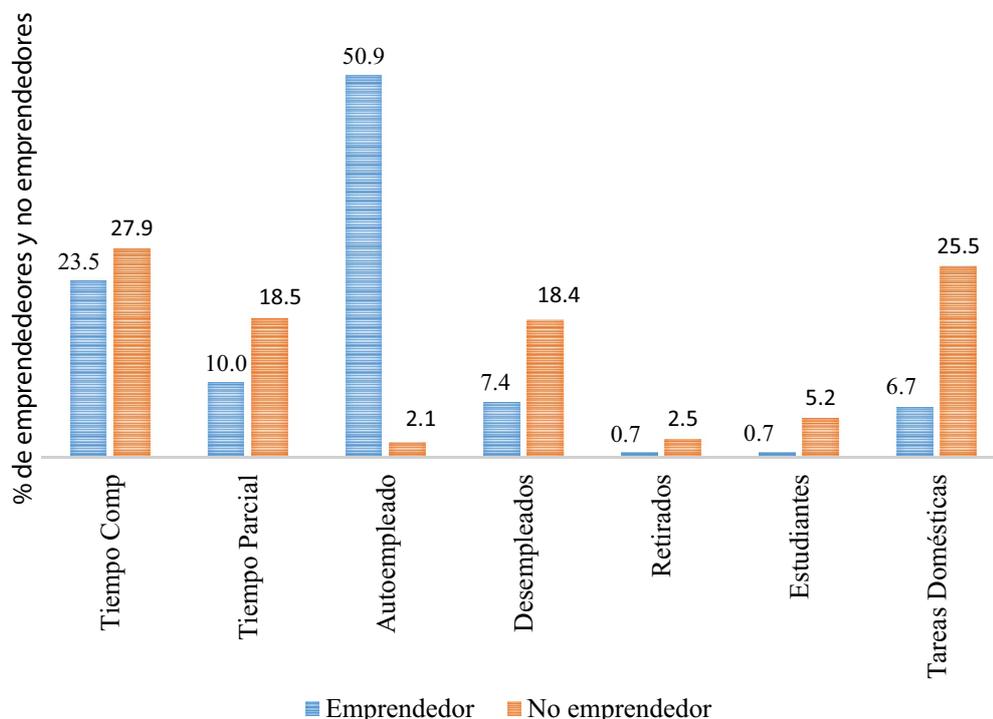
36 Fuente | APS, 2015

Estatus Laboral

Sólo en principio se puede decir que el emprendedor guatemalteco tiene múltiples ocupaciones, como se ha establecido en ediciones anteriores de este reporte (Consultar Gráfica 11). El 23.5% de los emprendedores, además de administrar su negocio, tiene un trabajo remunerado de tiempo completo; un 10% tienen un trabajo remunerado de tiempo parcial; y un 6.7% se considera desempleado. Sin embargo, la mayoría de emprendedores, un 50.9%, está dedicado al autoempleo o trabaja por cuenta propia, de forma directa, en unidades económicas (un comercio, un oficio o un negocio) de su propiedad, que las dirige, gestiona y que obtiene ingresos de las mismas. En otras palabras, el emprendimiento es para el emprendedor una alternativa para generar ingresos cuando no le es posible, o no desea, encontrar un empleo en relación de dependencia.

Es prácticamente imposible analizar el fenómeno del emprendimiento sin analizar el mercado laboral. Ya que detrás de las decisiones del emprendedor, siempre existe la posibilidad de emplearse en calidad de asalariado en vez de seguir operando su negocio. Sin embargo, la ausencia de oportunidades de empleo formal en el país, influye en que cada año más personas se dediquen a poner en marcha un negocio como estrategia para generar o complementar ingresos.

Gráfica 11: Comparación entre el estatus laboral de los emprendedores y no emprendedores



Fuente: Elaboración propia con datos de APS Guatemala

Características de sus negocios

Tan importante como conocer el perfil del emprendedor es conocer el tipo de negocio que estos emprenden. En Guatemala los negocios que se emprenden son relativamente pequeños, de bajo alcance, orientados al consumo, que generan poco empleo y con poca expectativa de crecimiento. Éstas son características de la mayoría de negocios, sin embargo, dentro de los datos existe una minoría de negocios que tienen características completamente opuestas. Que operan en sectores que agregan mayor valor, que han requerido de una cuantiosa inversión inicial para establecerse y generan hasta 19 plazas de trabajo.

Reconocer la situación actual de la mayoría de emprendedores, permite matizar las expectativas del impacto que la actividad emprendedora puede tener en el país a nivel macroeconómico. Por otro lado, el que actualmente existan más de dos millones de guatemaltecos que son dueños y administran un negocio, tiene un impacto particular dentro del hogar del emprendedor, aunque su negocio sea de pequeña escala y tenga limitadas expectativas de crecimiento.

Inversión Inicial

En Guatemala el 45.2% de los negocios se inician con una inversión menor a Q10,000.00 (consultar Tabla 2). Por ser negocios que requieren poca inversión inicial, se puede inferir que son de pequeña escala y que tienden a involucrarse en actividades económicas en donde no se requiere de procesos productivos de alto valor agregado. En actividades en donde no se requieren altas inversiones en tecnología o la contratación de mano de obra calificada.

Tabla 2: Inversión inicial requerida o realizada para iniciar el negocio (las cifras representan las frecuencias acumuladas en cada intervalo de inversión)

Rangos de inversión inicial	TEA	Establecidos
	Frecuencia Acumulada	Frecuencia Acumulada
Menos de Q1,000	5.8	23.3
Entre Q1,001 y Q5,000	27.8	55.3
Entre Q5,001 y Q10,000	45.2	67.3
Entre Q10,001 y Q25,000	69.1	84.2
Entre Q20,000 y Q50,000	85.3	94.7
Entre Q50,000 y Q100,000	95.8	98.9
Más de Q100,000	100	100

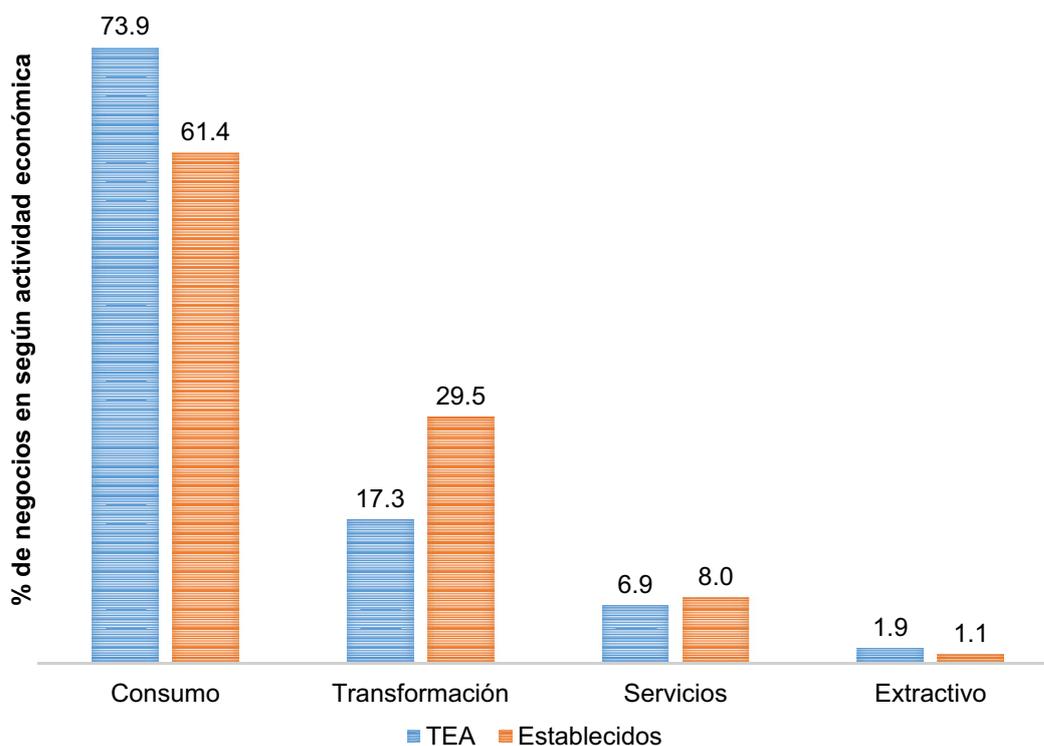
Fuente | APS, 2015

Actividad Económica

La gran mayoría de negocios, un 73.9%, están orientados al sector de consumo (consultar Gráfica 12). En esta actividad económica se incluye principalmente ventas al detalle como: panaderías, tiendas de barrio, librerías, ventas de comida, ventas de ropa, ventas de frutas y verduras (consultar Tabla 3). El tipo de actividad económica al que están enfocados la mayoría de negocios en Guatemala, es consecuencia directa de otros elementos, algunos de ellos descritos anteriormente, como la baja inversión inicial y el bajo nivel educativo de los emprendedores para concebir, diseñar e implementar negocios en sectores de alto potencial de crecimiento.

38

Gráfica 12: Negocios TEA y Establecidos según actividad económica



Fuente: APS, 2015

Tabla 3: Negocios ubicados dentro de cada actividad económica

Clasificación	Negocios considerados
Orientado al Consumo	Ventas al detalle, ventas de comida, venta de ropa, venta de fruta y verdura.
Transformación	Talleres de mecánica, zapatería, artesanías, sastrerías, herrería, construcción, carpintería, molino
Servicios para Empresas	Mantenimiento de computadoras, servicios contables, fotocopias, publicidad, asesoría jurídica
Extractivo	Granja de animales, manejo forestal, pesca, arenera.

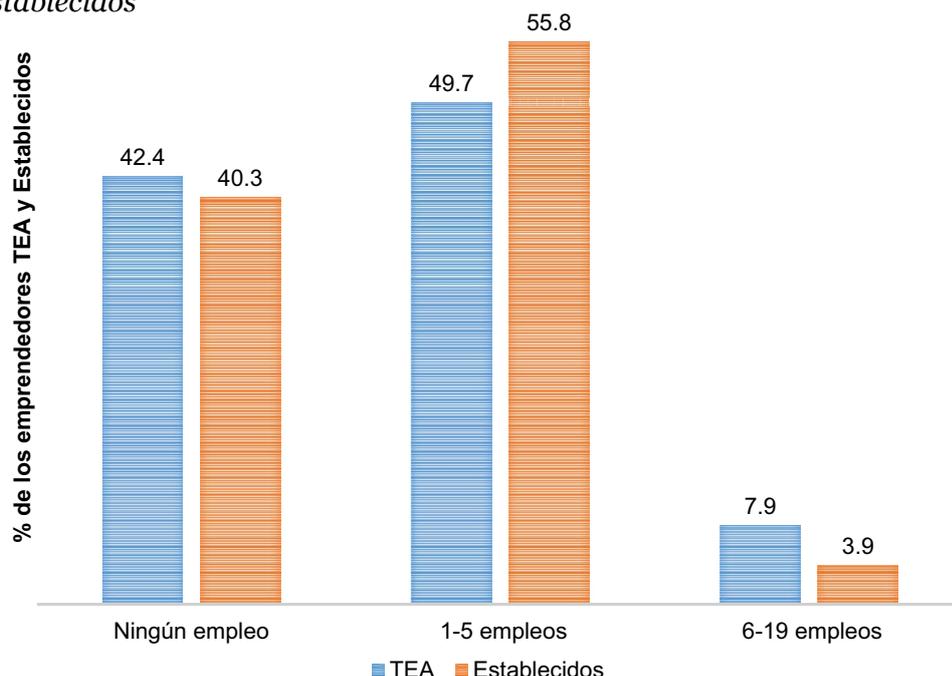
Fuente| APS, 2015

Generación de Empleo

La generación de empleo es uno de los indicadores utilizados para medir la escala del negocio y su impacto económico. Si bien, la generación de puestos de trabajo está ligado a la inversión inicial para establecer el negocio y al sector económico en donde el mismo opera. Existen otros elementos que inciden sobre la escala que logra alcanzar el negocio, uno de ellos es el marco regulatorio y otro es el clima de inseguridad bajo el cual operan. Como se puede observar en la Gráfica 13, el 92.1% de los emprendimientos generan menos de 5 puestos de trabajo, en los que muy probablemente se emplea el mismo emprendedor y miembros de su familia más cercana. 7.9% de los negocios TEA y 3.9% de los negocios establecidos generan entre 6 y 19 empleos. Como se mencionó al inicio del presente capítulo, aunque la mayoría de negocios identificados tiene una escala pequeña, es posible identificar minorías con un comportamiento dinámico.

39

Gráfica 13: Comparación del empleo generado actualmente por los emprendedores TEA y Establecidos

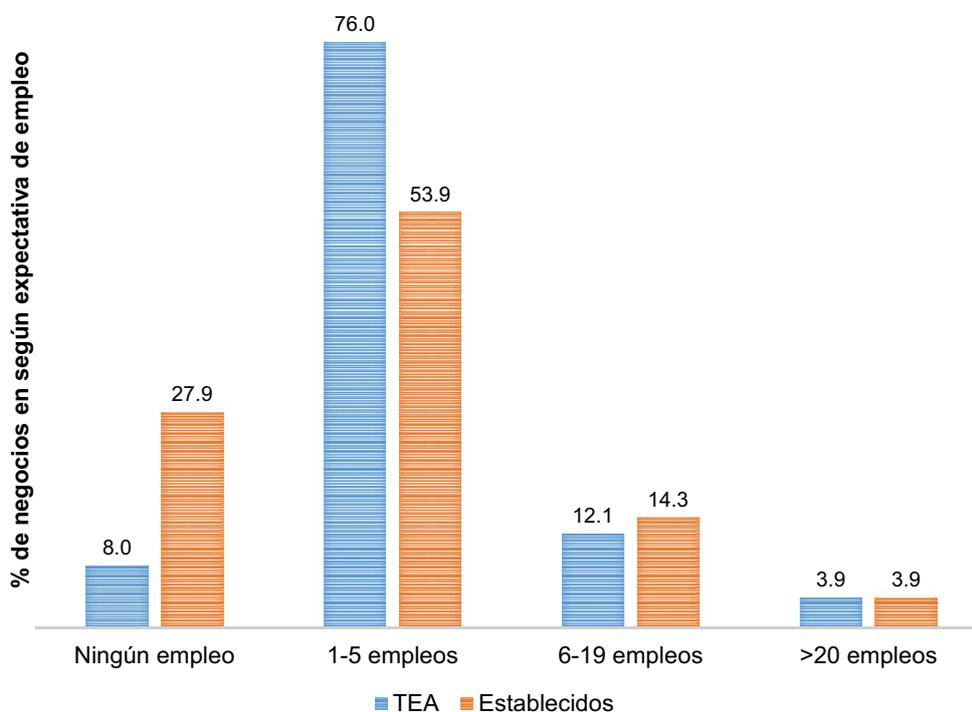


Fuente| APS, 2015

La baja generación de empleo podría ser una característica propia de negocios que llevan poco tiempo de estar funcionando, como el caso de los emprendedores de la TEA. Por lo que se podría esperar, que con el tiempo, éste tipo de negocios puedan crecer y generar más empleo. Sin embargo, cuando se le pregunta al emprendedor sobre sus expectativas de crecimiento y generación de empleo a cinco años, los datos no muestran tanto dinamismo. El 84% de los emprendedores piensa que su negocio va a generar entre 0 y 5 puestos de trabajo, es decir que el mismo emprendedor no visualiza su negocio como una opción de crecimiento y mejora en los ingresos, sino que piensa que se mantendrá con las mismas características que tiene actualmente (consultar Gráfica 14). Es importante destacar también que 14 de cada 100 emprendedores establecidos espera que su negocio genere más de 6 empleos en los próximos cinco años, y 4 de cada 100 espera generar más de 20 empleos dentro de cinco años.

Por otro lado, los datos de la Gráfica 14 confirman que existe una diferencia estadísticamente significativa entre la expectativa de generación de empleo de los emprendedores TEA y los establecidos. Los emprendedores establecidos tienen una mayor expectativa de no generación de empleo en los próximos 5 años que los emprendedores TEA. Asimismo, más emprendedores TEA esperan generar entre 1 y 5 puestos de trabajo en los próximos 5 años que los emprendedores establecidos.

Gráfica 14: Comparación de la expectativa de generación de empleo dentro de 5 años



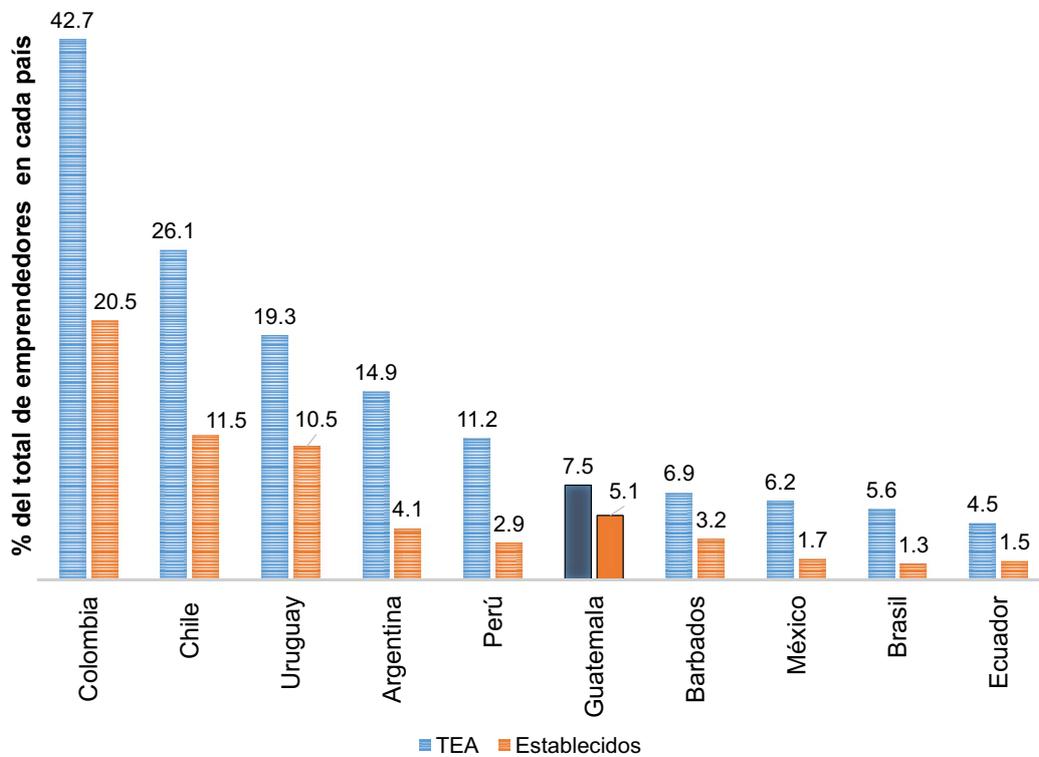
Fuente | APS, 2015

Si se compara la expectativa de generación de empleo de los emprendedores guatemaltecos con el resto de países de América Latina, se puede observar que los emprendedores de ciertos países Latinoamericanos tienen una mayor expectativa de generación de empleo que los emprendedores guatemalteco. En la Gráfica 15 se puede observar que solamente 7.5 de cada 100 emprendedores en Guatemala espera generar más de 10 empleos en los próximos 5 años, cuando en países como

Colombia, casi 43 de cada 100 emprendedores considera que está emprendiendo negocios que pueden generar más de 10 puestos de trabajo, es decir que tienen mejores expectativas de crecimiento. Las expectativas de generación de empleo de emprendedores en países como Barbados, México, Brasil y Ecuador son aún menores que las expectativas de generación de empleo de los guatemaltecos.

Por otro lado, en la Gráfica 15 se confirma que los emprendedores TEA tienden a tener mejores expectativas de generación de empleo que los emprendedores establecidos. Un patrón que en este caso se repite a nivel internacional.

Gráfica 15: *Emprendedores en Latinoamérica que esperan generar 10 empleos o más dentro de 5 años*



Fuente| APS, 2015

Ubicación de los negocios

Una característica importante de los negocios es el mercado que atienden. Si un negocio encuentra nichos internacionales para vender sus productos, eso tiene impacto en su facturación, generación de empleo y estándares mínimos de calidad, así como mayor expectativa de crecimiento y desarrollo. De esta cuenta, según el APS 2015, los negocios en Guatemala atienden casi exclusivamente el mercado doméstico (ver Tabla 4). Un 52% de los negocios atienden mercados en su propia comunidad, pueblo o aldea; y un 22.8% atienden mercados en su propio municipio

Tabla 4: 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	52	46.6
En mi municipio	22.8	25.9
En otro municipio de mi departamento	3.3	4.2
En mi Departamento	9	11.6
En otro departamento	2.6	3.7
En toda Guatemala	9.7	7.4
En otros países	0.5	0.5

Fuente | APS, 2015

Se podría pensar que los negocios que se encuentran en las primeras fases del proceso emprendedor no tengan aún las capacidades operativas para atender grandes pedidos de mercados internacionales. Sin embargo, la evidencia estadística del APS 2015 refleja que en Guatemala casi ningún negocio atiende mercados internacionales, ni siquiera cuando estos negocios han logrado consolidarse y son de los pocos negocios que logran sobrevivir por más de 42 meses. Esto implica que en Guatemala hay muy pocos negocios y empresas que están conectados a cadenas internacionales de comercio, valor y productividad, lo que implica que pocos emprendedores se enfrentan a la competencia internacional, a las exigencias de mercados más competitivos, a las complicaciones y complejidades que implican los procesos de exportación en fronteras y aduanas, a las estrategias de comercialización internacional y las operaciones de logística internacional.

La baja escala que tienen los emprendimientos en Guatemala y sus expectativas de crecimiento no se explican únicamente por patrones presentes en las características sociodemográficas de los emprendedores y en ciertas características de los mismos negocios. La actividad emprendedora se lleva a cabo dentro de un entorno, que puede ser más o menos conducente para promover el desarrollo de los negocios. En la siguiente sección, se analiza el entorno en el cual operan los emprendedores guatemaltecos

CAPÍTULO 4: EL ENTORNO PARA EMPRENDER EN GUATEMALA

Encuesta Nacional a Expertos

La Encuesta Nacional a Expertos (NES, por sus siglas en inglés) es el instrumento utilizado para conocer la percepción de expertos en materia de emprendimiento, sobre el ecosistema emprendedor. Para esto, la NES registra opiniones sobre si es fácil o difícil hacer nuevos negocios en Guatemala y sobre si consideran propicio el ambiente de emprendimiento del país. Además, la NES permite cuestionarse sobre las posibles causas de la buena o mala percepción de las variables analizadas.

La NES se administra a 36 personas catalogadas como expertos en materia de emprendimiento, llevándolos a calificar 9 áreas en específico (consultar Recuadro 2). Para seleccionar este grupo de 36 encuestados, se toman en cuenta tres aspectos:

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

El cuestionario de la NES incluye 92 preguntas, agrupadas en 17 variables, que reflejan la percepción de los expertos en torno a las nueve áreas mencionadas. Las respuestas se clasifican en una escala Likert, que luego se agrupa bajo las siguientes categorías: a) “cierto” para las respuestas correspondientes a “completamente cierto y un tanto cierto”; b) “falso” las respuestas correspondientes a “completamente falso y un tanto falso”. Esta agrupación permite distinguir mejor el patrón de respuestas de los expertos consultados. La estandarización de las respuestas permite comparar la posición relativa de Guatemala frente al resto de países del mundo.²

43

Recuadro 2: *Categorías de la actividad emprendedora analizada por la NES*

- 1. Sector financiero.** La disponibilidad de recursos financieros para la creación de empresas nuevas y en crecimiento determina la capacidad de emprender en un país. En mercados financieros más estrechos y aquellos en los cuales existen menores posibilidades de crédito se espera que las actividades de creación de emprendimientos de alto crecimiento sean menores que países con mercados financieros más desarrollados.
- 2. Políticas de Gobierno.** En la medida que la regulación económica del gobierno no introduzca mayores desincentivos a la creación de nuevas empresas, ni distorsiones a las empresas nuevas y las ya establecidas, se esperaría mayor actividad emprendedora y de mejor calidad.
- 3. Programas de Gobierno.** El sector público puede influir la actividad emprendedora a través de programas directos, a nivel municipal o nacional, que apoyen la creación de empresas nuevas y el crecimiento de las ya establecidas. La calidad y eficiencia de estos programas afecta el nivel de actividad emprendedora en un país.
- 4. Educación y capacitación.** El capital humano específico necesario para emprender, iniciar y dirigir negocios afecta la creación de nuevas empresas de rápido crecimiento.

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

- 5. Transferencia de I+D.** La cantidad de investigación y desarrollo que se transfiera efectivamente a las firmas de una economía permite la adaptación de nuevos procesos y productos en una economía y la innovación de nuevos bienes y servicios. Ambos determinan una mayor cantidad de actividad emprendedora en un país.
- 6. Infraestructura comercial y profesional.** La calidad y cantidad de servicios comerciales, contables y legales disponibles influye sobre la propensión a crear negocios, elevar su persistencia y mejorar su productividad operativa.
- 7. Apertura del mercado interno.** En la medida que los marcos regulatorios sean flexibles a nuevas prácticas comerciales y productivas, mayor oportunidad habrá para el establecimiento de nuevas empresas de rápido crecimiento que puedan competir contra las ya establecidas. El mayor grado de competencia está alineado con una mayor actividad emprendedora.
- 8. Acceso a infraestructura física.** Los recursos físicos existentes, tales como servicios públicos, transporte, comunicaciones, entre otros, reducen costos de transacción y facilitan el establecimiento de nuevos negocios de rápido crecimiento.
- 9. Normas sociales y culturales.** El contexto cultural tiene poderosa influencia sobre los incentivos que premian o castigan el emprendimiento a nivel social.

Fuente | GEM, 2012

Principales resultados globales

La percepción de los expertos guatemaltecos, sobre el marco institucional para emprender, fue negativa en esta edición de la NES. De todas las variables estudiadas, solo la facilidad de acceso a financiamiento proveniente de familiares y la disponibilidad de servicios de telecomunicaciones, tienen una valoración positiva. Pero, estas buenas calificaciones no son casuales. Por una parte, la población económicamente activa informal, de Guatemala, ronda el 70%. Lo que quiere decir que la mayor parte de los guatemaltecos que trabaja no cumple con las obligaciones impuestas por el Estado, pero, también implica que se les dificulta el acceso a crédito y a mercados más desarrollados. Segundo, la buena evaluación del sistema de telecomunicaciones del país tiene que ver con la privatización de los servicios de telefonía, en 1996. Esto no sólo permitió una mejora en la calidad del servicio, sino una expansión en la oferta y competencia entre compañías proveedoras.

Esta visión es corroborada al comparar las calificaciones estandarizadas del entorno para emprender por parte de los expertos de Guatemala con las calificaciones estandarizadas de los expertos de: México, Colombia y el promedio de los países de América Latina. Guatemala tiene una calificación baja con respecto: 1) a otros países de Latinoamérica; 2) al promedio latinoamericano; y 3) a las mejores notas del mundo. La variable Educación Técnica y Superior es la mejor evaluada, en donde Guatemala ocupó la posición 25; pero, aun así, está por debajo de países como México y Colombia.

Tabla 5: Comparación del ranquin de Guatemala con respecto al de Colombia, México, Latinoamérica y el Mundo, para 2016

Datos 2015	Finanzas	Políticas	Programas	Educación Técnica y Superior	I+D	Infraest. Comercial	Apertura Mercado Interno	Infraest. Física	Normas Sociales
Guatemala	60	43	55	25	57	55	55	42	38
Colombia	55	41	28	9	44	54	29	18	18
México	31	35	6	7	18	37	51	20	20
Latinoamérica	49	39	33	24	41	43	40	34	28
Mejor clasificado	Malasia	Suiza	Luxemburgo	Filipinas	Suiza	Canadá	Holanda	Suiza	Israel
Peor Clasificado	Guatemala	Argentina	Irán	Egipto	Senegal	Irán	Túnez	Líbano	Croacia

Fuente | NES, 2015

En la variable de políticas de gobierno, la posición de Guatemala (43) es cercana a la posición de Colombia (41). Sin embargo, México (35) y la región Latinoamericana (39) se encuentran mejor clasificadas.

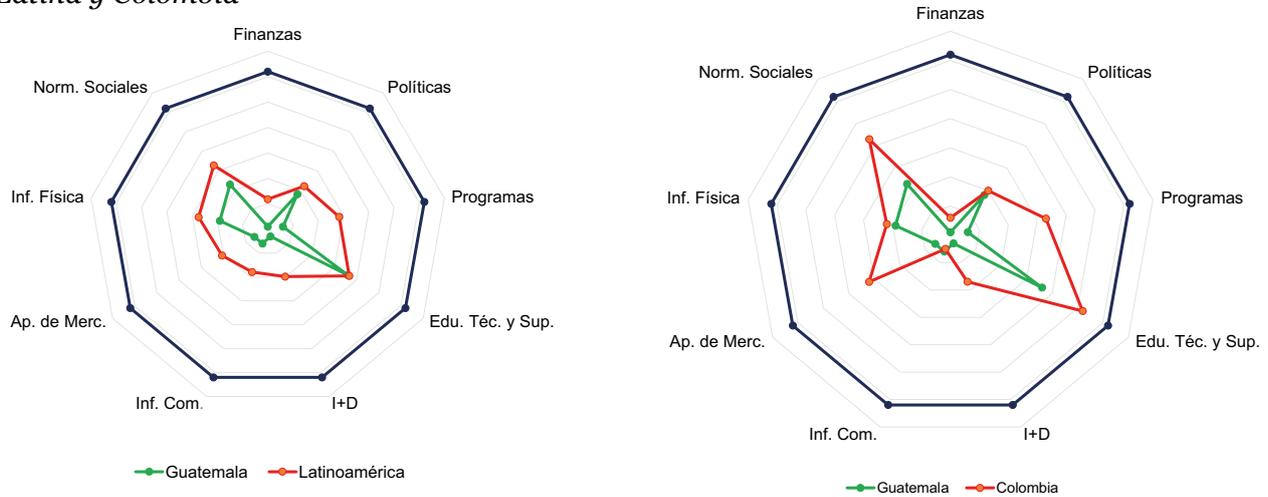
Por otro lado, en las categorías Acceso a Financiamiento e Investigación y Desarrollo es donde Guatemala sale peor evaluado, ocupando la posición 60 y 57 respectivamente. Esto, como se verá adelante, responde a un sistema financiero rígido, debido a las normas que tiene que cumplir, a su aversión al riesgo y a los requisitos que éste impone al mercado, para dar financiamiento. Esto sucede ante mecanismos sustitutos poco desarrollados, que dejan como única fuente accesible de financiamiento las redes de familiares y amigos.

En el caso de la investigación y el desarrollo, es poco el esfuerzo que se realiza en Guatemala. La mayoría de estos esfuerzos son privados y realizados dentro de instalaciones universitarias. Además, como en el caso de la investigación y desarrollo de semillas mejoradas, se carece de un marco legal que proteja las inversiones.

Para analizar de manera conjunta la calificación que los expertos le dieron a Guatemala en cada una de las 9 categorías evaluadas, se construyó una gráfica de telaraña. A medida que la gráfica toma una forma extendida, en determinada categoría, significa que en dicha categoría el país fue mejor evaluado en relación a otros países. Si la gráfica se concentra en la parte interna, significa que el país ha sido mal evaluado en dicha categoría.

En la Gráfica 16 se observa que los expertos que calificaron el entorno de Guatemala, lo evaluaron más severamente en cada una de las 9 categorías que los expertos de Colombia y que el promedio de expertos de Latinoamérica.

Gráfica 16: Comparación de la evaluación de Guatemala con la evaluación promedio de América Latina y Colombia

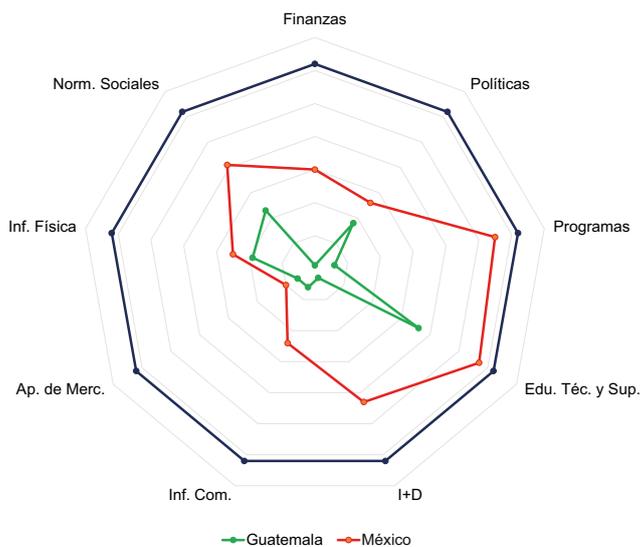


Fuente | NES, 2015.

46

El ambiente para emprender en Guatemala, también salió peor evaluado que el mexicano. En el caso de los programas de gobierno, para emprender, México tiene una de sus mejores calificaciones, mientras que Guatemala una de las peores. Y en el aspecto de la educación, que es de los rubros mejor evaluados de Guatemala, México sobrepasa esa nota. Esto es importante porque, siendo un país fronterizo, y contando con instituciones similares a las de Guatemala –como es el caso del NAFTA, para México, y el CAFTA, para Guatemala-, el ambiente mexicano para emprender es más llamativo (consultar Gráfica 17).

Gráfica 17: Comparación de la evaluación de Guatemala con la evaluación de México



Fuente | NES, 2015

RESULTADOS DE LAS PRINCIPALES ÁREAS CALIFICADAS

1. SECTOR FINANCIERO

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

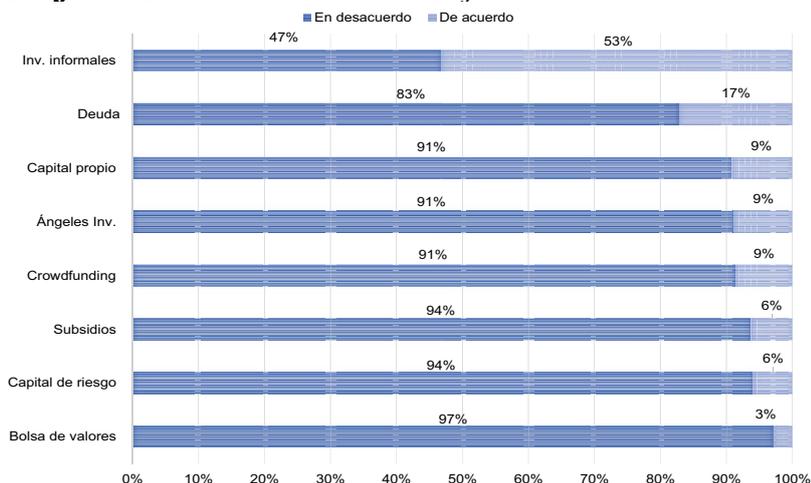
- **(Inversores informales)** financiamiento mediante aportes de capital por parte de amigos y familiares, compañeros de trabajo y otros conocidos.
- **(Deuda)** financiamiento mediante endeudamiento.
- **(Capital Propio)** financiamiento a través de capital propio.
- **(Ángeles Inversores)** financiamiento a través de ángeles inversores.
- **(Crowdfunding)** financiamiento a través de financiamiento colectivo.
- **(Subsidios)** subsidios por parte del Gobierno.
- **(Inversión Privada)** financiamiento disponible procedente de inversionistas privados, distintos de los fundadores.
- **(Capital de Riesgo)** financiamiento mediante capital de riesgo (venture capital).
- **IPO:** financiamiento mediante colocación acciones en la bolsa de valores (IPO).

El sector financiero guatemalteco, bancario y no bancario, es visto por los expertos de la NES, como poco propicio para el emprendimiento. Los resultados obtenidos reflejan la percepción que, si un guatemalteco quiere iniciar un negocio, es más fácil que el financiamiento lo obtenga vía sus familiares o amigos (53%), que por medios formales.

47

Por el contrario, como se observa en la Gráfica 18, los expertos no creen que sea fácil acceder a financiamiento por otras vías. Solo 17% creen que es fácil acceder a financiamiento por medio de deuda, 9% ven fácil obtener recursos financieros por medio de capital propio, inversionistas ángeles y “crowdfunding”, 6% a través de subsidios y 3% a través de la Bolsa de Valores. Esto se relaciona con un mercado financiero: 1) altamente regulado; 2) que apuesta por aquellas empresas que tienen un bajo nivel de riesgo; 3) que apoya a empresas que tienen todas las garantías hipotecarias o fiduciarias que requieren los bancos; y, 4) que solo trabaja con empresas formales. Además, mecanismos como los inversionistas ángeles y el “crowdfunding”, están poco desarrollados en Guatemala.

Gráfica 18: Evaluación del sector financiero



Fuente | NES, 2015

2. POLÍTICAS GUBERNAMENTALES

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

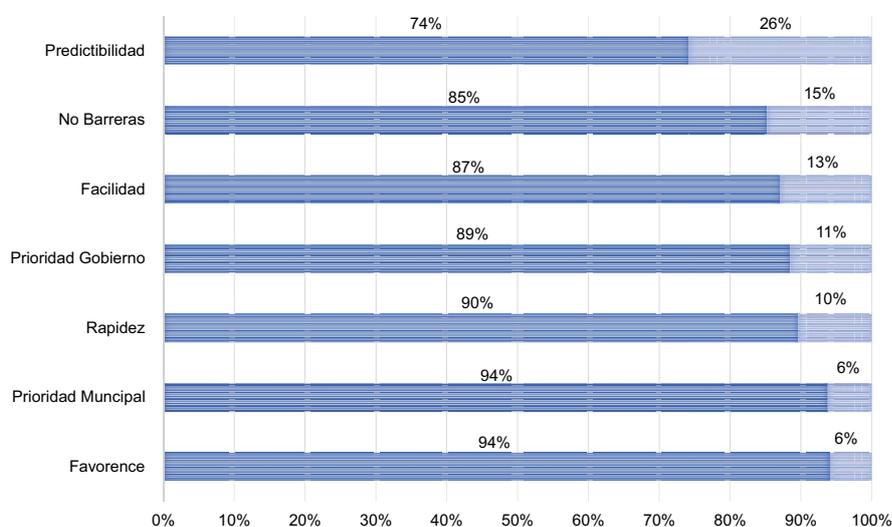
- **(Predictibilidad)** Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales son aplicados de una manera predecible y coherente a empresas nuevas y en crecimiento.
- **(No Barreras)** Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para empresas nuevas y en crecimiento.
- **(Facilidad)** Cumplir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

La percepción de los expertos de la NES, sobre las políticas de gobierno, es negativa en todas sus áreas. Los expertos no confían en que el marco institucional y político de Guatemala sea propicio para el emprendimiento. La variable mejor evaluada fue la de predictibilidad, con un 26%. Ello puede deberse a que las leyes y regulaciones públicas varían lentamente y, en este caso, las normas fiscales. Ello puede deberse a lo costoso, para los políticos, de formular iniciativas de ley, promoverlas en el Congreso de la República y llegar al proceso de aprobación o veto. Un ejemplo de esto fue el intento fallido de la actual administración de Jimmy Morales, presidente de Guatemala, de pasar una reforma fiscal (agosto de 2016). Pero éste la retiró debido a la oposición de distintos sectores a la misma.

Un 15% de los expertos creen que los impuestos y tasas no son una barrera para el emprendimiento. Pero, el restante 85% sí cree que lo son. Ello muestra que los impuestos a las empresas, que en Guatemala son similares al promedio de los países de la Organización para el Desarrollo y la Cooperación Económica (OECD, por sus siglas en inglés), son percibidos como una limitante para el emprendimiento.

De los expertos, 13% considera que hay facilidad para hacer negocios y 87% que no. Esta relativa facilidad es más verdadera para empresas ubicadas en la ciudad capital y/o que tienen el capital suficiente para cumplir con todos los requisitos de la formalidad. Pero, la relativa lejanía o la ausencia del Estado en el interior del país, incrementa los costos relativos de formalización y transacción, para las empresas que no están en la Ciudad Capital.

Gráfica 19: Evaluación de las Políticas de Gobierno



Fuente | NES, 2015

La percepción mayoritaria de los expertos (89%) es que el emprendimiento no es una prioridad para el gobierno. Esto puede verse en términos del gasto público, que en su mayor parte se destina a educación, salud y seguridad ciudadana. Las entidades de emprendimiento dentro del Ministerio de Economía, como el Programa Nacional de Competitividad, Invest in Guatemala y aquellas enfocadas en la micro, pequeña y mediana empresa, no son las más relevantes, en términos de presupuesto, para el país.

49

El 90% de los entrevistados no cree que el Estado sea rápido en los procesos de apertura de empresas. Aquí surge el mismo problema que con la facilidad en el cumplimiento de los requisitos de la formalidad: hay un Estado ausente en la mayor parte del territorio nacional y es difícil para las empresas emergentes, especialmente las más pequeñas, puedan los costos de cumplir con la ley, y de hacerlo en una forma expedita.

La mayoría de entrevistados (94%) no percibe que el emprendimiento sea una prioridad a nivel municipal. Esto puede deberse, parcialmente, al poco margen de decisión, en materia de política económica, que tienen los alcaldes en Guatemala. Un ejemplo de esto fue la posibilidad de aumentar la capacidad de los alcaldes de decidir la política salarial de su municipio, por medio de la iniciativa Ley de Salarios Diferenciados, en 2015. Ésta facultaba a los alcaldes a favorecer parques industriales y salarios diferenciados en sus municipalidades. Y lo que se evidenció fue que: la posibilidad de controlar su política salarial, estuvo directamente relacionada con un aumento en el interés de ciertos alcaldes, de generar políticas de desarrollo económico para su municipio.

El factor peor evaluado por los expertos de la NES, dentro del área de Políticas Gubernamentales, fue el del apoyo del Estado a las nuevas empresas. La mayoría, el 94% de los entrevistados, respondió que el Estado no favorece a las nuevas empresas.

3. PROGRAMAS GUBERNAMENTALES

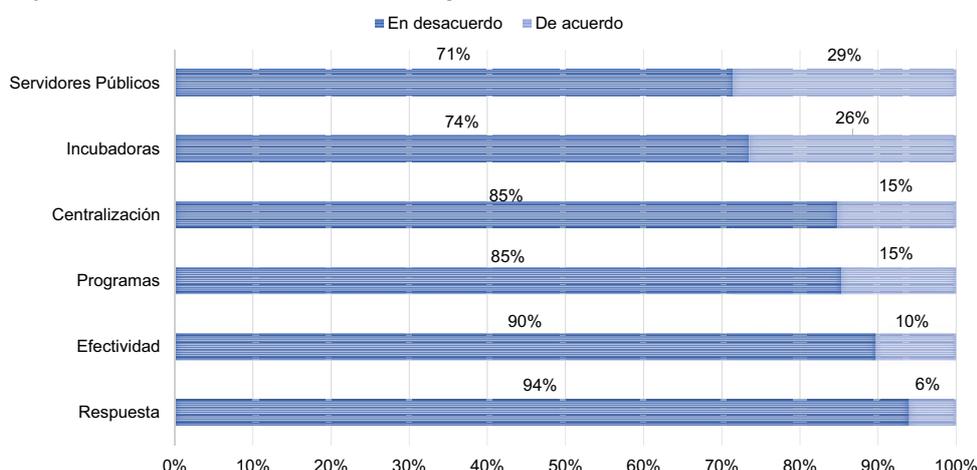
Los programas que se abordan en esta sección son las siguientes:

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

La percepción de los expertos de la NES, con respecto a los programas de gobierno es, en general, negativa. Aunque todas las variables dentro de esta categoría fueron mal evaluadas, la que fue percibida mejor fue la de servidores públicos. Un 20% de los entrevistados concluyó que estos son competentes y eficaces, para apoyar a las empresas nuevas y emergentes. Este dato es interesante, porque muestra una mejor percepción que la que tiene la población en general, de ciertos trabajadores del Estado, como los policías.

El rubro de incubadoras tuvo una calificación negativa promedio de 74%. Ello quiere decir que la mayoría de expertos del NES no creen que este tipo de herramientas tenga un gran aporte al emprendimiento en el país. Ello se debe a que los parques científicos tienen pocos años de existir en Guatemala y aún se están desarrollando. Esta apreciación es válida, también, para el caso de las incubadoras, las cuales tienen un desarrollo limitado en el país.

Gráfica 20: Evaluación de los Programas de Gobierno



Fuente | NES, 2015

En el caso del apoyo que pueda darle el gobierno a las empresas nuevas y en crecimiento, 85% de los encuestados creen que esto no sucede. Aunque el Ministerio de Economía de Guatemala tiene algunos proyectos en los que centraliza información y apoyo para las empresas, como el Programa Nacional de Competitividad e Invest in Guatemala, estos están dirigidos más hacia canalizar el apoyo de cooperación internacional o a empresas extranjeras y están menos enfocadas en apoyar el desarrollo de empresas nuevas y en crecimiento, locales.

En orden ascendente, los programas (85%), efectividad (90%) y la respuesta (94%) se percibe como inefectiva la relación entre el gobierno y las empresas nuevas y emergentes. En este sentido, ha habido una inercia dentro de los actores políticos a favorecer discursos a favor de la pequeña propiedad agrícola o de continuar dándole prioridad al modelo de exportación de productos no tradicionales. Pero, ha habido poco énfasis en hablar sobre las empresas nuevas y en desarrollo y sus necesidades para sostenerse en el tiempo y crecer.

4. EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

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

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

51

La educación superior, en general, salió mal evaluada entre los expertos de la NES. De éstos, 61% cree que la educación es inadecuada y 39% cree que es adecuada; 69% cree que la educación vocacional no prepara lo suficiente a los jóvenes para emprender y 70% consideró que tampoco las universidades proveen de una educación de calidad a los estudiantes.

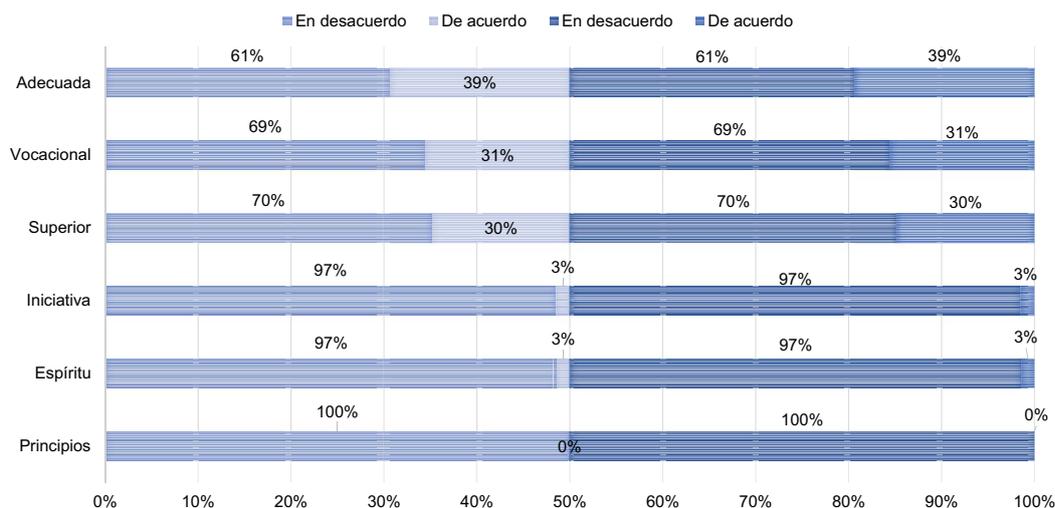
Este tema tiene que ser matizado en dos sentidos: calidad y cantidad. En términos de calidad educativa, en Guatemala no existen evaluaciones de la calidad educativa de las instituciones educativas vocacionales y superiores. Ello dificulta tener una valoración comparativa de los programas e instituciones educativas superiores. Por otra parte, la oferta de universidades, estudios en línea y centros educativos vocacionales, formales e informales, ha crecido en el país. La limitación de este sistema es que esta educación solo cubre a aquellas personas que son capaces de pagar los costos de la misma.

Un 97% de los expertos cree que la educación primaria y secundaria, en Guatemala, no generan un espíritu empresarial ni una actitud proactiva y de iniciativa entre los jóvenes. En este respecto hay varios problemas que aquejan el sistema educativo guatemalteco: 1) las bajas calificaciones de los maestros, en las pruebas estandarizadas de matemáticas y lenguaje; 2) la pérdida de días de clase en las escuelas públicas; 3) una tradición educativa fundamentada en la memorización y no en el

análisis; y, 4) los limitados recursos con los que cuentan la mayoría de niños y jóvenes del país para cursar y terminar sus estudios primarios y secundarios.

Todos estos problemas reducen la capacidad del sistema educativo guatemalteco de generar conocimientos, hábitos y actitudes conducentes al emprendimiento y la pro-actividad.

Gráfica 21: Evaluación del sistema educativo



52

Fuente | NES, 2015

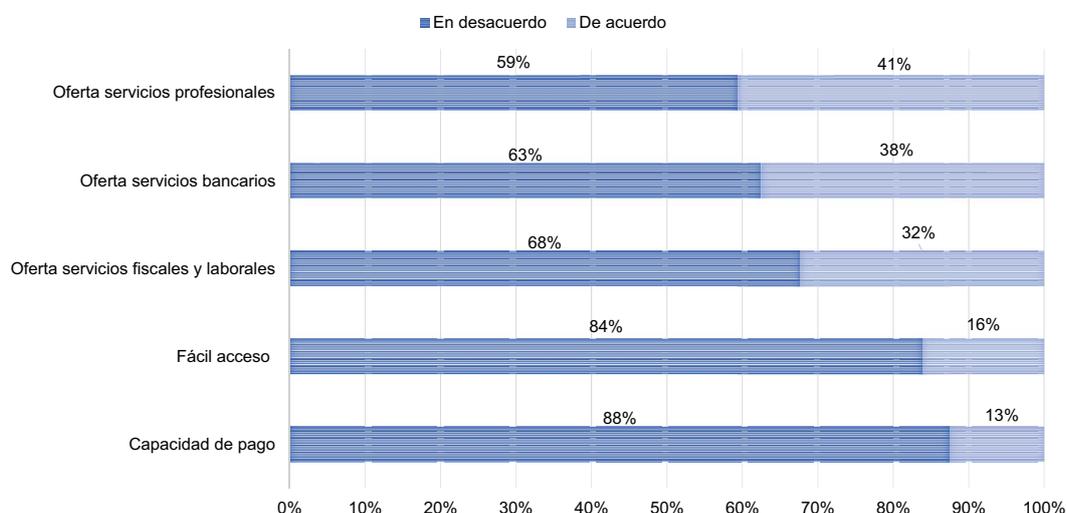
5. INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y PROFESIONAL

Esta encuesta evalúa el acceso a servicios profesionales y bancarios, así como la capacidad de pago y facilidad para acceder a proveedores. En concreto, los temas que se evalúan son:

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

La mayoría de expertos consultados para la NES concluyó que la oferta de servicios profesionales (59%), bancarios (63%) y fiscales y laborales (68%) es insuficiente para los emprendedores nacionales. La percepción sobre la facilidad de acceso a estos servicios y sobre la capacidad de pago de las nuevas empresas y empresas nacientes es peor aún. Esto se correlaciona con la visión general que muestran los encuestados, en Guatemala. En general, perciben a los emprendedores como limitados por sus recursos financieros, por sus actitudes y conocimientos económicas, así como por su capacidad de obtener bienes y servicios para generar emprendimientos exitosos. Este ejercicio refleja que los expertos intuyen algo que ha sido medido en otros estudios en Guatemala (CIEN, 2006; 2007) y que se refiere a un alto nivel de empresas informales, micro y pequeñas y que tienen poco capital humano y económico para superarse.

Gráfica 22: Evaluación de la infraestructura comercial y profesional



Fuente | NES, 2015

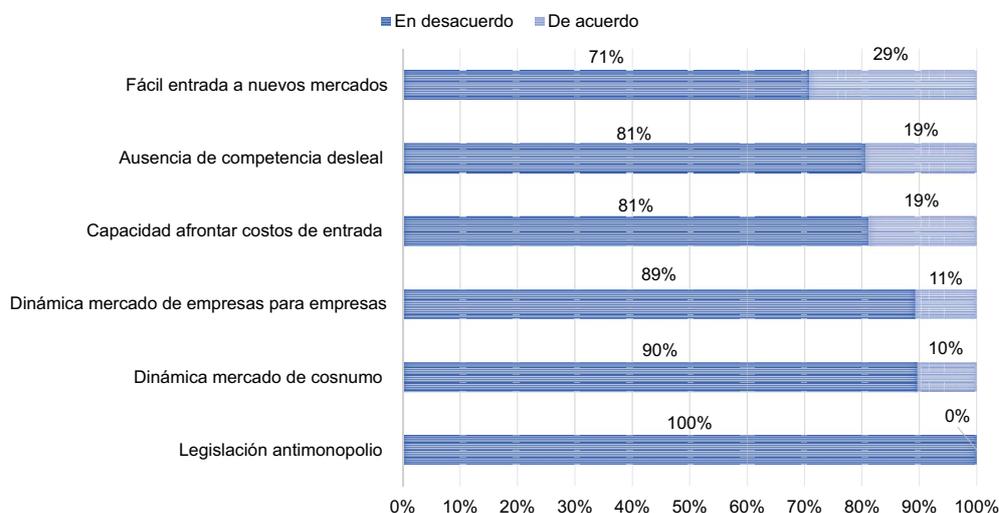
6. APERTURA AL MERCADO INTERNO

La NES evalúa dos aspectos de las condiciones de mercado interno: las barreras de entrada al mercado y el grado de dinamismo del mercado. Para medir esto se pregunta acerca de la capacidad para ingresar a nuevos mercados y los costos de hacerlo, así como el ambiente competitivo en donde se desarrolla la actividad. Para medir el dinamismo del mercado interno se realiza un análisis sobre la dinámica de los bienes de consumo y de los servicios de tipo empresas para empresas (B2B, business to business). Las preguntas que se evalúan en esta sección son las siguientes:

- **(Fácil entrada a nuevos mercados)** Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.
- **(Ausencia de competencia desleal)** Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por empresas establecidas.
- **(Capacidad afrontar costos de entrada)** Las empresas nuevas y en crecimiento pueden afrontar los costos de entrar al mercado.
- **(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.
- **(Dinámica mercado de consumo)** Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un año a otro.
- **(Legislación antimonopolio)** La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.

Para la mayoría expertos del NES (71%), la entrada a nuevos mercados, en Guatemala, es difícil. Ello es correcto si se piensa desde la lógica de la formalidad/informalidad. Los costos de ser formal son altos, relativo al ingreso promedio de los guatemaltecos. Entre estos costos están los de registro de las empresas, contratación, mantenimiento y despido de personal y cierre de un negocio.

Gráfica 23: Evaluación de las condiciones de apertura al mercado interno para emprender



Fuente | NES, 2015

Los expertos también creen que hay un alto nivel de competencia desleal (81%). Un caso que ayuda a validar esta visión fue el del grupo criminal “La Línea”. En esta estructura criminal participaban el ex-presidente y la ex-vicepresidente de la República, durante el gobierno del Partido Patriota. Ellos recibían dinero, ilegalmente, como pago de la facilitación del movimiento de mercancías en aduanas del país. Además, el contrabando proveniente de México afecta tanto a productores formales, como informales. Productos como maíz, frijol, huevos, papel higiénico, cervezas y otros productos, son contrabandeados desde México, hacia Guatemala.

La percepción mayoritaria sobre los mercados de empresas para empresas, es que estos son poco dinámicos (89%), al igual que la percepción sobre los mercados de consumo (90%). Finalmente, sobre la legislación anti-monopolio, la nota dada por los expertos de la NES es 100% negativa. Ello se debe a que, al día de hoy, no existe una ley antimonopolios en Guatemala. En el Código de Comercio lo que se menciona es que no puede haber un solo comprador para un producto (monopsonio), y a eso se le llama monopolio. Sin embargo, en marzo de 2016, el actual ministro de economía, Rubén Morales, presentó una iniciativa de Ley de Competencia, la cual se está estudiando en el Congreso de la República.

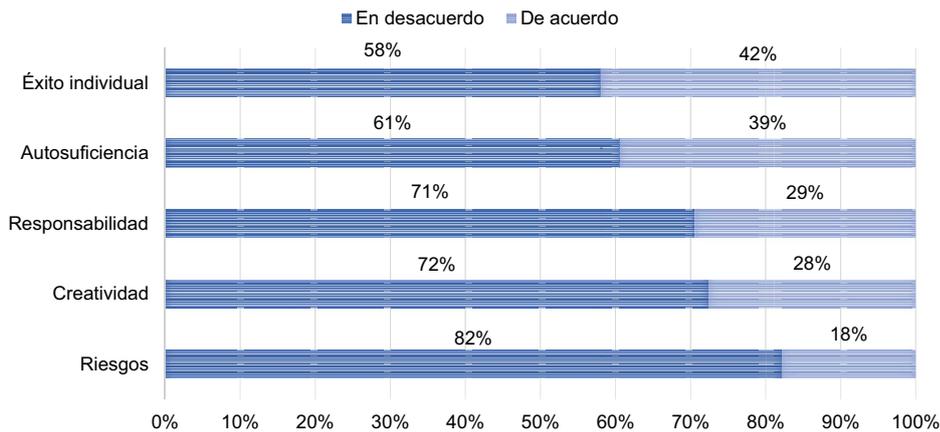
7. NORMAS SOCIALES Y CULTURALES

La NES explora cómo estas normas sociales y culturales inciden en la fase de creación de empresas y emprendimientos nacientes y cómo las mismas influyen sobre la viabilidad de los negocios en el largo plazo. A continuación, se muestran los temas evaluados en esta sección:

- **(Éxito individual)** Las normas sociales y culturales apoyan enormemente el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.
- **(Autosuficiencia)** Las normas sociales y culturales del país enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.
- **(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.
- **(Creatividad)** Las normas sociales y culturales del país estimulan la creatividad y la innovación.
- **(Riesgos)** Las normas sociales y culturales del país estimulan a tomar riesgos empresariales.

Para la mayoría de expertos de la NES las normas sociales y culturales no favorecen el emprendimiento (82%), la creatividad (72%), la responsabilidad (71%), la autosuficiencia (61%) ni el éxito individual (58%). Esto se correlaciona con la visión de que, en el sistema educativo nacional tampoco se fomentan estos valores o actitudes.

Gráfica 24: Evaluación de las normas sociales y culturales para emprender

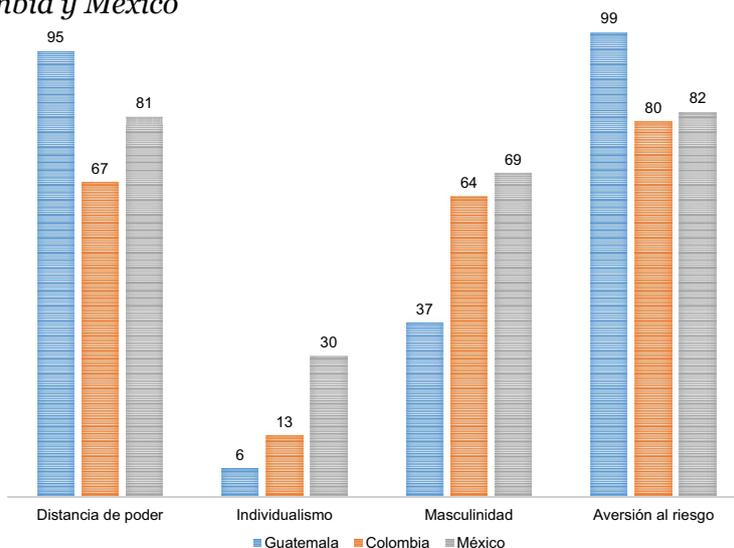


Fuente: NES, 2015

Esta visión parece ser corroborada por el Índice de Geert-Hofstede (2013), el cual mide distintos valores, a nivel mundial, y que permiten hacer comparaciones entre países. De acuerdo a este índice, como se observa en la gráfica siguiente, Guatemala es más adverso al riesgo, más colectivista, más jerárquico y menos dispuesto al conflicto, que México y Colombia. Esto se traduce en una cultura menos emprendedora, como lo perciben los expertos de la NES.

55

Gráfica 25: Comparación de los resultados del Índice de Geert-Hoefstede, para Guatemala, Colombia y México



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Índice Geert-Hoefstede 2013.

Esta cultura más bien conservadora tiene sus raíces en el pasado político de Guatemala. El siglo XX guatemalteco vivió 63 años de dictaduras militares y otros tantos años más de gobiernos militares –aunque no dictatoriales–. Ello en un contexto en que el Ejército de Guatemala se consideró la

institución más importante para mantener el orden, permitir el progreso y facilitar la civilización del país. De tal cuenta, el orden y disciplina militar se materializaron en administraciones públicas militares, que llegaron incluso a controlar el sistema educativo del país.

8. INFRAESTRUCTURA FÍSICA

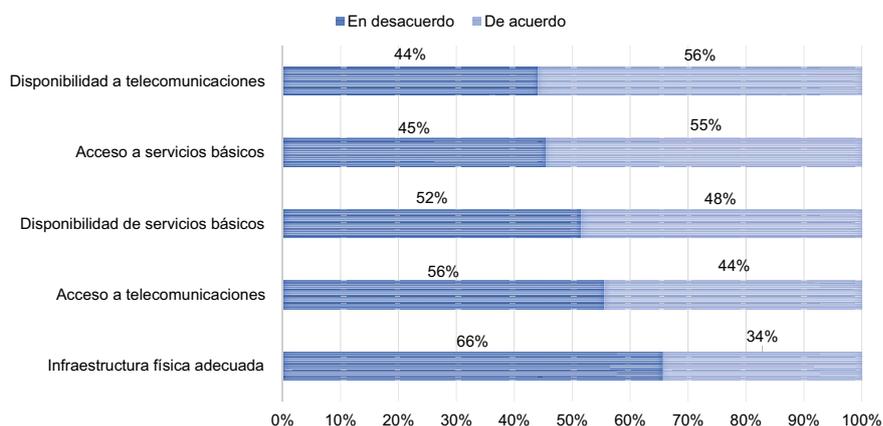
Las preguntas que evalúa la NES en esta sección son las siguientes:

- **(Disponibilidad de telecomunicaciones)** Para una empresa nueva o en crecimiento NO es excesivamente caro acceder a servicios de telecomunicación (teléfono, Internet, 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.
- **(Disponibilidad de servicios básicos)** Las empresas nuevas y en crecimiento pueden afrontar los costos de los servicios básicos (agua, electricidad, alcantarillado, etc.).
- **(Acceso telecomunicaciones)** Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicación en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).
- **(Infraestructura física adecuada)** 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.

En el caso de las telecomunicaciones, un 56% de los expertos consultado consideran que no es excesivamente caro acceder a servicios de telecomunicaciones, mientras que otro 56% no creen que las nuevas empresas puedan proveerse de servicios de telecomunicaciones en menos de una semana. Esto muestra una percepción más positiva que negativa, con respecto a la facilidad de acceder a Internet y telefonía, matizada por el tiempo que tardan los trámites administrativos para adquirir estos servicios.

Con respecto a los servicios básicos: un 55% cree que es fácil acceder a éstos, pero un 52% no cree que haya disponibilidad de los mismos. En este aspecto juega un papel la diferencia entre municipalidades con más y menos recursos y las urbanas y rurales. En el caso de las áreas rurales, el acceso y disponibilidad de servicios básicos puede ser más difícil de encontrar y de acceder para las empresas nuevas y nacientes. Ello debido a que las municipalidades de las áreas rurales cuentan con menos recursos económicos y humanos para echar a andar proyectos para la provisión de estos servicios.

Gráfica 26: Evaluación de las condiciones infraestructura física para emprender



Fuente: NES, 2015

CONCLUSIONES

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 drásticamente a lo largo del tiempo. Los datos recabados a través de la encuesta a la Población Adulta (APS), reflejan que Guatemala es un país en donde la población tiene una percepción positiva del emprendimiento. De 60 países que participaron en el estudio, Guatemala ocupa la primera posición en la apreciación del emprendimiento como buena opción de carrera, ocupa el décimo lugar en cuanto al reconocimiento que poseen los emprendedores dentro de la sociedad y ocupa el noveno lugar en el reconocimiento que los medios de comunicación le dan a los emprendedores.

Las percepciones positivas que posee el emprendimiento aunado a las escasas oportunidades de empleo formal que existen en el país, en parte podría explicar, el hecho de que en Guatemala existan altos niveles de emprendimiento, especialmente en fases iniciales. De 60 países Guatemala ocupa la posición 10 en cuanto al emprendimiento potencial y ocupa la posición 14 en cuanto al emprendimiento temprano (TEA). A pesar de que la tasa de negocios establecidos alcanzó una cifra record, comparada con otros países, Guatemala ocupó la posición 22 en la prevalencia de negocios establecidos.

A pesar de las percepciones tan positivas que el emprendimiento despierta en la población guatemalteca y de las elevadas tasas de emprendimiento. La mayoría de negocios que se desarrollan en Guatemala tienen bajos niveles de capitalización, se concentran en actividades económicas en donde no agregan mucho valor y tienen una capacidad limitada para generar empleo. Muchas de estas características, están fuertemente ligadas a las características sociodemográficas de los emprendedores. En donde la poca experiencia, los bajos niveles de educación y la urgencia de generar ingresos, podrían explicar muchas decisiones detrás del establecimiento del negocio. Sin embargo, existen otras características en el entorno en el cual operan los emprendedores que limitan su desarrollo y crecimiento potencial. La mayoría de características del entorno para emprender se analizan a través de la Encuesta Nacional a Expertos (NES).

La conclusión general de los expertos consultados de la NES es que el ambiente institucional y económico para los emprendedores, en Guatemala, es poco propicio. Únicamente las variables de acceso a financiamiento informal, de disponibilidad de telecomunicación y de acceso a servicios básicos, fueron evaluadas más positiva, que negativamente. Ello hace sentido para una economía altamente informal, alrededor del 70% de la población económicamente activa, en un mercado en que el sector de las telecomunicaciones es privado y relativamente competitivo y dentro de un contexto de provisión de servicios públicos, como agua, electricidad e infraestructura vial, que se perciben como disponibles para la sociedad.

Lo que los expertos observan con mayor preocupación es una sociedad culturalmente conservadora, colectivista y adversa al riesgo; un gobierno central y municipal poco interesado en el emprendimiento económico; y un sistema financiero restringido.

Al comparar estos datos con los de otros países de la región latinoamericana se evidencia que, los guatemaltecos se perciben mal con respecto a ellos mismos. Pero, también, que otros países de la región perciben que sus condiciones para emprender de mejor forma que Guatemala.

BIBLIOGRAFÍA

Acs, Z.J. and Armington, C. (2006). *Entrepreneurship, Geography and American Economic Growth*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Acs, Z.J. and L. Szerb (2009). "The Global Entrepreneurship Index (GEINDEX)," *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 5(5), 341-435.

Amorós, J., & Cazenave, C. (2010). *Reporte Nacional de Chile. Chile: Universidad del Desarrollo. and Economic Growth?*

Baumol, W. (1990). "Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive", in

Cantillon, R. (1755). *Essai sur la Nature du Commerce en Général (The Nature of Trade in General)*, Paris: Institut National D'études Démographiques.

De Soto, H., Ghersi, E., & Ghibellini, M. (1986). *El otro sendero, La respuesta económica al terrorismo*. Perú: ILD.

Global Entrepreneurship Monitor Guatemala Reporte Nacional 2011 – 2012, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Francisco Marroquín.

Gries, T. and W. Naude (2008). "Entrepreneurship and Structural Economic Transformation," *UN-UWider Research Papers*. Helsinki.

Hanushek, Erik A., and Ludger Woessmann (2008), "Education Quality

Hayek, Friedrich (1945). *The use of knowledge in society*. *The American Economic Review*, Vol. 35, No. 4 (Sep., 1945), pp. 519-530

Hayek, Friedrich (2002). *Competition as a discovery procedure*. *The Quarterly journal of Austrian Economics* Vol. 5, No. 3 (Fall 2002), pp. 9-23.

Henley, A. (2007). "Entrepreneurial Aspiration and Transition into Self-Employment: Evidence from British Longitudinal Data," *Entrepreneurship and Regional Development* 19(3), 245-280.

Henrekson, M. (2005). "Entrepreneurship: A Weak Link in the Welfare State?" *Industrial and Corporate Change*, 14(3), 437-467.

Maul, H., Bolaños, L., Díaz, J., & Calderón, J. (2006). *Economía informal: superando las barreras de un estado excluyente*. Guatemala: CIEN.

INE. (2010). *Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos*. Guatemala: INE. *Journal of Political Economy*, 98, pp. 893-921.

Kirzner, Israel M (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

Kirzner, Israel M. (1997). *Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach*. *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, No. 1 (Mar., 1997), pp. 60-85

BIBLIOGRAFÍA

Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. London: Macmillan and Co.

Mincer, J. (1974). *Schooling, Experience and Earnings*. Columbia University Press.

North, D. (1994). *Economic Performance Through Time*. *American Economic Review*, Vol. 84, No.3

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

Sachs, P.K. Cornelius, J.W. McArthur and K. Schwab, 16-25. New York, NY: Oxford University Press.

Ray, D. (1998). *Development Economics*. United Kingdom: Princeton University Press.

Reynolds, P., N. Bosma, E. Autio, S. Hunt, N. De Bono, I. Servais, P. Lopez-Garcia, and N. Chin (2005). "Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation, 1998-2003," *Small Business Economics*, 24(3), 205-231.

Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge MA: Harvard University Press.

Schwab, K. (2009). *Global Competitiveness Report 2009-2010*. World Economic Forum. Geneva, Switzerland.

Weiss, A. (1995). *Human Capital vs. Signalling Explanation of Wages*. *The Journal of Economic Perspectives*, 133-154.

ANEXOS

ANEXO 1: GLOSARIO

Medición	Descripción
Actitudes Emprendedoras y Percepciones	
Oportunidades percibidas	Porcentaje de población de 18 a 64 años que miran buenas oportunidades de iniciar un negocio en el área donde vive.
Capacidades percibidas	Porcentaje de población de 18 a 64 años que cree que tiene las habilidades y el conocimiento para iniciar un negocio.
Miedo al Fracaso	Porcentaje de población de 18 a 64 años que percibe oportunidades positivas para emprender un negocio, pero el miedo al fracaso los impide a iniciar su empresa.
Intención emprendedora	Porcentaje de población de 18 a 64 años (excluyendo los individuos en cualquier etapa de la actividad emprendedora) que espera iniciar un negocio en tres años.
Emprendimiento como de carrera profesional	Porcentaje de población de 18 a 64 años que está de acuerdo con la afirmación que en su país la mayor parte de los individuos consideran que es positivo iniciar un negocio.
Emprendimiento que genera un estatus destacable	Porcentaje de población de 18 a 64 años que están de acuerdo que emprendimientos exitosos son retribuidos con un estatus destacable.
Atención del emprendimiento en los medios de comunicación	Porcentaje de población de 18 a 64 años que está de acuerdo con que en su país uno encuentra en los medios de comunicación historias de emprendedores exitosos en nuevos negocios.
Actividad Emprendedora	
Tasa de Emprendedores Nacientes	Porcentaje de población de 18 a 64 años que actualmente son un emprendedor naciente, i.e., están activamente involucrados en el inicio de una empresa que les pertenece o son socios; empresas que todavía no han pagado salarios, sueldos o alguna compensación a los dueños por un período de tres meses máximo.
Tasa de Emprendimiento Temprano (TEA)	Porcentaje de población de 18 a 64 años que son tanto un emprendedor naciente o el propietario de una nueva empresa.
Tasa de Propietarios de Negocios Establecidos	Porcentaje de población de 18 a 64 años que actualmente son dueños de negocios establecidos, i.e., son dueños y administran un negocio que ha pagado salarios, sueldos y otras compensaciones a los dueños por más de 42 meses.
Tasa de Descontinuación de Negocios	Porcentaje de población de 18 a 64 años que ha descontinuado un negocio en los últimos 12 meses, ya sea por medio de venderlo, cerrarlo o algún otro medio que modifique la relación de dueño y administrador del negocio.

Medición	Descripción
Actividad Emprendedora Dirigida por la Necesidad: Prevalencia Relativa	Porcentaje de individuos en la actividad de emprendimiento temprana que están involucrados porque no tienen otra opción de trabajar.
Actividad Emprendedora Dirigida por la Innovación	Porcentaje de individuos en la actividad de emprendimiento temprana que (i) afirman ser inducidos por oportunidades de negocios más que por la falta de opción laboral (ii) que indican el principal motivo para aprovechar esta oportunidad es ser independiente o incrementar sus capacidades de ingreso más que mantener sus niveles actuales de ingreso.

Aspiraciones Emprendedoras

Tasa de Expectativas de Elevados Niveles de Crecimiento en la Etapa de Emprendimiento Temprano	Porcentaje de población de 18 a 64 años que son tanto emprendedores nacientes o dueños de nuevas empresas que esperan emplear por lo menos a 20 trabajadores en los próximos cinco años.
Tasa de Expectativas de Elevados Niveles de Crecimiento en la Etapa de Emprendimiento Temprano: prevalencia relativa	Porcentaje de la población en la etapa de emprendimiento temprano que son tanto emprendedores nacientes o dueños de nuevas empresas que esperan emplear por lo menos a 20 trabajadores en los próximos cinco años.
Tasa de Emprendimiento Orientado a Nuevos productos: prevalencia relativa	Porcentaje de la población en la etapa de emprendimiento temprano que indican que sus productos o servicios son nuevos para los consumidores o que no existen muchos negocios ofreciendo el mismo producto o servicio actualmente.
Tasa de Emprendimiento Orientado a la Actividad Internacional.	Porcentaje de la población en la etapa de emprendimiento temprano con más del 25% de sus ventas realizadas por consumidores internacionales.

ANEXO 2: COMPARACIONES INTERNACIONALES

El análisis de los indicadores internacionales de acuerdo a la región a la que pertenece cada país se presenta en la Tabla 6. Comparado con el resto de países del Continente Americano, la Tasa de emprendimiento temprano de Guatemala se encuentra levemente por debajo del promedio.

Tabla 6: Actividad emprendedora en los 60 países participantes en el GEM, según ubicación geográfica

	Tasa de emprendimiento naciente	Tasa de propietarios de negocios nuevos	Tasa de emprendimiento temprano (TEA)	Tasa de propietarios de negocios establecidos	Tasa de negocios discontinuados	Impulsados por necesidad (% de TEA)	Impulsados por la oportunidad de mejora (% de TEA)
África							
Botsuana	23	11.9	33.2	4.6	14.7	35.6	61.9
Burkina Faso	19.7	11.2	29.8	27.8	8.1	27.5	72
Camerún	16.5	10	25.4	12.8	9	29.8	64.1
Egipto	4	3.4	7.4	2.9	6.6	42.4	57.3
Marruecos	1.3	3.2	4.4	5.2	2.2	28.4	69.2
Senegal	24.9	15	38.6	18.8	13.3	27.1	71.8
Sudáfrica	5.5	3.8	9.2	3.4	4.8	33.2	65.7
Túnez	5.4	4.9	10.1	5	7.2	18	79.3
Promedio simple	12.5	7.9	19.8	10.1	8.3	30.2	67.7
Asia y Oceanía							
Australia	7.3	5.8	12.8	8.7	4.5	12.7	85.1
China	6.8	6.3	12.8	3.1	2.7	34.7	64.3
India	7.7	3.2	10.8	5.5	2.3	18.9	78.7
Indonesia	6.1	12.1	17.7	17.1	3.7	19	80.3
Irán	7.9	5.3	12.9	14	6.7	28.8	67.5
Israel	8.4	3.7	11.8	3.9	4.6	12.4	79.4
Kazajistán	8	3.2	11	2.4	3.1	27.5	68.9
Core del Sur	5	4.3	9.3	7	2	24.4	74.6
Líbano	10.8	20.4	30.1	18	10.6	27.4	72.3
Malasia	0.8	2.3	2.9	4.8	1.1	13.7	86.3
Filipinas	7.6	10.1	17.2	7.3	12.2	25.6	73.7
Taiwan	2.5	4.8	7.3	9.6	3.8	14.9	85.1
Tailandia	4.5	9.5	13.7	24.6	3.4	17.2	81.2
Vietnam	1	12.7	13.7	19.6	3.7	37.4	62.6
Promedio simple	6	7.4	13.1	10.4	4.6	22.5	75.7

	Tasa de emprendimiento naciente	Tasa de propietarios de negocios nuevos	Tasa de emprendimiento temprano (TEA)	Tasa de propietarios de negocios establecidos	Tasa de negocios descontinuados	Impulsados por necesidad (% de TEA)	Impulsados por la oportunidad de mejora (% de TEA)
América y El Caribe							
Argentina	11.7	6.3	17.7	9.5	6.3	29.8	67.4
Barbados	11.5	10.7	21	14.1	3.8	15.2	80.8
Brasil	6.7	14.9	21	18.9	6.7	42.9	56.5
Canadá	9.7	5.5	14.7	8.8	5	13.5	81.1
Chile	16.5	9.8	25.9	8.2	8.5	25.3	67.4
Colombia	15.6	7.5	22.7	5.2	7.2	33.3	65.6
Ecuador	25.9	9.8	33.6	17.4	8.3	30.6	68.8
Estados Unidos	8.3	4	11.9	7.3	3.6	14.3	82.2
Guatemala	10.8	7.6	17.7	8.1	4	45.8	53.5
México	16.2	5	21	6.9	6.4	18.9	78.9
Panamá	5.2	7.7	12.8	4.2	2.2	45.3	52
Perú	17.8	4.9	22.2	6.6	8.8	25.2	72.9
Puerto Rico	6.6	1.9	8.5	1.4	0.9	25.1	73.7
Uruguay	10.6	3.8	14.3	2.1	4.7	18.2	80.6
Promedio simple	12.4	7.1	18.9	8.5	5.5	27.4	70.1
Europa							
Bélgica	4.5	2	6.2	3.8	1.9	27.5	60.2
Bulgaria	2	1.5	3.5	5.4	1.4	33.4	66.6
Croacia	5.1	2.6	7.7	2.8	2.9	40.1	59.2
Estonia	8.7	4.7	13.1	7.7	2	13.7	84.8
Finlandia	4	2.8	6.6	10.2	2.7	15	80.4
Alemania	2.8	1.9	4.7	4.8	1.8	17.1	80.2
Grecia	3.9	2.8	6.7	13.1	3.4	22.3	75.4
Hungría	5.3	2.7	7.9	6.5	2.8	23.2	71.6
Irlanda	6.5	3	9.3	5.6	3.1	19.3	79.8
Italia	3.2	1.7	4.9	4.5	1.9	18.7	74.7
Letonia	8.6	6	14.1	9.6	3.4	17.1	80.5
Luxemburgo	7.1	3.2	10.2	3.3	4.2	9.3	86.2
Macedonia	3	3.1	6.1	5.9	2.3	52.1	42.1
Holanda	4.3	3	7.2	9.9	2.1	14.7	81.8
Noruega	2.3	3.3	5.7	6.5	1.6	10.6	81.5
Polonia	5.7	3.5	9.2	5.9	2.7	28.1	69.3

	Tasa de emprendimiento naciente	Tasa de propietarios de nego- cios nuevos	Tasa de emprendimiento temprano (TEA)	Tasa de propietarios de nego- cios establecidos	Tasa de negocios descontin- uados	Impulsados por necesidad (% de TEA)	Impulsados por la oportuni- dad de mejora (% de TEA)
Portugal	5.6	4	9.5	7	3.2	24.5	73.8
Rumania	6.1	5.1	10.8	7.5	3.3	27.5	69.3
Eslovaquia	6.5	3.4	9.6	5.7	5.4	31.1	68.4
Eslovenia	3.2	2.8	5.9	4.2	1.8	23.7	73
España	2.1	3.6	5.7	7.7	1.6	24.8	73.5
Suecia	4.8	2.6	7.2	5.2	2.7	9.2	76.7
Suiza	4.6	2.8	7.3	11.3	1.7	10.1	85.4
Reino Unido	4	2.9	6.9	5.3	2.3	23.9	74.3
Promedio simple	4.8	3.1	7.8	6.6	2.6	22.4	73.7

Las definiciones de estas tasas se encuentran descritas en el Glosario incluido en el Anexo 1.

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

a. Actitudes y percepciones

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

Tabla 7: Actitudes y percepciones de los emprendedores en los 60 países participantes en el GEM 2015, según su ubicación geográfica

	Oportunidades percibidas	Habilidades percibidas	Miedo al fracaso*	Intención emprendedora**	Como opción de carrera	Reconocimiento social	Reconocimiento por parte de los medios
África							
Botsuana	57.8	74.1	18.9	61.9	70.1	82	76.2
Burkina Faso	58.1	78	17.9	45.9	73.8	83.4	67.3
Camerún	60.7	73.1	23.9	33.1	61.1	64.8	64.5
Egipto	46.1	41.5	29.5	36.8	73.6	79.6	58.5
Marruecos	34.3	47.6	41.1	30.2	70.6	54.6	52.2
Senegal	69.9	89	15.9	66.6	-	-	-
Sudáfrica	40.9	45.4	30.3	10.9	73.8	76.1	72.2
Túnez	48.8	59.9	40.3	28.8	71.1	72.1	48.3
Promedio simple	52.1	63.6	27.2	39.3	70.6	73.2	62.8
Asia y Oceanía							
Australia	48.9	48.2	41.7	14.4	56.4	70.1	72.3
China	31.7	27.4	40	19.5	65.9	77.6	77.2
India	37.8	37.8	44	9.2	39.3	46.6	39.4
Indonesia	49.9	65.3	39.5	27.5	74.4	81.4	79.4
Irán	40.3	62	38.1	35	56.3	82.3	58.3
Israel	55.5	41.6	47.8	21.6	64.5	86.2	54.8
Kazajistán	48.7	52.1	75.4	17.5	76.9	83.9	80
Core del Sur	14.4	27.4	38.1	6.6	38	53.5	61.5
Líbano	45.7	69.8	17.4	44	-	-	-
Malasia	28.2	27.8	27.1	5.6	39.3	51	63.9
Filipinas	53.8	69	36.5	37.1	74.6	76.2	81.5
Taiwan	30.2	25.4	43.8	26.1	74	62.7	85.6
Tailandia	41	46.2	46.6	16.7	71.5	69.4	72.5
Vietnam	56.8	56.8	45.6	22.3	73.3	75.8	73.5
Promedio simple	41.6	46.9	41.5	21.6	61.9	70.5	69.2
América y El Caribe							
Argentina	45.9	61.6	25.8	29.1	62.1	52.9	66.7
Barbados	55	75	14.7	21.6	69.6	69.8	61.6
Brasil	42.4	58.3	44.7	24.4	77.7	80.1	69.6
Canadá	53.2	50.5	39.5	11.6			
Chile	57.4	65.7	28.1	50	69.6	64.9	60.4
Colombia	58.3	59.5	33.2	48.2	72.3	69.8	71.7
Ecuador	52.7	72.2	28.6	46.3	61.6	67.1	77.3
Estados Unidos	46.6	55.7	29.4	12.4			
Guatemala	47.9	60	31	36.9	95.6	79.8	60.6
México	44.7	45.8	36.4	13.7	49.3	52	40.5
Panamá	46.5	49.4	23.1	13.9	-	-	-
Perú	51.4	65.3	25.5	38.6	72.3	69.7	68.1

	Oportunidades percibidas	Habilidades percibidas	Miedo al fracaso*	Intención emprendedora**	Como opción de carrera	Reconocimiento social	Reconocimiento por parte de los medios
Puerto Rico	25	50.4	17.7	11.1	16.7	47.6	68.1
Uruguay	39.2	61	24.4	25.4	58.8	56.7	59.9
Promedio simple	47.6	59.3	28.7	27.4	64.1	64.6	64
Europa							
Bélgica	40.3	31.9	48.5	10.9	54.2	54.5	54.7
Bulgaria	15.8	35.2	33.3	5.3	57.5	71.5	49.3
Croacia	22.3	47.5	34.4	17.2	61.5	42.3	47.5
Estonia	51.4	44	39.3	16.7	53.4	62.6	49.1
Finlandia	48.6	37.4	32.6	10.9	33.2	84.9	68.1
Alemania	38.3	36.2	42.3	7.2	50.8	75.7	49.8
Grecia	14.2	46.8	46.9	8.3	60.9	67.8	38
Hungría	25.3	38.7	41.8	14.8	48.4	68.4	33.4
Irlanda	39.4	45	40.9	14.6	52.6	80.3	67.4
Italia	25.7	30.5	57.5	8.2	60.9	69	48.5
Letonia	34.7	49.1	38.6	22.2	57.5	58.2	54.8
Luxemburgo	48.2	44	42.6	13.5	44.1	68.8	44
Macedonia	37.8	54.4	34.3	23.3	67.1	57.1	71.1
Holanda	48.4	40.6	33.2	9.4	79.2	64.5	57.7
Noruega	68.9	30.8	33.4	4.8	-	-	-
Polonia	32.9	55.9	47.8	20	60.5	55.7	51.5
Portugal	28.1	48.9	40.8	16.2	63.4	62.9	71.6
Rumania	33.3	46.3	40.5	29	72.4	75.1	67.4
Eslovaquia	26.4	52.4	33.7	15.7	50.8	64.2	54
Eslovenia	20.5	48.6	32.4	9.1	53.7	70	60.3
España	26	45.3	39.2	5.6	53.2	48.4	46.9
Suecia	70.2	36.7	36.5	8.4	52.7	69.8	61.3
Suiza	41.8	44	33.8	7	40	66.5	59.5
Reino Unido	41.6	43.6	34.9	8.2	57.8	79.2	61.1
Promedio simple	36.7	43.1	39.1	12.8	55.9	66	55.1

70

Fuente | Reporte Global, 2015-2016

Las definiciones de estas tasas se encuentran descritas en el Glosario incluido en el Anexo 1.

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

** Denominador: población entre 18-64 años que no participa en actividades emprendedoras le tiene tanto miedo al fracaso.



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR



Kirzner 
ENTREPRENEURSHIP
Center FACULTAD de CIENCIAS ECONÓMICAS

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

economia@ufm.edu
teléfonos 2338 7723 y 2338 7724
fce.ufm.edu

ufm.edu