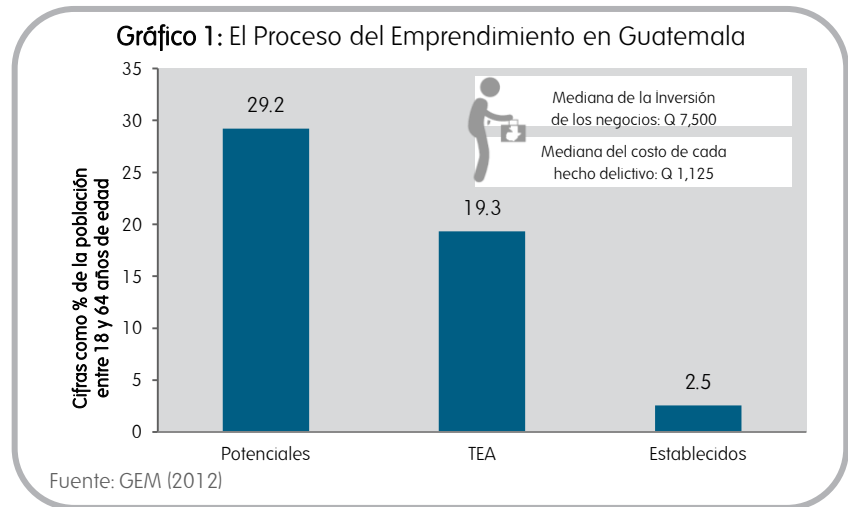


Emprendedores exitosos y empleos productivos

Guatemala es un país de emprendedores. Sin embargo, sus negocios son pequeños, no crecen y desaparecen pronto. El entorno limita sus posibilidades de expansión. Más que subsidios o créditos ocasionales, la promoción del emprendimiento requiere un apoyo integral que libere sus restricciones para crecer.

Guatemala es uno de los países más emprendedores del mundo

Guatemala ocupa la novena posición de un total de 54 países evaluados por el informe del Monitor Global de Emprendimiento, GEM (por sus siglas en inglés: Global Entrepreneurship Monitor) (2012). La tasa de actividad emprendedora temprana, TEA¹ es de 19.3%. De cada 100 guatemaltecos, 19 están desarrollando un negocio. Sin embargo, la sobrevivencia de esos negocios es muy baja. Solamente un 2.5% de los negocios logran establecerse generando ingresos de manera continuada por más de 3.5 años (Ver Gráfico 1). Además los emprendedores tienen pocas expectativas de crecimiento de los negocios que emprenden pues solo 3 de cada 100 espera que su negocio genere por lo menos 10 empleos en los próximos 5 años.²



Según GEM (2012), el 48% de los negocios operan con menos de Q10,000 de inversión inicial; un 80.6% vende menos de Q5,000.00 por mes; y el 75% de ellos generan entre 1 y 5 empleos. Los procesos productivos de estos negocios son simples, generan poco valor agregado y no se caracterizan por altos niveles de

innovación y uso de tecnología. Si la emprendedora es una mujer, la situación del negocio es más complicada. Según CIEN (2013) la emprendedora guatemalteca tiene entre 4 y 5 hijos, es jefe de hogar y comparte el tiempo que dedica al cuidado del hogar y de los hijos con el tiempo que dedica al negocio.³ Ahora la pregunta que intentaremos responder es ¿Por qué los negocios de los emprendedores en Guatemala no logran crecer y establecerse?

Principales restricciones al crecimiento de los negocios

El acceso al financiamiento no es la principal restricción para los emprendedores. A pesar de la importancia que se atribuye al financiamiento en el proceso emprendedor, en Guatemala, los emprendedores no reportan esto como su principal problema. Según la Encuesta a Empresas en Guatemala del Banco Mundial (2010), solamente el 6.5% de las 590 empresas formales encuestadas afirmaron que el acceso al crédito era su principal obstáculo para crecer. Según GEM (2012), solamente el 14.3% del total de emprendedores manifestaron que la falta de acceso al financiamiento fue la razón principal del cierre de su negocio. Según CIEN (2013), sólo el 4.1% de las mujeres emprendedoras en el área rural manifiestan que el acceso a crédito es uno de sus principales problemas para emprender; más del 40% de ellas dijeron haber recurrido a préstamos con instituciones financieras para iniciar sus negocios.

El bajo nivel de educación y capacitación de los emprendedores limita el tipo de negocios que emprende. Destrezas tan básicas como leer y escribir; conocimientos de contabilidad, matemáticas, uso de internet, etcétera, son vitales para detectar oportunidades de negocio y administrar un negocio. Según el GEM (2012), el 31.1% de los emprendedores en Guatemala ha logrado completar la educación primaria; otro 22% tiene algún tipo de estudios de nivel básico y solamente un 2.4% tienen estudios universitarios. Según CIEN (2013) un total de 47.6% de las emprendedoras han completado el nivel de educación primaria y un 34% no tienen ningún tipo de educación.

Los emprendedores afrontan serias dificultades para ampliar sus mercados. La insuficiente cantidad y calidad de infraestructura vial encarece el acceso a mercados más amplios. Según 68% de los expertos en emprendimiento, la infraestructura vial no provee un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento.⁴ Según CIEN (2013), el 27.7% de las emprendedoras reportaron problemas para conseguir clientes y un 20.8% para acceder a mercados más grandes. El 61.1% de las emprendedoras entrevistadas venden su producto dentro del mismo municipio, el 27% de ellas lo hacen en su propia comunidad o aldea.⁵ El 98% de todos los emprendedores en Guatemala no tienen ningún cliente en el extranjero.⁶

La falta de conocimientos y capacidades específicas limitan el tipo y el tamaño de los negocios. Existen muy pocas instituciones de apoyo que brinden servicios de formación de capacidades y habilidades específicas para emprender y administrar negocios. Sólo existen entre 10 y 12 organizaciones que presten servicios de capacitación específica para emprendedores en todo el país, por lo tanto la cobertura es insuficiente.

La debilidad en materia de derechos de propiedad limita las posibilidades de crecimiento de las empresas. Según el Índice Internacional sobre Derechos de Propiedad, IPRI 2012, Guatemala se ubica en la posición 81 de 130 países evaluados, lejos de países de similares condiciones de desarrollo. En el componente referente a la calidad del marco jurídico y político, Guatemala se ubica en la posición 105. Si bien el análisis no se agota con este indicador, se puede decir que en Guatemala el sistema jurídico y político no garantiza las condiciones mínimas para el florecimiento de cualquier tipo de iniciativa empresarial; ni la capacidad de disponer de la propiedad e ingresos de ésta de la manera que más convenga al emprendedor.

El crimen y la violencia destruyen oportunidades de negocio. Según estadísticas del Índice de Competitividad Global, 2012-2013, el país ocupa la última posición en el mundo (144) en materia de los costos en los que incurren los empresarios como resultado de la criminalidad. Según GEM (2012), un 22% del total de emprendedores ha sido víctima de un crimen; y casi el 90% han sufrido principalmente robos y asaltos. En algunos casos, el costo de estos crímenes supera con creces la inversión inicial del negocio.

La formalidad constituye un costo imposible de cumplir para la mayoría de negocios. El costo de ser formal en Guatemala es prohibitivo para la mayoría de emprendedores. El 80% de los negocios no están en capacidad de pagar el salario mínimo mensual (Q2,171.75) ya que generan menos de Q5,000.00 mensuales de ventas. Registrar un negocio tal y como una venta de comida o un salón de belleza puede llegar a costar unos Q7,000.⁷ Si más de la mitad de los emprendedores inician sus operaciones con menos de Q10,000.00, de inversión inicial, tales costos se convierten en una barrera de entrada insalvable.

Postura del CIEN ante los desafíos del desarrollo del emprendimiento

1. Ante la poca creación de empleo, el emprendimiento se convierte en una estrategia que los guatemaltecos y guatemaltecas utilizan para asegurarse un nivel mínimo de ingresos. La mayoría de guatemaltecos son “empujados” hacia el emprendimiento. La política pública debe reconocer este hecho y utilizar instrumentos específicos para cada tipo de caso. En el caso de quienes preferían ser asalariados a emprendedores, lo que se requiere es promover la creación de empleo, atracción al país de inversiones intensivas en mano de obra.

2. El limitado acceso a los mercados es un problema de carácter sistémico en

¹: Tasa de Emprendimiento Temprano, según siglas en inglés. Es el principal indicador de la actividad emprendedora en el proyecto GEM. Incluye las etapas de emprendimiento naciente y propietario según el proceso emprendedor del GEM.

²: Generar ingresos de manera continuada por un período superior a 42 meses de vida.

³: “Emprendimiento Femenino. Un Enfoque teórico y estadístico del emprendimiento femenino en Guatemala” CIEN y ONU MUJERES, Guatemala, Marzo 2013.

⁴: GEM (2012)

⁵: “Emprendimiento Femenino. Un Enfoque teórico y estadístico del emprendimiento femenino en Guatemala” CIEN y ONU MUJERES, Guatemala, Marzo 2013.

⁶: GEM (2012)

⁷: Vea <http://guatemala.eregulations.org/>

⁸: Para un mayor detalle del tipo de propuestas que podría adoptarse en esta materia se recomienda ver el informe del CIEN titulado “Un país más competitivo y una ciudadanía satisfecha”

Guatemala. Afecta al microempresario que no puede vender fuera de su aldea dado el mal estado de los caminos, así como al empresario globalizado que depende de la operación eficiente de la aduana. La falta y mala calidad de la infraestructura limita el acceso a mercados más amplios. El reconocimiento de estas necesidades en las regiones más emprendedoras del país, deben ser el criterio de priorización del Presupuesto de Inversión Pública Nacional.

3. Es importante reconocer que para la mayoría de emprendedores es prácticamente imposible cumplir con la formalidad. El sistema tributario y las regulaciones económicas deben ser sensibles a las características específicas de la mayoría de emprendedores nacionales.

CIEN propone:

1. Ser cauteloso en la formulación de políticas públicas para fomentar el emprendimiento. Es preciso que se reconozca que la mayoría de emprendedores guatemaltecos son “empujados” hacia el emprendimiento y que, por tanto, para muchos de ellos la prioridad es un empleo y no sofisticados y costosas intervenciones en materia de innovación, adopción de tecnologías, incubación y aceleración de negocios.

2. Fomentar la atracción de inversión extranjera en actividades intensivas en mano de obra. Para ello se requiere modernizar la legislación laboral adoptando esquemas que faciliten la incorporación de mujeres y jóvenes al mercado laboral, tipo el Convenio 175 de la OIT, así como esquemas salariales que faciliten la creación de empleo fuera del área metropolitana de la Ciudad de Guatemala; así como la adopción de incentivos que permitan competir a Guatemala como destino de inversión en la región.

3. Eliminar o simplificar radicalmente las regulaciones económicas que representen costos demasiado altos para los micro empresarios; política de “borrón y cuenta nueva” para empresarios informales que quieran incorporarse a la formalidad tributaria; adoptar un impuesto ultra simplificado para los pequeños negocios.⁸

4. Acelerar las inversiones identificadas en los planes de logística y transporte existentes. Dando prioridad a aquellas inversiones que faciliten el acceso a mercados más amplios. Sean estos mercados internacionales, en el caso de emprendedores globalizados, o mercados nacionales, en caso de los emprendedores locales.

5. Introducir la perspectiva de género en el desarrollo e implementación de la Política Nacional de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas y/o en una futura Política de Emprendimiento. De manera que se incorpore en estos instrumentos necesidades puntuales de las mujeres emprendedoras.

Postura institucional: La mejor política de emprendimiento es una buena política económica: atracción de inversión, buen clima de negocios y generación de empleo.