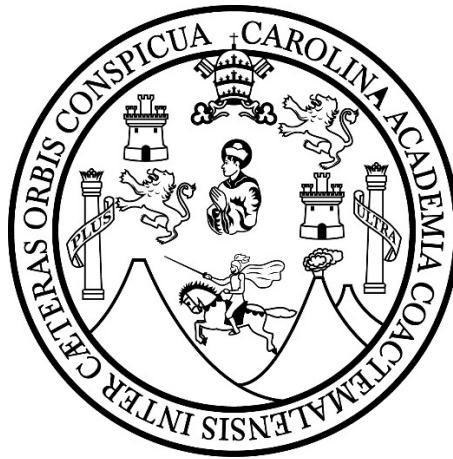


**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS**



**ESTUDIO DE LA ACCESIBILIDAD DE CRÉDITOS PARA EMPRENDIMIENTO Y SU
APORTE EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES DEL DEPARTAMENTO DE
GUATEMALA DEL AÑO 2013 AL 2018.**



LICENCIADA INGRID MARLENY TEVALÁN GONZÁLEZ

Guatemala, septiembre de 2020

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS**



**ESTUDIO DE LA ACCESIBILIDAD DE CRÉDITOS PARA EMPRENDIMIENTO Y SU
APORTE EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES DEL DEPARTAMENTO DE
GUATEMALA DEL AÑO 2013 AL 2018.**

Informe final del Trabajo Profesional de Graduación para la obtención del Grado de Maestro en Artes, con base en INSTRUCTIVO PARA ELABORAR EL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN ARTES Aprobado por Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

DOCENTE: MSc. MARIO ALEJANDRO ARRIAZA SALAZAR

AUTOR: LICENCIADA INGRID MARLENY TEVALÁN GONZÁLEZ

Guatemala, septiembre de 2020

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

Decano: Lic. Luis Antonio Suárez Roldán

Secretario: Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales

Vocal I: Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez

Vocal II: Doctor. Byron Giovanni Mejía Villatoro

Vocal III: Vacante

Vocal IV: BR. CC.LL. Silvia María Oviedo Zacarías

Vocal V: P.C. Omar Oswaldo García Matzuy

TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE
GRADUACIÓN

Coordinador: MSc. José Ramón Lam Ortiz

Evaluador: MSc. Miguel Antonio Sandigo García

Evaluador: MSc. Fredy Arismendy Gómez Gómez



ACTA No. MFEP-15-2020

De acuerdo al Estado de Emergencia Nacional decretado por el Gobierno de la República de Guatemala y a las resoluciones del Consejo Superior Universitario, que obligaron a la suspensión de actividades académicas y administrativas presenciales en el Campus Central de la Universidad de San Carlos de Guatemala, ante tal situación la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, debió incorporar tecnología virtual para atender la demanda de necesidades del sector estudiantil, por lo que en esta oportunidad nos reunimos de forma virtual los infrascritos miembros del Jurado Examinador, el Domingo 27 de septiembre de 2020, a las 10:00 horas, para practicar el EXAMEN PRIVADO DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACION de la Licenciada **Ingrid Marleny Tevalán González**, carné No. 201011573, estudiante de la sección **B** de la Maestría en Formulación y Evaluación de Proyectos de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestra en **Artes** en Formulación y Evaluación de Proyectos. El examen se realizó de acuerdo con el Instructivo, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado -SEP- de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido profesional del informe final presentado por el sustentante, denominado "**ESTUDIO DE LA ACCESIBILIDAD DE CRÉDITOS PARA EMPRENDIMIENTO Y SU APOORTE EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES DEL DEPARTAMENTO DE GUATEMALA DEL AÑO 2013 al 2018.**", dejando constancia de lo actuado en las hojas de factores de evaluación proporcionadas por la Escuela. El examen fue **APROBADO** con una nota promedio de **70** puntos, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante del jurado examinador. El Tribunal hace las siguientes recomendaciones: Que el estudiante atienda las siguientes recomendaciones: Que cada uno de la Terna Evaluadora incorporó en cada documento del Trabajo Profesional de Graduación que se adjunta, para lo cual dispone de cinco (5) días hábiles de acuerdo con el Instructivo para Elaborar Trabajo Profesional de Graduación para optar a la Maestría en Artes.

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los veintisiete días del mes de septiembre del año dos mil veinte.

Msc. José Ramón Lam Ortiz
Coordinador

Msc. Miguel Antonio Sandigo Garcia
Evaluador

Msc. Fredy Arizmendy Gomez Gomez
Evaluador

Licda. Ingrid Marleny Tevalán González
Postulante

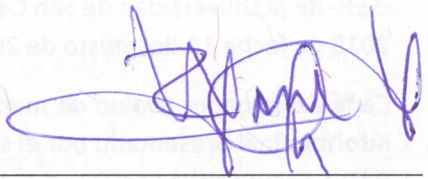


UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRIA EN ARTES EN FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

ADENDUM al ACTA No. MFEP-15-2020

El infrascrito Coordinador del Jurado Examinador CERTIFICA que el estudiante **Ingrid Marleny Tevalán González**, carné No. **201011573** incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro de la terna evaluadora.

Guatemala, 6 de octubre de 2020.

(f) 

Msc. José Ramón Lam Ortíz
Coordinador

Msc. Freddy Armando Gómez
Evaluador

Msc. Miguel Ángel Sandoval
Evaluador

Msc. Miguel Ángel Sandoval
Evaluador

AGRADECIMIENTOS

- A Dios:** Por ser mi amigo fiel, por tu misericordia y gran amor Por iluminar mi vida y darme la bendición de haber culminado una etapa muy importante.
- A la Virgen María:** Por ser mi compañera en los momentos más difíciles de mi carrera y por interceder por mí ante su hijo.
- A mis padres** Daniel y María González por su apoyo incondicional y ser parte fundamental en mi formación. ¡Los amo!
- A mis ángeles** Abuelo Gabriel, abuela Nila y Luis Enrique Có Pérez, promesa cumplida. ¡Los amo!
- A mis hermanos** Herber, Nelson, Jonathan, Ashley y Daniel, gracias a ustedes por la ayuda que me brindaron, por tantas tristezas que supimos superar como hermanos y sobre todo por tanta felicidad que este día ha traído. Que este triunfo sea de ejemplo para su futura formación.
- A mis amigos** Por ser parte de este largo camino, lleno de alegrías, tristezas, enojos, desvelos.
- A la Universidad de San Carlos de Guatemala** Por ser la casa de estudio que me ha brindado los conocimientos necesarios y ser la base de mi formación profesional

CONTENIDO

Página

Resumen	i
Introducción	iii
1. ANTECEDENTES	1
1.1. El proceso emprendedor y las definiciones operativas del GEM	1
2. MARCO TEÓRICO	4
2.1.1. Evolución del crédito	5
2.1.2. Sistema financiero	6
2.1.3. Desarrollo económico	8
2.2. Sistema bancario	10
2.2.1. Sistema bancario en Guatemala	10
2.2.2. Tipos de crédito relacionado al emprendimiento	12
2.2.3. Requisitos para el acceso al crédito de las PYMES	13
2.3. Extralegalidad en Guatemala	14
2.3.1. Economía informal	15
2.4. Fuentes de financiamiento	16
2.4.1. Fuentes internas de financiamiento	16
2.4.2. Fuentes externas de financiamiento	16
2.5. Emprendimiento	17
2.5.1. El emprendedor	17
2.5.2. Principios de emprendimiento	17
2.5.3. Tipo de emprendedores según antigüedad	18
2.5.4. Financiamiento de proyectos de emprendimiento	19
2.5.5. Barreras del emprendimiento	19
2.5.6. Rol de Gobierno de Guatemala en el emprendimiento	20
2.6. Desarrollo económico y emprendimiento en Guatemala	21
2.6.1. Desarrollo de la política nacional de emprendimiento en Guatemala	23
2.7. Monitoreo, seguimiento y evaluación de proyectos	25
3. METODOLOGÍA	26
3.1. Variables	26
3.2. Punto de vista	26
3.3. Unidad de análisis	26
3.4. Período histórico	26
3.5. Ámbito geográfico	27
3.6. Enfoque	27
3.7. Diseño	27
3.8. Alcance	27
3.9. Método	27
3.10. Técnicas	27
3.11. Delimitación de la muestra	27
3.12. Premisas metodológicas	28

3.13.	Variables de exclusión	28
3.14.	Limitaciones	28
3.15.	Definición del problema	28
3.16.	Delimitación del problema	29
3.16.1.	Objetivo general	29
3.16.2.	Objetivos específicos	29
4.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	30
4.1.	Comportamiento de créditos destinados al emprendimiento	30
4.1.1.	Actividad Emprendedora	30
4.1.2.	Cartera de Microcréditos del sistema financiero	31
4.1.3.	Financiamiento por capital semilla	32
4.2.	Componentes para la accesibilidad de créditos para emprendimiento del sistema financiero	34
4.3.	Principales retos que enfrenta un proyecto de emprendimiento	35
4.4.	Impacto económico del emprendimiento para el desarrollo del país	38
4.4.1.	Generación de empleo	39
4.4.2.	Aporte económico a través de impuestos	40
4.5.	Conocer las estrategias utilizadas para otorgar acceso al crédito a proyectos de emprendimiento en el sistema financiero de Centroamérica	43
	Conclusiones	45
	Recomendaciones	47
	FUENTES DE INFORMACIÓN	49
	Anexos	55
	índice de tablas	70
	índice de gráficas	71

RESUMEN

El término emprendimiento se ha puesto de moda en los últimos años y Guatemala se ha destacado como uno de los países con más intenciones de emprendimiento, día a día muchos guatemaltecos se convierten en emprendedores sin saberlo, por la falta de empleo y se ven obligados a buscar alternativas, pero uno de los principales retos con los que se enfrenta es la falta de financiamiento, esto frena la intención y el desarrollo de posibles ideas innovadoras. En el proceso de búsqueda se pudo observar que hay pocos estudios sobre emprendedores que presenten los retos que atravesaron en su desarrollo.

En esta investigación de tipo descriptivo se utilizó, un enfoque cuantitativo a través del método deductivo, para obtener datos se utilizaron entrevistas y encuestas a emprendedores y experto en temas de emprendimiento, el objetivo general es conocer el avance de la accesibilidad al crédito para proyectos de emprendimiento y su efecto en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) desde un punto de vista administrativo, aunque el título del estudio menciona el periodo del año 2013 a 2018, se realiza una adecuación para estudiar los últimos cinco años debido a que este fue ejecutado en el año 2020.

Entre los hallazgos más importantes se encuentran que no existe registro o clasificación de los créditos que son destinados para proyectos de emprendimiento por lo que se vuelve difícil realizar un seguimiento para estudiar o evaluar el comportamiento, como un indicador que brinde información de los emprendedores en temas de cartera de créditos.

Los emprendedores en sus diferentes etapas, sea nacimiento o madurez se enfrentan con barreras en el sistema financiero, al evaluar esos componentes que frenan la accesibilidad a los créditos se apreció que estas están creadas en función de empresas ya establecidas (registradas legalmente, con grandes capitales de trabajo y años de estabilidad), si bien es correcto que sus políticas están enfocadas para la administración de riesgo de crédito, excluyen a los emprendedores.

Otro de los retos a los que están expuestos los emprendedores es el desconocimiento de un modelo de negocio para su emprendimiento, debido a que la mayor parte de ellos inician por necesidad y la urgencia por crear una fuente de ingreso no permite que analicen las oportunidades y debilidades de su negocio, a pesar del esfuerzo que entidades públicas y privadas realizan en la creación de programas y eventos para capacitar y empoderar de herramientas a los emprendedores, la mayoría no las conocen, cabe mencionar tampoco tienen conocimiento de la Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento Decreto 20-2018.

Algunos emprendedores que han logrado mantenerse más de uno año activo contribuyen al desarrollo del país con la generación de empleos y aporte económico a través de impuestos directos e indirectos a lo largo de actividades comerciales, se apreció que el Ministerio de Economía junto con otras entidades ha unido esfuerzos para lograr crear una cultura de emprendimiento.

INTRODUCCIÓN

Existen distintos conceptos del significado de emprender, pero la Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento lo define como la manera de pensar y actuar para generar riquezas aprovechando la situación del entorno con el fin de satisfacer las necesidades de ingresos personales.

Según Global Entrepreneurship Monitor GEM (2015), Guatemala se posiciona como un país con altas tasas de emprendimiento en el mundo, sin embargo, siete de cada 100 logran establecer su negocio por un período superior a tres años.

El presente estudio pretende contribuir con ampliar información de la situación de los emprendedores, por lo que el tema que se profundiza es la accesibilidad al crédito y se estudiará el comportamiento que presenta en el periodo de estudio.

El capítulo I presenta los antecedentes que enriquecen el marco teórico de la investigación y describe los inicios del emprendimiento y su desarrollo en una línea de tiempo hasta la situación actual para este estudio.

En el capítulo II se desarrolla el marco teórico que es la base que fundamenta esta investigación, los temas abordados van desde el crédito hasta el emprendimiento para entender como están relacionados y como inciden en la solución a la problemática.

En el capítulo III se presenta el detalle de la metodología que se utilizó para dar respuesta a los objetivos planteados para entender la raíz de los comportamientos del problema, esta investigación es cuantitativa por lo que las técnicas aplicadas fueron entrevistas, encuestas e investigación documental.

El capítulo IV presenta la discusión de los resultados que se obtuvo de fuentes primarias y secundarias, que permitieron entender y analizar los objetivos planteados de la investigación. Para finalizar se presentan conclusiones y recomendaciones que el desarrollo de la investigación permitió realizar.

1. ANTECEDENTES

En este capítulo se aborda la evolución del emprendimiento, concepto que se originó a comienzos del siglo XVIII en Francia por el economista Richard Cantillón y se deriva del término *entrepreneur* que se refiere al individuo que asume riesgos en tiempos de incertidumbre, este término es sinónimo de innovación, que dio paso al crecimiento de empresarios y el papel fundamental que tienen en la economía del país. De acuerdo con J. H. Von Thune considera al hombre-empresario como un sujeto económico que tiene como objetivo maximizar beneficios por lo que se crea una relación entre el emprendedor y el beneficio, por lo cual el emprendimiento ha evolucionado hasta el punto de crear entidades dedicadas a incentivar programas para apoyar a las personas que desean desarrollar sus ideas de negocio.

Una de las entidades es el Global Entrepreneurship Monitor -GEM- quien con sus estudios del emprendimiento a nivel mundial, creado en 1999 mide los niveles de emprendimiento de más de 100 países y la relación que tiene con el desarrollo económico, esta entidad nace por la necesidad de tener una base de datos para conocer los factores que determinan el nivel de participación de los sectores económicos para ejecutar una idea de negocio y así conocer cómo influyen las políticas de cada país en esa participación.

El GEM no es como otros programas que solo presenta la inscripción de empresas, sino que, recolecta datos desde que el emprendedor tiene su idea de negocio, cuando inicia el negocio, como se convierte en empresario hasta cuando se considera emprendedor establecido, de igual forma mide tres componentes que son: actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras (Acs y Szerb, 2009).

1.1. El proceso emprendedor y las definiciones operativas del GEM

La primera etapa ubica al emprendedor potencial, quién es aquella persona que pretende iniciar un negocio pero que aún no ha realizado ninguna acción concreta para llevarlo a cabo. La segunda etapa es el nacimiento del negocio e incluye a aquellas personas que

participan en forma activa en la creación y puesta en marcha de un nuevo negocio, del que espera ser dueño. Estos negocios tienen una vida menor a tres meses.

En la tercera etapa se ubican los negocios nuevos, en esta etapa, la persona que lo emprendió ya es dueña y lo dirige, ha generado utilidades, tiene ingresos más o menos estables y ha pagado salarios; todo esto dentro de una ventana temporal que va desde los tres hasta los 42 meses. Los negocios nacientes y negocios nuevos conforman la tasa activa de emprendimiento temprana. En la cuarta etapa se agrupan aquellos negocios que tienen ingresos por más de 42 meses consecutivos y que han logrado establecerse y en la última etapa se clasifican los negocios que ha sido descontinuados, consecutivamente vendidos, cerrados o que han interrumpido la relación entre dueño/administrador por diversos motivos.

Los instrumentos que utiliza el GEM para sus estudios y mediciones son, Encuesta Nacional sobre Participación y Actitudes hacia el Emprendimiento (Adult Population Survey, -APS-), ésta mide los niveles de emprendimiento en la población adulta en la que se cataloga por el rango de 18 a 64 años de edad y la Encuesta Nacional para Expertos (National Expert Survey, -NES-), que permite consolidar las percepciones de expertos relacionadas con las características del entorno institucional y cultural del país donde se encuentra establecida la empresa.

Uno de sus principales indicadores es, la Tasa de Emprendimiento Temprano -TEA- indicador que resume el nivel de la actividad emprendedora dentro un país, este sitúa a Guatemala dentro del grupo de países con mayores niveles de actividad emprendedora a nivel mundial.

De acuerdo con el Banco Mundial en su informe “El emprendimiento en América Latina”, clasifica al emprendimiento como un motor del crecimiento transformador de ideas en proyectos rentables pero que son muchas empresas y poca innovación, por lo que resalta la importancia de la innovación para que las empresas se mantengan en el mercado para

el impulso del desarrollo económico y propone que se deben reforzar las leyes y políticas para apoyar a los emprendedores.

Para apoyar a los emprendedores con sus ideas de negocio también se encuentra el Banco Interamericano de Desarrollo -BID- en América Latina y el Caribe que ofrece financiamiento a los países a través de entidades públicas y privadas, su ayuda incluye inversiones, garantías, donaciones y préstamos.

Lo anterior expuesto tiene evidencia una relación, con la variable dependiente, desarrollo de las PYMES, en la unidad de análisis.

2. MARCO TEÓRICO

En el siguiente capítulo se da una exposición y análisis de las teorías, enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar la investigación relacionada con el estudio de la accesibilidad de créditos para emprendimiento y su aporte en el desarrollo de las PYMES.

De acuerdo con Gutiérrez Iván (2018), el sistema de intercambio o trueque de mercancías impulsó al hombre a solicitar crédito para sus actividades agrícolas y comerciales a otras personas, quienes por lo general eran representantes de la Iglesia.

Aparición del crédito: Si bien el crédito debió aparecer casi juntamente con el desarrollo de la sociedad, su uso tuvo grandes limitaciones en la Antigüedad, puesto que la mayoría de los créditos se destinaba a la financiación de gastos improductivos. Por igual razón, los prestamistas corrían grandes riesgos que las leyes buscaban evitar, sancionando severamente a los deudores en caso de incumplimiento. En Roma, el Nexum (figura contractual en el derecho Romano que normaba lo relacionado al crédito) ponía al deudor en manos del acreedor, quien podía disponer de su vida.

El negocio de los créditos se hallaba generalmente en manos de los caballeros, clase social intermedia entre la plebe y la aristocracia quienes, en los últimos años de la República, emplearon sus grandes fortunas en préstamos a nobles y plebeyos.

Durante los siglos XV-XVI y a consecuencia del descubrimiento de América y la desaparición del feudalismo, tuvo renovado impulso el desarrollo del crédito, ya que tanto las empresas colonizadoras como las actividades de los gobiernos centralizados, exigen grandes sumas de dinero.

Aparece en esta época el crédito público, lo que incide en el progreso comercial y, por consiguiente, supera una nueva etapa en los siglos XVII y XVIII, cuando los bancos comienzan a aplicar, en forma corriente, la práctica del descuento de documentos,

hecho posible por la generalización del endoso, que elimina las engorrosas gestiones de la cesión de créditos. Contribuye a la difusión del crédito la aparición, en esta misma época, de los bancos de emisión, poderosos auxiliares del crédito.

A partir del siglo XIX, el crédito se torna extraordinario, cuando la revolución industrial exige el constante suministro de capitales como requisito fundamental para la producción.

Los grandes capitales requeridos para financiar las nuevas industrias y el giro comercial cada vez más veloz traen tres consecuencias directas: 1) la creación de grandes bancos de depósito, en los cuales se acumulan los capitales necesarios para financiar la industria; 2) la difusión de los títulos de crédito, mediante los cuales se movilizan las riquezas; 3) la internacionalización del crédito. Estas facilidades, a la vez que permitieron un fabuloso desarrollo crediticio, dieron a conocer en la primera mitad del siglo XX, los inconvenientes derivados del uso incontrolado de este recurso económico.

Desde finales de la Segunda Guerra Mundial, América ha pasado de usar dinero en efectivo a ser una sociedad orientada al crédito. “Compre ahora, pague después” ha sido adoptado por las familias americanas.

2.1.1. Evolución del crédito

Según Meza Marco (2007) el crédito es tan antiguo como la civilización, antes de la era cristiana, en la antigua Roma encontramos los primeros signos del desarrollo crediticio, se sabe que sus rentas oscilaban entre el 3% y 75% y aun cuando parezcan elevados, se debe considerar que por las circunstancias de aquellas épocas el prestamista tenía grandes riesgos. Hay constancia de leyes y decretos que establecían penas corporales para el deudor que no cumplía lo pactado con el acreedor; también existen documentos históricos que indican penas variables como la confiscación de los bienes del deudor.

Además de los prestamistas se generalizaron los banqueros, su actividad era distinta, pues trabajaban como cambistas y mercaderes de metales preciosos, cobraban las

ganancias a sus clientes cuando los deudores radicaban en el extranjero y se encargaban de pagar las deudas de los clientes locales a los acreedores radicados en otros lugares.

Los griegos y los romanos utilizaron la letra de cambio para evitar el traslado material de dinero, por frecuentes asaltos a las caravanas de mercaderes. Por ello, cuando un mercader tenía que viajar depositaba los fondos con el baquero de su ciudad y ese le extendía un documento que amparaba el importe depositado, el cual cobraba en el sitio de destino.

El comercio marítimo incremento tremendamente el proceso evolutivo del uso del crédito, el movimiento de exportación e importación requirió dinero ajeno para desarrollar las transacciones comerciales con comisionistas, quienes proporcionaban las mercancías durante el viaje para encargarse personalmente de venderlas. Este tipo de comercio se desarrollaba como sociedad mercantil donde prestamistas y comerciantes eran dueños de la mercancía.

La combinación de préstamos en dinero y seguro permitía que, si la embarcación naufragaba, el deudor quedaba exento de la obligación de pagar el crédito recibido. Durante la edad media, con el desarrollo del comercio marítimo y la prosperidad de las grandes ciudades surgen importantes empresas bancarias como; Banco de San Jorge-Génova-1409 Monte Vecchio-Venecia-1482

Fue hasta el siglo XII cuando aparecieron los bancos, casi como se conocen en la actualidad. Los babilonios dejaron escritos hechos en tablillas de barro que dan órdenes de pago, con cierta similitud a la letra de cambio actual.

2.1.2. Sistema financiero

A raíz de la revolución agrícola se empiezan a crear los primeros superávits o excedentes en la economía, lo que significa que la producción era suficiente para satisfacer las

necesidades de la población y se generaba una especie de ahorro en forma de bienes que debía ser guardado y depositado en instituciones de confianza.

Sin embargo, antes de que esto sucediera se debe comprender que las economías primitivas no tenían concepto de crédito o de deuda, sus sistemas de intercambio y de favores se basaban en el trueque y en la economía del regalo o solidaridad. Cuando alguien hacía un favor a otro, ese otro terminaba “debiendo” ese favor que podía retornar o no, pero en cantidades que no eran cuantificables.

En la medida en que las sociedades agrícolas se vuelven más complejas, se crean superávits económicos y las autoridades estatales con la ayuda de la escritura en el año 3000 A.C., empiezan a llevar registros de esos superávits y emiten certificados de depósito de bienes en los graneros en forma de monedas. Una moneda otorgada a un agricultor podía significar que este tenía en el granero del rey una cantidad de 100 libras de trigo. Esto quería decir que el rey le debía a ese granjero 100 libras de trigo.

La llegada de las monedas y el uso de los registros escritos marca el inicio de la deuda, en la medida en que se puede cuantificar los servicios y bienes que se deben a quien tiene el certificado de valor (moneda) en su poder. Así también surge el dinero como una forma de llevar el registro de lo que se debe a alguien y para simplificar los intercambios en la sociedad para superar el trueque y sus inconvenientes.

En la actualidad los países necesitan de un sistema financiero para la creación, intercambio, transferencia y liquidación de activos y pasivos financieros (Bagehot, 1873). Las opiniones del sistema financiero son: el sistema financiero fue primordial para el inicio de la industrialización en Inglaterra, al facilitar la movilización de capital para la creación de obras enormes, Joseph Schumpeter (1912) observa que los bancos, cuando funcionan bien, estimulan la innovación tecnológica al identificar y financiar a los empresarios que puedan crear, exitosamente, productos innovadores y mecanismos de producción.

En toda economía de un país, el Sistema Financiero es prácticamente la columna vertebral, en ese sentido para el buen funcionamiento y crecimiento de la economía es muy importante el papel que juega el sistema financiero. La eficiencia y competitividad del sistema financiero deben ser objetivos fundamentales de la política económica de todo país. La función principal del sistema financiero en un país es la creación, intercambio, transferencia de activos y pasivos financieros, que producen servicios demandados por la población.

Joan Robinson (1952, pág. 86), en cambio, declara que “donde rigen las empresas surgen las finanzas”. De acuerdo con este punto de vista, el desarrollo económico crea una demanda de determinados tipos de mecanismos y sistemas financieros que responden automáticamente frente a esa demanda. Según notas monetarias del Banco de Guatemala -BANGUAT- el sistema financiero juega un papel importante para el crecimiento económico de un país y su función principal es contribuir con el logro de los objetos de estabilización y crecimiento.

2.1.3. Desarrollo económico

De acuerdo con Paula Nicole Roldán (2018), el desarrollo económico es un concepto que se refiere a la capacidad que tiene un país de generar riqueza. Esto, además, se debe reflejar en la calidad de vida de los habitantes, es decir, el desarrollo económico es un término relacionado a la capacidad productiva de una nación, pero también se vincula al bienestar de los ciudadanos.

Algunos signos del desarrollo son: Elevada calidad de vida de los habitantes, distribución de la renta relativamente igualitaria, crecimiento económico sostenible, entre otros. De acuerdo con (Keynes, 1976) el ciclo económico está conformado por cuatro fases: auge, recesión, depresión y recuperación, estas son algunas de las variables económicas que día a día sufren cambios y en consecuencia afecta la actividad económica. (Sunkel, 1970) menciona que en el desarrollo de la historia los países inician su crecimiento económico a través de la industrialización y para lograr salir del subdesarrollo es necesario la creación de un sector industrial dinámico.

De acuerdo con la nota monetaria del Banco de Guatemala, “El sistema financiero y el desarrollo económico”, este puede tener distintos puntos de vista: del ahorrante, obtener mayor ganancia sacrificando el consumo en el presente, disminuir el riesgo a través de títulos de valores, mayor liquidez a los activos y reducción en los costos de la administración en la incorporación de la cartera.

Punto de vista del inversionista: reducción de costos al obtener los recursos financieros adicionales que necesita, disposición de mayores oportunidades para la obtención de recursos financieros, para la economía total reducción del costo de movilización debido al auge de especialistas en intermediación financiera, que permite disminuir costos de búsqueda y colocación de los recursos, esto significa que el ahorro financiero tiene tendencia al aumento, que afecta de forma positiva al ahorro y a inversión real en la economía.

El sistema financiero permite una mejor asignación de los recursos de cualquier país. En efecto, la intermediación financiera desplaza recursos de proyectos, actividades y sectores de una rentabilidad relativamente baja o reducida, a otros de una rentabilidad más elevada. De esta forma, se logra más el aprovechamiento de las mejores oportunidades de inversión, lo cual significa que, con igual cantidad de recursos (tierra, capital y trabajo), el país logra una mayor producción, mejorando la relación producto/capital que, a la vez, propiciaría un crecimiento económico más acelerado.

El sistema financiero está compuesto por el sistema bancario y las instituciones financieras no bancarias del país, de acuerdo con BANGUAT, las autoridades monetarias de cada país (Junta Monetaria o Directorios), y la dirección del funcionamiento del sistema financiero. Para el efecto, la mayoría de los sistemas monetarios se rigen por un banco central que tiene como objetivo principal la estabilidad del nivel de precios. De igual manera existe la institución encargada de la supervisión de las actividades de los intermediarios financieros.

2.2. SISTEMA BANCARIO

El término banco se deriva del latín “Bank” que originalmente era el asiento de los orfebres. Es conocido que la actividad bancaria se inició en la antigua Mesopotamia como templos donde se resguardaban objetos valiosos (cosechas, oro, armas, etc.). La banca moderna se remonta al siglo XVI en Inglaterra, las entidades iniciaron su función de banco como es conocida en la actualidad en Londres en 1677, donde los orfebres aceptaban custodiar dinero y a cambio emitían notas de retiro de éste que podía hacer efectivo una tercera persona. La evolución de la banca se dio tanto en Inglaterra como en New York, hasta alcanzar el avance del sistema bancario que se conoce en la actualidad.

Así también se puede decir que es un conjunto de instituciones financieras en la economía de un país. Incluye los bancos comerciales, bancos privados industriales o de negocios, la banca oficial, las cajas de ahorro, las cooperativas de ahorro y crédito y el banco emisor.

2.2.1. Sistema bancario en Guatemala

Según el Banco de Guatemala en su artículo sobre la estructura y evolución del sistema financiero indica que el sistema financiero guatemalteco tiene dos segmentos. El sector financiero formal (regulado), que está conformado por instituciones cuya autorización es de carácter estatal, bajo el criterio de caso por caso y que están sujetas a la supervisión de la Superintendencia de Bancos, órgano facultado para tal fin. Este sector abarca un sistema bancario y uno no bancario. El primero incluye a los bancos comerciales y a las sociedades financieras, estas últimas, definidas por ley como instituciones especializadas en operaciones de banca de inversión (no captan depósitos y sus operaciones activas son de largo plazo). Por su parte, el sistema financiero no bancario se rige por leyes específicas y está conformado por los Almacenes Generales de Depósito, Compañías de Seguros, Compañías de Fianzas, Casas de Cambio; además, por el Instituto de Fomento Municipal -INFOM- y el Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas -FHA-.

Asimismo, existen instituciones que realizan intermediación financiera cuya autorización responde a una base legal genérica (Código de Comercio) y que no se encuentran bajo la vigilancia y supervisión de la Superintendencia de Bancos. Los intermediarios financieros que conforman este sector, usualmente innovadores, proporcionan los servicios que, por ley, les era prohibido prestar a las entidades reguladas. Entre estos intermediarios puede mencionarse a los “off-shore”, que financian operaciones de comercio; así también las asociaciones de crédito, compañías emisoras y operadoras de tarjetas de crédito y débito, cooperativas de ahorro y crédito, organizaciones no gubernamentales -ONG- y otros tipos de cooperativas que proporcionan diversos servicios financieros en las áreas rurales.

Dentro de las instituciones que conforman el Sistema Bancario Guatemalteco se puede mencionar los siguientes;

- a) El Banco de Guatemala en el artículo 3 de su ley orgánica establece como objetivo fundamental que es el agente financiero del Estado que tiene por objeto principal promover la creación y el mantenimiento de las condiciones monetarias, cambiarias y crediticias más favorables al desarrollo ordenado de la economía del país. Es la única entidad bancaria que puede emitir billetes y monedas en el territorio nacional, funciona bajo la dirección general de la Junta Monetaria. Las Funciones del Banco de Guatemala se clasifican en dos formas que son: Funciones de Orden Interno y Funciones de Orden Internacional.
- b) Superintendencia de Bancos, es una entidad de carácter técnico especializada que se rige por las disposiciones contenidas en las leyes bancarias, financieras y otras aplicables, que le encomienden la vigilancia e inspección de instituciones o empresas del sector financiero del país. Su principal objetivo lo constituye el obtener y mantener la confianza del público en el sistema financiero y en las entidades sujetas a su control.

- c) La Junta Monetaria según lo establecido en el artículo 133 de la Constitución Política de la República de Guatemala, es la autoridad máxima del Banco de Guatemala, es decir, quien ejerce la dirección suprema del Banco Central de la República, además tiene a su cargo la determinación de la política monetaria, cambiaria y crediticia del país y vela por la liquidez y solvencia del sistema bancario nacional, asegurando la estabilidad y el fortalecimiento del ahorro nacional.

2.2.2. Tipos de crédito relacionado al emprendimiento

El crédito se clasifica en: por su destino, por las garantías otorgadas, por su duración. A continuación, se detallan las características de los principales tipos de créditos en Guatemala:

- **Créditos para capital de trabajo**

Estos créditos buscan proveer a las empresas de la financiación necesaria para desarrollar su actividad pactando unas condiciones que respondan a las necesidades y a la realidad de la empresa a la que se conceden. Suelen ser de mediano plazo y con tasas de interés atractivas

- **Créditos pymes**

Un crédito pymes está enfocado a las empresas pequeñas y medianas, es parte de los nuevos estímulos enfocados al crecimiento empresarial. Un crédito pymes, es una opción fácil y simple de adquirir fondos o capital para una empresa que otorga preferencias, garantías y por su situación no necesita garantía hipotecaria, se puede adquirir por medio de un deudor solidario que tenga la condición de ser deudor solidario.

Existen múltiples bancos que se encuentran afiliados a este tipo de programas y otorgan facilidades para que las empresas pequeñas comiencen a surgir e invertir con capital nuevo.

2.2.3. Requisitos para el acceso al crédito de las PYMES

De acuerdo con el Viceministerio de Desarrollo de la PYMES tiene como objetivo facilitar el acceso al crédito a través de intermediarios financieros, los sectores que atienden son: industria, agroindustria, artesanías, comercio, servicios y servicios turísticos. Los tipos de crédito que pueden obtener son prendario, fiduciario e hipotecario.

El plazo máximo es de 36 meses, esto depende del tipo de crédito que seleccionen y son otorgados para capital de trabajo, adquisición de maquinaria, infraestructura productiva o ampliación de la empresa, adquisición de vehículos para uso exclusivo de la actividad productiva, inversión en procesos de internacionalización de la empresa.

Los montos que pueden adquirir por tipo son:

- Emprendedor hasta Q. 150,000.00
- Microempresa hasta Q. 250,000.00
- Pequeña empresa hasta Q. 500,000.00
- Mediana empresa hasta Q. 1,500,000.00

A continuación, se detallan los principales requisitos que el sistema financiero guatemalteco solicita a las PYMES:

Personas individuales

- Formularios IVE
- DPI para personas guatemaltecas o pasaporte
- Recibo de servicios básicos
- Patente de comercio de la empresa
- Descripción del destino del crédito
- Breve resumen de la actividad económica de la empresa, en el cual se destaquen los principales logros alcanzados desde sus inicios

Persona Jurídica

- Formularios IVE
- Nombramiento del representante legal

- DPI para personas guatemaltecas o pasaporte
- Recibo de servicios básicos
- Patente de comercio de la empresa
- Patente de sociedad
- Estados financieros
- Descripción del destino del crédito
- Breve resumen de la actividad económica de la empresa, en el cual se destaquen los principales logros alcanzados desde sus inicios

2.3. EXTRALEGALIDAD EN GUATEMALA

El Instituto Libertad y Democracia -ILD- en su Resumen Ejecutivo del Informe Final del proyecto “Programa de Formalización de los Activos de los Pobres y Clases Medias de Guatemala”, extralegal significa que algo no es legal o sea fuera de la ley, el estudio analizó leyes, decretos y normas que rigen a los guatemaltecos así como la aplicación de las normas mencionadas; como resultado clasificó tres conjuntos de factores legales, por la importancia en toma de decisiones de los agentes económicos, derechos de propiedad claros, seguros y transferibles, formas legales de organización empresarial y mecanismos para operar en mercados expandidos a nivel nacional y global.

Según el ILD en el sector empresarial el 97% de las empresas operan de forma extralegal, comprendidos en comerciantes individuales que no están registrados, empleadores que no inscriben a sus colaboradores en el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social -IGSS-, empresas que no manejan estados financieros y llevan una administración empírica. Los activos extralegales que manejan son de US\$ 9,200 millones que al final no pueden generar plusvalía ni hacerlos líquidos para generar financiamiento y queda como capital muerto por no poder usarse, esto genera malestar en los empresarios ya que no pueden disponer del capital para adquirir instrumentos de trabajo.

2.3.1. Economía informal

El uso original del término sector informal se atribuye al modelo de desarrollo económico presentado por W. Arthur Lewis, utilizado para describir la creación de empleos o medios de subsistencia y la sostenibilidad principalmente en el mundo en desarrollo. Se utilizó para describir un tipo de empleo que se consideraba que estaba fuera del sector industrial moderno.

La Organización Internacional del Trabajo -IOT- menciona en el Manual Estadístico sobre el Sector Informal y el Empleo Informal que “el sector informal sigue siendo una de las fuentes principales de empleo, si no la principal fuente de empleo en muchos países del mundo”. Esta afirmación sugiere la necesidad de identificar la importancia económica de este sector dentro de las economías.

El sector informal, en el marco del Sistema de Cuentas Nacionales 2008 (SCN 2008), se describe como un agregado de unidades económicas dedicadas a la producción de bienes y servicios, cuyo fin incluye la generación de empleo e ingresos para los miembros de este grupo. Estas unidades, en su conjunto, pertenecen a una sub-agregación del sector institucional de los hogares, que se caracterizan por contar con capital de producción que pertenece específicamente a los titulares de las empresas y no a las unidades de producción; esto está relacionado con el hecho de que, estas unidades, tampoco pueden adquirir pasivos en nombre propio, sino solo a nombre de los titulares de las empresas.

Lo mencionado anteriormente, aunado al bajo nivel de organización, no les permite tener una clara división de los factores de producción, particularmente el capital y el trabajo. Otra de las características de estas unidades son las relaciones laborales, las cuales ordinariamente se establecen por medio del empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales y no en acuerdos contractuales que cuentan con garantías formales de trabajo.

2.4. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Las fuentes de financiamiento están definidas desde el punto de vista de la empresa. Las fuentes de financiamiento se clasifican según su procedencia en: Fuentes internas y Fuentes externas. (Farías 2014).

Una situación de decisión nace al definir de dónde se obtendrán los recursos para la inversión; reconocida como una extensión de la teoría de Donaldson (1961), para Myers y Majluf (1984), las empresas suelen seguir un orden para uso de recursos, considerando inicialmente los fondos internos, luego la deuda con acreedores y por último capital de nuevos inversionistas, esto es el tema principal de la “teoría de la selección jerárquica”. Derivada de esta Jensen (1986) menciona la liquidez que pueda tener la compañía para decidirse por una u otra fuente de recursos al hacer su selección. Fisman y Love (2003) el crédito comercial puede ser particularmente importante en economías con sistemas financieros débiles, donde las industrias con alta dependencia del crédito comercial exhiben altas tasas de crecimiento.

2.4.1 Fuentes internas de financiamiento

Santillana (2003) considera que el financiamiento interno es menos costoso para una empresa que el financiamiento externo, porque no tiene que incurrir en los costos de transacción para obtenerlo. Pero además de las aportaciones de los accionistas, también se pueden obtener fondos internos a través de la recuperación de las cuentas por cobrar y la venta de activos diferentes al giro de la entidad. Una empresa al operar en forma regular necesita recursos líquidos para financiar proyectos de expansión y sustitución, la primera fuente a la que debe recurrir es a las aportaciones adicionales de capital de los accionistas o a invitar a otros inversionistas a participar en la sociedad.

2.4.2 Fuentes externas de financiamiento

Merton (2003). El financiamiento externo ocurre siempre que los administradores de las empresas tienen que obtener fondos de terceras personas (prestamistas o inversionistas), una fuente externa importante, en especial el comercio mayorista y detallista, son los créditos de proveedores por concepto de compra de materias primas y

mercancías. Estos créditos se otorgan de manera informal sin contratos. De igual forma ocurre con los anticipos de clientes, que son cantidades de dinero que estos pagan por concepto de compra anticipada de materiales o mercancías. Aching (2005) indica que el financiamiento externo es aquel otorgado por terceras personas tales como: proveedores, créditos bancarios entre otros.

2.5. EMPRENDIMIENTO

Desde los inicios de la historia el hombre, ha trabajado para superarse personal, social y sobre todo económicamente con la constante búsqueda de formas o métodos que lo ayuden a realizar sus actividades de forma más eficiente, según (Dether,2001) nacemos emprendedores, pero la educación puede facilitarnos el proceso de materializar nuestras buenas ideas en todos los campos de nuestras actividades intelectuales y profesionales, en tanto mejorar actitudes y aptitudes para emprender.

2.5.1. El emprendedor

Su origen se remonta al siglo XVII cuando con el término emprendedor se identificaba a un “aventurero” que “emprende” decisiones arduas enfrentándose a la incertidumbre. Con el tiempo, esta perspectiva de aventura se ha dirigido hacia ser tomadores de riesgo económico. Es importante tener en cuenta esta dimensión de riesgo, de aventura cuando se piensa en el emprendedor. Esto también ayuda a diferenciar el espíritu emprendedor del empresario. El emprendedor es alguien que busca nuevos retos y trabaja para cumplirlos, mientras que el empresario es la persona que lleva a cabo oportunidades de negocios buscando sostenibilidad.

2.5.2. Principios de emprendimiento

La palabra emprendedor deriva del vocablo latino prenderé que significa “acometer” e “intentar” y fue utilizada en principio para referirse a aquellos pioneros que decidían correr riesgos o lanzarse a una aventura; posteriormente, el término fue enriquecido por los economistas hasta llegar a identificarlo con la innovación constante; en la actualidad en el campo administrativo, es quién evalúa el riesgo y los beneficios y responde positivamente al cambio con nuevas ideas y formas de hacer las cosas (González, 2005).

Para que una persona emprendedora pueda desarrollar su idea de negocio, debe seguir una serie de pasos y cumplir con los requerimientos que la ley de su país solicite, para que pueda contribuir en la economía de su país y genere valor en los productos o servicios que ofrezca, el emprendimiento es importante para el desarrollo de un país porque aumenta los ingresos per cápita, es por eso es necesario que exista un ecosistema de emprendimiento.

Vera & González (2015) “El Ecosistema es una unidad integrada, por un lado, por los organismos vivos y el medio en que éstos se desarrollan, y por otro, por las interacciones de los organismos entre sí y con el medio, en un tiempo y lugar determinado.”, según Forbes en 2011 menciona que los dominios para un ecosistema son la política, financiamiento, cultura, apoyo, capital humano y marketing. Según datos del GEM para el año 2014-2015 la tasa de actividad emprendedora de Guatemala es una de las más altas en el mundo, el 43% de la población son emprendedores potenciales con ideas de negocio y con intención de emprender.

2.5.3. Tipo de emprendedores según antigüedad

De acuerdo con la Política Nacional de Emprendimiento de Guatemala, el emprendimiento se divide en cuatro fases según su antigüedad, los cuales se detallan a continuación:

- **Emprendedores potenciales:** Son aquellos individuos que tienen los conocimientos, las habilidades y el deseo de poner en marcha una idea de negocio, pero aún no han materializado dicha idea
- **Emprendedores nacientes:** Son aquellos individuos que han estado involucrados en la puesta en marcha de una empresa hasta 03 (tres) meses, ya sea como autoempleados o en combinación con otro trabajo.
- **Emprendedores nuevos:** Se consideran aquellos individuos cuyas empresas tienen entre 3 (tres) y 42 (cuarenta y dos) meses de funcionamiento, es decir, realizando pago de salarios a una persona adicional al propietario o al mismo propietario, ya sea como autoempleados o en combinación con otro trabajo.

- **Emprendedores establecidos:** Se tienen en cuenta aquellos individuos que tienen más de 42 (cuarenta y dos) meses realizando pago de salarios a una persona adicional al propietario o al mismo propietario, ya sea como autoempleados o en combinación con otro trabajo.

2.5.4. Financiamiento de proyectos de emprendimiento

Para iniciar con un negocio es indispensable el financiamiento, por lo que puede disponer de capital social, aval o créditos, el capital social está conformado por el aporte que cada socio decida que en varios casos son ahorros personales, el aporte puede ser en dinero o en especie, para que la operación del proyecto se lleve a cabo. El aval es una persona que da respaldo al proyecto y asume la responsabilidad al adquirir un crédito o compromisos con terceros en caso de que los encargados no puedan hacer frente a los compromisos.

Otras fuentes pueden ser organizaciones o inversionistas que apoyan el emprendimiento en funcionamiento: capital de riesgo o impacto, también existen los concursos para emprendedores que presentan sus ideas y plan de negocios para que una empresa privada o fundaciones les proveen el capital semilla

2.5.5. Barreras del emprendimiento

Las principales barreras en el emprendimiento son las tasas de interés de los créditos que al ser considerado un riesgo alto elevan las cuotas que en determinado momento es imposible para el emprendedor saldar, las políticas y requisitos del sistema bancario, el desconocimiento de herramientas financieras por los emprendedores, los engorrosos procedimientos de las diferentes entidades gubernamentales para la inscripción y procesos legales de la empresa.

Desconocimiento por parte de los emprendedores sobre instituciones que apoyan el proceso emprendedor y los beneficios que ofrecen, para facilitar los servicios de créditos para la micro y pequeña empresa, la informalidad en el comercio por temor a que la

Superintendencia de Administración Tributaria -SAT-, realice cobro excesivo por sus transacciones.

2.5.6. Rol de Gobierno de Guatemala en el emprendimiento

El Gobierno de Guatemala como una pieza clave para el emprendimiento delega la responsabilidad al Ministerio de Economía y crea el Viceministerio de Desarrollo de la MIPYME, con la misión de fomentar, promover, fijar los lineamientos y directrices necesarias para que los proyectos funcionen y se desarrollen de forma exitosa.

El desarrollo de los ciudadanos es de vital importancia para el país y con base a esta prioridad se crea la Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento según Decreto 20-2018 del Congreso de la República de Guatemala donde se establece la existencia de la unidad encargada de dar seguimiento a los acuerdos establecidos, en 2019 inicia actividades la Unidad de Fortalecimiento al emprendimiento.

2.5.7. Emprendimiento en Centroamérica

En los últimos años en la región Centroamericana se han dado grandes avances en lo que corresponde el emprendimiento, muestra de ello es que los países de la región han creado políticas que promuevan la innovación, creatividad, articulación de redes, competitividad y aprovechamiento de las oportunidades tanto de los mercados nacionales como internacionales, por lo cual se creó el Sistema de Integración Centroamericana -SICA- que tiene por objetivo la integración de Centroamérica, para constituir una región de paz, libertad, democracia y desarrollo, así como, el Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica -CENPROMYPE- cuyo objetivo principal es contribuir al desarrollo productivo de la micro y pequeña empresa, así como mejorar la calidad de vida y el empleo de las personas que trabajan en ellas, a través del fortalecimiento de las entidades públicas y privadas que las apoyan, ampliando la cobertura de los servicios de desarrollo empresarial y financiero de la PYME, optimizando su calidad y buscando la eficiencia de las entidades que los prestan, las políticas relacionadas al emprendimiento en Centroamérica son:

- Política GUATEMALA EMPRENDE 2015 - 2030
- Estrategia de Fomento al Emprendimiento de Honduras
- Política Nacional de Emprendimiento Unámonos para Crecer (El Salvador)
- Política Nacional de Emprendimiento “Costa Rica Emprende”

La creación e integración de las políticas e instituciones mencionadas anteriormente tienen el objetivo de crear y fortalecer los mecanismos e instrumentos regionales que faciliten el desarrollo de la PYME, fomentando la integración económica y el intercambio comercial a nivel regional e internacional.

2.6. DESARROLLO ECONÓMICO Y EMPRENDIMIENTO EN GUATEMALA

Es necesario tener dinero para cubrir las necesidades de los ciudadanos ¿Pero cuáles son las fuentes para obtenerlo?, el principal es el trabajo con relación de dependencia es decir a empresas públicas o privadas que tiene una remuneración y la inversión en negocios que al final se convierte en fuente de ingresos, según (Morales y Morales, 2014) cada vez los problemas económicos son más graves y esto provoca la búsqueda de otros medios para cubrir la escasez provocada y es en ese momento cuando surgen las ideas de negocio y la necesidad del crédito.

Existen diferentes tipos de crédito como los microcréditos, créditos de consumo, empresariales e hipotecarios, pero también existen otros tipos de crédito como las ventas pagadas a plazos, aceptación de cheques, pagaré.

De acuerdo con IVAR Ernesto Romero Chinchilla (2019), el sistema financiero y el desarrollo económico, aspectos teóricos dentro de la actividad económica de cualquier país, la participación del sistema financiero representa un papel importante para su crecimiento económico. Por esta razón, resulta conveniente evaluar y cuantificar la evolución y desarrollo de dicho sistema y su contribución al crecimiento económico.

La ley de bancos y grupos financieros en su primer considerando indica: “Que el desarrollo económico y social del país requiere de un sistema bancario confiable,

solvente, moderno y competitivo, que mediante la canalización del ahorro hacia la inversión contribuya al crecimiento sostenible de la economía nacional y de acuerdo con los procesos de apertura de las economías, estos deben ser capaz de insertarse adecuadamente en los mercados financieros internacionales”. Esta ley indica que el objetivo del sistema financiero es contribuir con el crecimiento económico, es necesario analizar el historial de esta con respecto a la accesibilidad de los créditos específicamente a emprendedores.

Según el GEM, Guatemala se posiciona como un país con altas tasas de emprendimiento en el mundo, sin embargo, siete de cada 100 logran establecer su negocio por un período superior a tres años, Irene Flores en el extracto Emprendimiento juvenil del proyecto “Estudio de la oferta de recursos técnicos y tecnológicos para favorecer los procesos de emprendimiento juvenil” detalla que casi 50 de cada 100 jóvenes tienen ideas de negocios y solo el 20% ponen en marcha la idea. Los principales hallazgos del estudio son las restricciones para el crecimiento de las empresas en Guatemala son:

- Bajos niveles de educación tanto básica como técnica de los emprendedores;
- Pobre calidad de infraestructura vial que conecte mercados entre comunidades, municipios y departamentos;
- Alto costo de la formalidad que limita el crecimiento;
- Altos índices de criminalidad y la violencia que expropia a los empresarios de los ingresos generados en sus negocios, también se revela que en los últimos años se han creado varias instituciones que apoyan con el financiamiento a través del Banco Interamericano de Desarrollo BID.

El Gobierno de Guatemala con el objetivo de apoyar el desarrollo en el país creó en 2000 el acuerdo gubernativo 15-2000, que establece en el Ministerio de Economía la responsabilidad del desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa - MIPYME- y crea el Viceministerio de las MIPYMES bajo los Lineamientos de política económica, social y seguridad 2012-2020 con el propósito de:

- Facilitar el acceso a fuentes de financiamiento,
- Promover servicios de desarrollo empresarial,
- Identificar áreas con potencial productivo en el interior y
- Propiciar condiciones favorables para las plazas de trabajo.

A través del Viceministerio de Desarrollo de la MIPYME, el ministerio de Economía en el año 2015 junto con otras organizaciones realizaron el estudio y construcción de la Política Nacional de Emprendimiento “Guatemala Emprende” para un periodo de 15 años comprendido desde (2015 – 2030), para fomentar el emprendimiento para la creación y crecimiento de nuevas empresas, basadas en los siguientes ejes: Industria de soporte, financiamiento, articulación institucional de soporte, mentalidad y cultura y sistema educativo. El financiamiento se reforzará con la creación de fondos para etapas tempranas y la creación de mecanismos de garantías e incentivos tributarios para facilitar la creación y formalización de empresas en etapas tempranas.

De acuerdo con la Asociación Guatemalteca de Emprendedores hay cuatro formas de financiamiento para desarrollar proyectos, crédito bancario, eventos de capital semilla, incubadoras y por acceso directo.

Los eventos de capital semilla tienen como objetivo financiar con capital no reembolsable a emprendedores para que desarrollen sus productos para generar ventas y ajustar su modelo de negocio, el monto depende del evento, ofrecen acompañamiento y vincular el negocio con potenciales socios.

2.6.1. Desarrollo de la política nacional de emprendimiento en Guatemala

La política de emprendimiento en el país tiene sus inicios relacionados a una serie de mandatos presidenciales, los cuales se desarrollaron a raíz de reuniones entabladas entre Gobernantes y el Sistema de Integración Centroamericana -SICA- en las cuales se buscó construir Estrategias y/o Políticas que fomentaran el emprendimiento con la participación de entidades públicas y privadas, con el objetivo de hacer que el emprendimiento se convierta en un eje de desarrollo y crecimiento en el país.

Según la TEA, Guatemala se sitúa dentro de un grupo de países con mayores índices de actividades relacionadas con el emprendimiento, esto da como resultado establecer un ambiente propicio para la creación de la Política de Emprendimiento Nacional que contribuya a identificar las deficiencias existentes en la generación de capacidades empresariales en los distintos niveles del sistema educativo y la falta de cultura empresarial a nivel general, así como, confirman la necesidad de dotar a la región de políticas públicas particulares que permitan incentivar la creación y crecimiento de nuevas empresas y en específico la creación de instrumentos no crediticios que apoyen el financiamiento de iniciativas emprendedoras.

Derivado de lo anterior, se ha construido la política GUATEMALA EMPRENDE, para un periodo de 15 años en la cual se consideró cinco ejes principales, que permitan contar con un sistema adecuado para establecer las bases en el fomento integral del emprendimiento en el país, a continuación, se describen dichos ejes:

- **Industria de soporte:** considera la creación y fortalecimiento de centros de desarrollo de Emprendimiento e Innovación con asesores especializados y un Programa Nacional de Emprendimiento, acompañamiento y apoyo técnico al emprendedor.
- **Financiamiento:** busca la creación de fondos de financiamiento para etapas tempranas y la creación de mecanismos de garantías e incentivos tributarios para facilitar la creación y formalización de empresas.
- **Articulación institucional de soporte:** el cual busca un sistema de información alojada en líneas a través de internet que permita la articulación virtual del ecosistema de Emprendimiento; creación de la Red Nacional de Emprendimiento, articulada con temas de innovación y competitividad.
- **Mentalidad y cultura:** busca generar una estrategia de sensibilización emprendedora, impulsada por todos los actores del ecosistema emprendedor, con el objetivo de impulsar seminarios, talleres, cursos, entre otros; así como, desarrollar campañas de comunicación para generar mentalidad y cultura de emprendimiento.

- **Sistema educativo:** con el cual se busca transferir modelos, metodologías y herramientas de emprendimiento para la educación temprana y a lo largo de todos los niveles; crear proyectos y programas dirigidos a fomentar el emprendimiento en los estudiantes por medio de ferias, olimpiadas, competencias, entre otros.

2.7. Monitoreo, seguimiento y evaluación de proyectos

En la formulación de proyectos un aspecto importante es la identificación del mismo, debido a que se busca una solución inteligente al problema que se desea resolver para satisfacer una necesidad, es necesario establecer la forma en la que se estará evaluando el objetivo planteado, el sistema de monitoreo se construye a base de indicadores para medir de forma directa o indirecta la situación o las actividades que se están ejecutando y facilitan inferir acerca del comportamiento o la variación si la presentara según (Cohen Franco, 1988) Los indicadores son el resultado de operar los objetivos a alcanzar en el marco de una política, programa o proyecto. De acuerdo con el Banco Mundial el seguimiento es una evaluación continua cuando se está ejecutando el proyecto con respecto al programa definido, es decir que es una retroalimentación constante que ayuda a identificar lo antes posible las dificultades o los potenciales que se están presentando para realizar modificaciones en la operación del proyecto. Según (Van de Velde, 2009) la evaluación, igual como el monitoreo y el seguimiento, constituye un componente del Sistema de Evaluación, Monitoreo, Seguimiento y Evaluación, es un componente integrador, ya que abarca los aprendizajes significativos de los dos componentes anteriores, siempre y cuando se trata de un momento de evaluación que corresponde a “después de haber iniciado la ejecución del proyecto”

Para efectos del presente trabajo de graduación, se consideró desarrollar el estudio el eje de financiamiento, en el cual se tomará en cuenta los instrumentos de financiamiento a lo largo del proceso de emprendimiento (capital pre-semilla, capital semilla, capital propio, microcréditos, entre otros) y la accesibilidad al mismo.

En el siguiente capítulo se detalla la metodología utilizada en el transcurso de la investigación.

3. METODOLOGÍA

En el trabajo profesional de graduación denominado estudio de la accesibilidad de créditos para emprendimiento y su aporte en el desarrollo de las PYMES del departamento de Guatemala del 2014 al 2019, se plantearon objetivos con el propósito de contribuir con un instrumento que amplié la información de los créditos que son destinados a proyectos de emprendimiento y cómo estos influyen en las PYMES.

Se utilizó el tipo de investigación descriptiva para la búsqueda, localización y sistematización de la información consultada. Fuentes primarias de información, entrevista de preguntas abiertas con expertos en el área de emprendimiento, fuentes secundarias se utilizará materiales impresos y electrónicos, que deben cumplir con los siguientes elementos: autenticidad, credibilidad, representatividad y significado.

3.1. Variables

Variable X

Nivel de accesibilidad al crédito

Variable Y

Desarrollo de la PYME

3.2. Punto de vista

Administrativo.

3.3. Unidad de análisis

Emprendedores

3.4. Período histórico

2015 al 2019.

3.5. Ámbito geográfico

Departamento de Guatemala

3.6. Enfoque

El trabajo profesional de graduación se realizó con un enfoque cuantitativo.

3.7. Diseño

Consistió en la recolección de datos a través lecturas y materiales bibliográficos, para ser analizados y comparados con fuentes de información nacional y de otros países, las fuentes secundarias de información serán; materiales impresos y electrónicos.

3.8. Alcance

El alcance es descriptivo debido a la búsqueda de información para obtener datos que respondan al objetivo de la investigación, en que se describió los temas principales.

3.9. Método

El estudio se basó en el método científico y técnica deductivo debido a que se partió de información general a lo particular, con el fin de recabar suficiente información para generar lineamientos necesarios y sustentar la comprensión de los hechos que intervienen en el acceso al crédito para emprendedores.

3.10. Técnicas

Se utilizaron encuestas y entrevistas clasificadas a emprendedores y autoridades con proyectos de emprendimiento, así como, investigación descriptiva documental.

3.11. Delimitación de la muestra

Para este estudio es importante resaltar que no existen registros de los emprendimientos en Guatemala, por lo que se utilizó una muestra no probabilística a conveniencia de

- 40 encuestados con características básicas de emprendedores mayores de 18 años, con estabilidad de su emprendimiento igual o mayor a un año, ciudadanos guatemaltecos, esto con el apoyo de la herramienta de formularios de Google,

estos permitieron recolectar la información a través de cuestionarios en línea debido a las restricciones de movilización y distanciamiento social como consecuencia del COVID-19.

- Tres entrevistas no estructuradas vía telefónica a emprendedores con las mismas características y una a una a un profesional académico en el tema.

3.12. Premisas metodológicas

Para el análisis de la información recopilada, se utilizan figuras, tablas y gráficas, con el objeto de detallar y resaltar las descripciones, relaciones y características de las variables evaluadas. Las variables se muestran en porcentajes y valores absolutos, de acuerdo con la naturaleza de cada dato.

3.13. Variables de exclusión

El estudio no evaluó las siguientes variables:

- Un tipo de emprendimiento en específico
- Las estrategias o planes que ha desarrollado el Gobierno con relación al emprendimiento.
- No se obtuvo información sobre la cantidad de MIPYMES inscritas en el Registro Mercantil para los años 2018 y 2019.
- Se omite datos de estudio para los años 2013 y 2014

3.14. Limitaciones

- No se pudo obtener indicadores del registro de emprendedores

3.15. Definición del problema

La necesidad del guatemalteco para establecerse económicamente impulsa su espíritu emprendedor lo cual le permite tener ideas de negocio para crear una fuente de ingresos, pero desde el inicio de su objetivo existen variables que crean barreras, como la falta de acceso al financiamiento, requisitos rígidos para otorgamiento de crédito, así como, la informalidad de las empresas de emprendimiento.

3.16. Delimitación del problema

El informe se limitará al estudio del comportamiento de la accesibilidad a créditos para proyectos de emprendimiento en la PYMES del departamento de Guatemala y la participación que ha tenido en el desarrollo económico.

3.16.1. Objetivo general

Conocer el avance de la accesibilidad al crédito para proyectos de emprendimiento y su efecto en el desarrollo de la PYMES desde una perspectiva administrativa.

3.16.2. Objetivos específicos

1. Analizar el comportamiento de créditos destinados al emprendimiento.
2. Evaluar los componentes para accesibilidad en créditos para emprendimiento del sistema financiero.
3. Identificar los principales retos que enfrenta un proyecto de emprendimiento.
4. Conocer el impacto económico del emprendimiento para el desarrollo del país.
5. Conocer las estrategias utilizadas para otorgar acceso al crédito a proyectos de emprendimiento en el sistema financiero de Centroamérica.

En el siguiente capítulo se da a conocer los resultados de la investigación que da respuesta a cada uno de los objetivos detallados en este capítulo, con la finalidad de conocer el desarrollo de los emprendedores con relación a la accesibilidad de obtener créditos e iniciar con su emprendimiento.

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El siguiente capítulo presenta el resultado de la investigación documental que da respuesta a los objetivos planteados en el capítulo anterior.

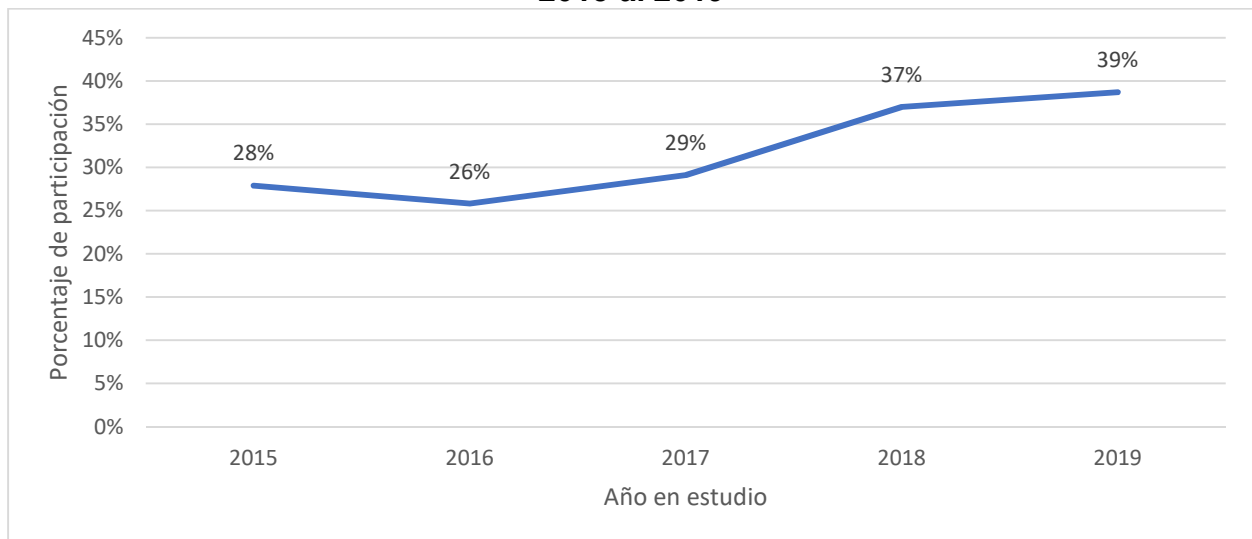
4.1. Comportamiento de créditos destinados al emprendimiento

Para comprender cuál ha sido el comportamiento de la accesibilidad al crédito para los proyectos de los emprendedores, se estudió la TEA de los guatemaltecos con la intención de apreciar la tendencia que ha tenido en el periodo de estudio.

4.1.1. Actividad Emprendedora

Guatemala se caracteriza por ser un país con naturaleza emprendedora, ya sea que inicie por necesidad o por oportunidad para desarrollar un negocio, por lo que es importante conocer el comportamiento que ha desarrollado del TEA más los emprendimientos establecidos.

Gráfica 1
Comportamiento Emprendimiento temprano y emprendimiento total
2015 al 2019



Fuente: Elaboración propia con datos de Reporte GEM Guatemala

De acuerdo a los datos recolectados por el GEM, se observa que el comportamiento del emprendimiento temprano y los emprendimientos establecidos van en tendencia al

crecimiento, esto quiere decir que los guatemaltecos están arriesgándose a iniciar un negocio y los emprendimientos ya iniciados se están estableciendo o han logrado mantenerse. Al respecto se consideró importante indagar lo que ha motivado al crecimiento del emprendimiento, con lo que de acuerdo a la encuesta aplicada a emprendedores se estableció que el 63% de ellos inició su emprendimiento por necesidad y que esa decisión fue para cubrir alguna carencia, se puede mencionar el desempleo o generación de más ingresos para cubrir las necesidades del hogar, el promedio de desempleo para el periodo de estudio de este documento de acuerdo a datos del Instituto Nacional de Estadística -INE- es de 4.9%.

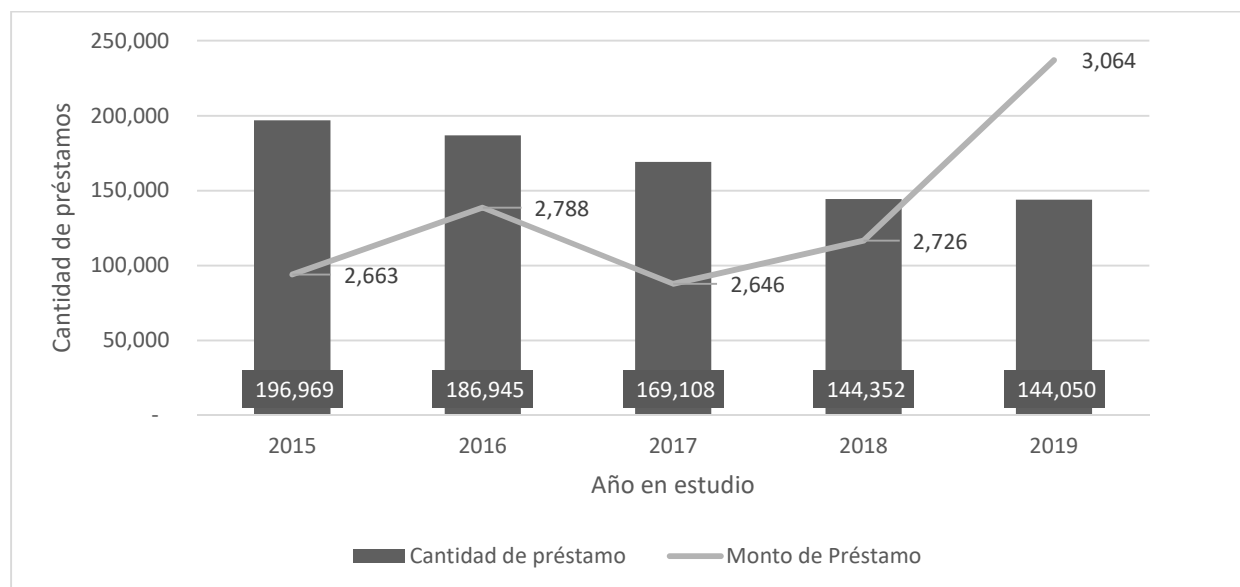
Debido a que cubrir una necesidad es el principal motivo de emprender un negocio, se desea realizarlo de forma inmediata, por lo que la mayoría de los emprendimientos no disponen de suficiente capital y pertenecen al sector informal, es decir que es una empresa no constituida legalmente; de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ingresos y Empleo –ENEI- el 70% de los puestos de trabajo se compone por el sector informal, para el año 2018 el 73.2% encuestados no registraron su negocio.

4.1.2. Cartera de Microcréditos del sistema financiero

El punto anterior muestra que el emprendimiento está en crecimiento y de igual forma también crecen las necesidades de los mismos, en la encuesta realizada se determinó que el 95% de los emprendedores no necesitó más de Q50,000.00 para iniciar su negocio y tres de cada cuatro de los encuestados inició con capital propio formada por ahorros, este factor es el que muestra que los emprendimientos son pequeños y fueron limitados por no tener el capital que realmente necesitaban y al momento de solicitar un crédito no tienen un respaldo que avale sus ventas por ser emprendedores nacientes, por lo tanto tomando en cuenta la cantidad de capital para iniciar un emprendimiento y la ausencia de la clasificación de crédito destinados al emprendimiento, basado en la resolución de la Junta Monetaria JM-93-2005, en los criterios de agrupación de créditos se encuentra la categoría Microcréditos que indica que los préstamos son otorgados a una sola persona individual o jurídica que en su conjunto el crédito no sea mayor a Q

160,000.00 o su equivalente en dólares \$ 20,800 por lo que se realiza un análisis del comportamiento de los créditos otorgados al final de periodo en estudio.

Gráfica 2
Evolución de la cartera de créditos en Microcréditos del año 2015 al 2019
(Cifras en millones de quetzales)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Superintendencia de Bancos

Basado en la información recopilada se observa un descenso en la cantidad de préstamo desembolsado, sin embargo, los montos van al alza, se interpreta que a pesar de que ha disminuido las solicitudes los montos ahora son mayores, uno de los factores que pueden influir son los requisitos que solicitan las instituciones del sistema financiero debido al riesgo que representa este segmento de créditos.

4.1.3. Financiamiento por capital semilla

Es un tipo de capital no reembolsable que se le otorga a un proyecto de emprendimiento para que lleve a cabo el negocio, las ventajas de este financiamiento es que es más accesible, debido a que se basa en un plan de negocios. Basado en los resultados de las encuestas tres de cada cuatro emprendedores se encuentran en fase de emprendedores nacientes y nuevos, una de las limitaciones que mencionaron fue que el

capital no fue suficiente para desarrollar el negocio que ellos deseaban. En la siguiente tabla se presentan algunos programas que contribuyen con capital semilla.

Tabla 1
Programas de Apoyo Capital Semilla
(Cifras en quetzales)

Programa	Año	Cantidad de beneficiarios	Monto Beneficio
Fondo Emprende GT	2016	34	77,593
Centro Alterna y el Instituto de Progreso Social (IPS)	2016	5	58,195
Emprendimiento social	2016	*	58,195
Fondo Emprende GT	2017	15	232,778
Fondo Emprende GT	2017	*	1,551,854
Conciencia	2017	5	77,593
Programa Impulsa	2018	5	72,743
Unilever Careers Middle Americas y Alterna Impact	2019	20	131,908
Total		84	2,260,857

Fuente: Elaboración propia con información de publicación de convocatorias a eventos de capital semilla

Nota: Los espacios con * indican que no se cuenta con la información pública.

Basada en la búsqueda de información para conocer los distintos programas que apoyan la accesibilidad al financiamiento para emprendimientos se observa que varios de ellos son eventuales, es decir que logran un convenio con alguna institución para financiamiento, evalúan los planes de negocios y basado en la rentabilidad del negocio, eligen los ganadores de estos capitales, otro punto es que no hay un seguimiento a estos proyectos que no fueron favorecidos, en la encuesta realizada un emprendedor, menciona que fue participante en un evento de capital semilla indica donde no fue favorecido con el premio pero esperaba a que se le diera continuidad en asesorías para prepararse a otros eventos. Por lo que es evidente que ideas para emprendimiento hay día a día, pero no se tiene el conocimiento de cómo presentarlo a estos inversionistas, ya sea para solicitar ese capital para iniciar el negocio o en los casos que los emprendedores no disponen de capital para desarrollar los prototipos, de acuerdo con la

Unidad de Fortalecimiento de Emprendimiento implementarán estrategias para impulsar alianzas y los instrumentos financieros para los emprendedores.

4.2. Componentes para la accesibilidad de créditos para emprendimiento del sistema financiero

De acuerdo con los datos investigados se determina que los componentes que intervienen para poder acceder a un crédito en el sistema financiero que tiene como destino iniciar un emprendimiento son: estabilidad de la empresa, liquidez financiera, capacidad de pago y estar registrada legalmente.

De acuerdo con el Viceministerio de Desarrollo de la PYMES tiene como objetivo facilitar el acceso al crédito a través de intermediarios financieros, como los bancos o cooperativas de ahorro y crédito, sin embargo, para que estas empresas puedan obtener el financiamiento, deben cumplir con una serie de requisitos básicos, para lo cual se consideró la documentación que solicita el top cinco de los bancos según su cartera de créditos, los resultados se detallan a continuación:

Tabla 2
Requisitos para solicitar financiamiento

Descripción	Banco Industrial	Banco G&T Continental	BAC Credomatic	BANRURAL	Banco BAM	MICOOPE
Formulario verificación de referencias para Empresa Jurídica	X	✓	✓	X	✓	X
Flujo de Fondos proyectado	X	✓	X	X	✓	X
Escritura de Constitución	✓	✓	✓	✓	✓	✓
DPI de Representante Legal	✓	✓	✓	✓	✓	✓
RTU	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Patente de sociedad y de comercio	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Estados Financieros	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Fuente: Elaboración propia con información de publicada por los bancos del sistema.

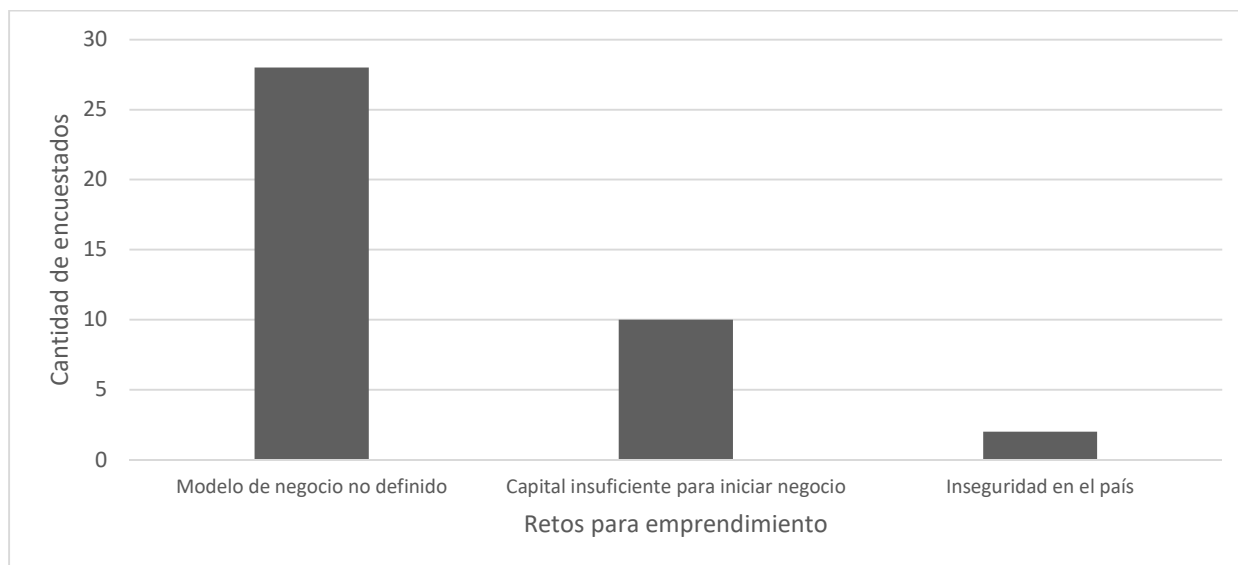
Se puede observar que la totalidad de empresas que conforman el sistema financiero requieren documentación que respalde la inscripción en el Registro Mercantil (patentes de sociedad y de comercio, escritura de constitución), así como aspectos contables (como estados financieros, flujos de fondos proyectados, declaraciones tributarias), con

lo cual se confirma que no se otorga financiamiento a proyectos de emprendimiento nuevos, debido a que no cumplen con la documentación solicitada, esto debido a que las empresas de emprendimiento que están en búsqueda de financiamiento para llevar a cabo un proyecto de negocio, aún no están inscritas formalmente, esto se debe principalmente al costo que implica o por desconocimiento del proceso de inscripción por parte del emprendedor. Lo que provoca que no se pueda cumplir con los requerimientos de documentación que se solicita y por ende no poder acceder al crédito para capital de trabajo, en la entrevista con la señora González mencionó que cuando necesitó ampliar su negocio se acercó a un banco para solicitar un crédito pero se le fue negado debido a que su empresa en ese entonces no estaba registrada formalmente y desconocía de los estados financieros que tenía que presentar, la urgencia por obtener el financiamiento hizo que cumpliera con registrarse como pequeño contribuyente y a través de servicios contables realizaron el levantamiento de sus estados financieros pero a pesar de eso por no poder comprobar su estabilidad y sus ventas, tuvo que hipotecar su vivienda al banco para obtener el préstamo (González, M. Comunicación telefónica, 20 de junio de 2020 con lo cual lo cual se puede apreciar la dificultad que se tiene al acceso a un crédito bancario al no cumplir con los componentes solicitados.

4.3. Principales retos que enfrenta un proyecto de emprendimiento

Basada en la información recolectada del crecimiento de las intenciones de emprendimiento de los guatemaltecos y con ayuda de las encuestas realizadas se realizó la agrupación de los principales retos que ellos han enfrentado en sus proyectos.

Gráfica 3
Retos que enfrentan los emprendedores



Fuente: elaboración propia con base a encuesta realizada septiembre 2020

De las personas encuestadas fue interesante observar que siete de cada diez están en un rango de edad de 18 a 34 años por lo que se evidencia que los emprendedores son principalmente jóvenes, así como, seis de cada diez de ellos inician su emprendimiento por necesidad esto puede ser por el desempleo o la necesidad de generar más ingresos para lograr cubrir sus necesidades básicas, es alentador saber que cuatro de cada 10 encuestados iniciaron su emprendimiento por oportunidad ya que les permite desarrollar emprendimientos innovadores, tal es el caso del señor Banegas que comenzó con su emprendimiento basado en los conocimientos adquiridos en su carrera en ingeniería Mecatrónica con la ayuda un donativo realizado por sus padres que utilizó como capital semilla. (Banegas, M. Comunicación telefónica, 17 de septiembre de 2020).

En la información obtenida de la encuesta siete de cada diez emprendedores indicaron que los retos a los que se enfrentaron son la ausencia de publicidad, estrategias de venta, desconocimiento para distribución del producto hasta la mala planificación de la producción del mismo, es por eso que para este estudio se procede a segmentar como: modelo de negocio no definido ya que en la Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento en el artículo 5 inciso h, indica que este “Es una herramienta que define claramente los objetivos de un emprendimiento y describe el proceso y los métodos que van a

emplearse para alcanzar los objetivos económicos que permitan el crecimiento del emprendimiento a empresa” por lo que estos retos se pudieron evitar, si antes de iniciar con el negocio se hubiera utilizado esta herramienta para conocer el horizonte y detectar las debilidades y fortalezas de negocio, también evidencia que no se da cumplimiento al objetivo general inciso a) del reglamento de la ley de emprendimiento acuerdo gubernativo 49-2019 del 26 de marzo 2019 que tiene como fin fomentar en los guatemaltecos la guía, instrucción y educación emprendedora para realizar el modelo de negocio de forma estructurado.

El siguiente reto detectado fue que no disponían del capital suficiente para iniciar con su negocio como se mencionó anteriormente nueve de cada 10 emprendedores iniciaron su negocio con capital propio pero mencionan que no era suficiente comparado con lo que necesitaban o habían proyectado, el señor Paz en su entrevista indicó que cuando decidió iniciar con su taller automotriz no contempló el costo total de las herramientas que se utilizarían, por lo que sus ahorros no fueron suficientes y tuvo que recurrir a financiamiento a través de familiares. (Paz, R. Comunicación telefónica, 21 de junio de 2020), como tercer reto se presenta la inseguridad del país específicamente las extorsiones, las mensualidades que piden para que el negocio funcione son altas y el riesgo de que atenten contra la vida desalientan el espíritu emprendedor, (ver anexo V).

Los emprendedores entrevistados tienen un factor en común y es que se enfrentaron a al reto de no poder tener acceso al crédito bancario, en uno de los casos fue porque a pesar de tener varios años de estabilidad no estaba registrado como contribuyente en la SAT y los otros dos casos no tuvieron acceso por no tener récord crediticio y ser nuevos en el mercado sin un modelo de negocio que los respaldara, también se pudo apreciar que dos emprendimientos ya han creado empleos y esto evidencia de como los emprendedores juegan un papel importante para el desarrollo del país, otro de los factores que resaltan es que solo una persona tiene conocimiento de que el Gobierno de Guatemala tiene programas diseñados para apoyar el emprendimiento, una de las grandes debilidades es que esta información no llega hasta quien lo necesita, retomando los principales retos el mayor es que los modelos de negocios no están definidos y cabe

mencionar que cinco de cada 10 encuestados tienen un nivel académico universitario esto refleja la deficiencia en el conocimiento de emprendimiento y formalización de las empresas, es importante recalcar que se debe principalmente a la falta de cultura tributaria, el Viceministerio de la MIPYME que cubre las áreas estratégicas de emprendimiento, empresariedad y competitividad, junto con la escuela de emprendimiento basado en procesos formativos y de acompañamiento al emprendedor tienen como objetivo contrarrestar la falta de conocimiento (Anexo I).

Mencionaba en la entrevista la ingeniera Mazariegos, que algunos obstáculos de los emprendedores es que no realizan una planificación de su emprendimiento para contemplar los ciclos de inversión que requerirá el negocio conforme se vaya desarrollando, así como la falta de educación financiera a nivel general y recalca lo importante que es conocer la utilización adecuada del capital ya que puede ser mal utilizado para pagar deudas. (Mazariegos, Andrea. Comunicación telefónica, 17 de septiembre de 2020).

En el siguiente objetivo se desarrollará como estos emprendedores contribuyen en el impacto económico para el desarrollo del país.

4.4. Impacto económico del emprendimiento para el desarrollo del país

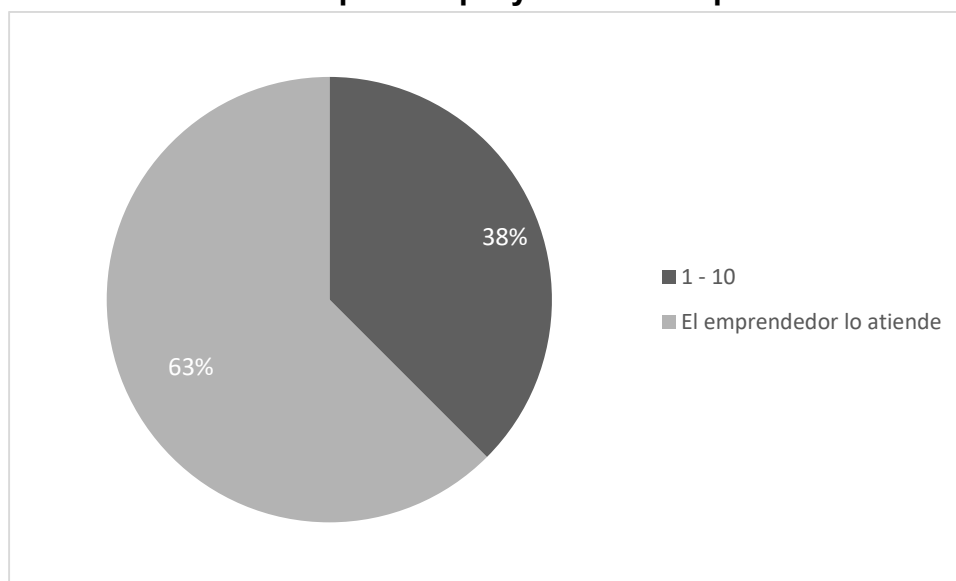
Aunque el emprendimiento y el desarrollo económico fueron considerados por separado, ahora son vistos como dos lados de la misma moneda. Y es así como, el estímulo al emprendimiento en mercados emergentes es ahora un foco de atención para los gobiernos, organizaciones no gubernamentales e inversionistas privados. La Red de Emprendedores del Desarrollo de Aspen (2013) “en la última década se ha visto un crecimiento económico considerable en países de mercados emergentes. Sin embargo, los salarios y los medios de vida de muchos ciudadanos de países en desarrollo no han seguido el ritmo, y van a estar detrás del resto del mundo. El emprendimiento tiene el potencial de enfrentar esta brecha”

El impacto económico que el emprendedor puede generar en el desarrollo de un país puede analizarse desde diversas perspectivas como; generación de empleo, producto interno bruto e impuestos, es importante resaltar que de acuerdo al GEM, los datos a nivel nacional con relación al emprendimiento se limitan a la información que se puede obtener de los emprendedores establecidos, por lo cual el análisis de estos factores se enfoca en el resultado obtenidos por medio de las encuestas y entrevistas realizadas a emprendedores.

4.4.1. Generación de empleo

El emprendimiento es decisivo para el crecimiento económico de un país, ya que si emprendedor y emprendimiento, habría poca innovación y crecimiento de la productividad, debido a que las iniciativas emprendedoras contribuyen a la generación de empleo, promueve el desarrollo y el fortalecimiento de la economía, a continuación, se muestran los resultados de la investigación:

Gráfica 4
Generación de empleo de proyectos de emprendimiento



Fuente: elaboración propia con base en encuestas y entrevistas realizadas

De acuerdo con los resultados obtenidos de las encuestas y entrevistas realizadas a emprendedores se pudo observar que en seis de cada 10 casos es únicamente el

emprendedor quien atiende el negocio, debido a particularidades puntuales de cada negocio, de las cuales puede mencionar:

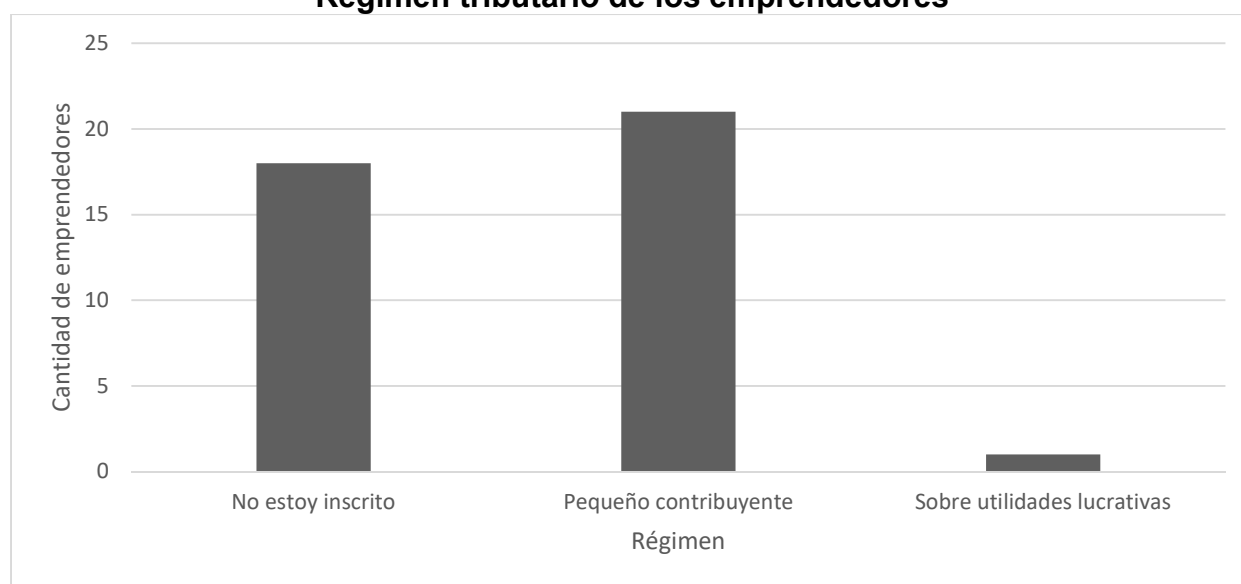
- Debido a que son negocios pequeños que aún no generan la rentabilidad necesaria para poder generar más empleo.
- El emprendimiento se inició por necesidad, debido a esto aún no se tiene la capacidad de contratar personal.
- La actividad de emprendimiento aún no está establecida, ya que siete de cada 10 tiene menos de un año de haber iniciado.

Por otro lado, de acuerdo con los datos de la encuesta tres de cada 10 emprendimientos se han logrado mantener por más de un año y sus ingresos han permitido a los emprendedores generar la contratación de uno a 10 empleos formales e informales. Con lo cual se contribuye al crecimiento económico del país.

4.4.2. Aporte económico a través de impuestos

El emprendimiento contribuye al desarrollo económico del país, no solo en la generación de empleo, también lo hacen a través del pago de impuestos directos e indirectos a lo largo de las actividades comerciales.

Gráfica 5
Régimen tributario de los emprendedores

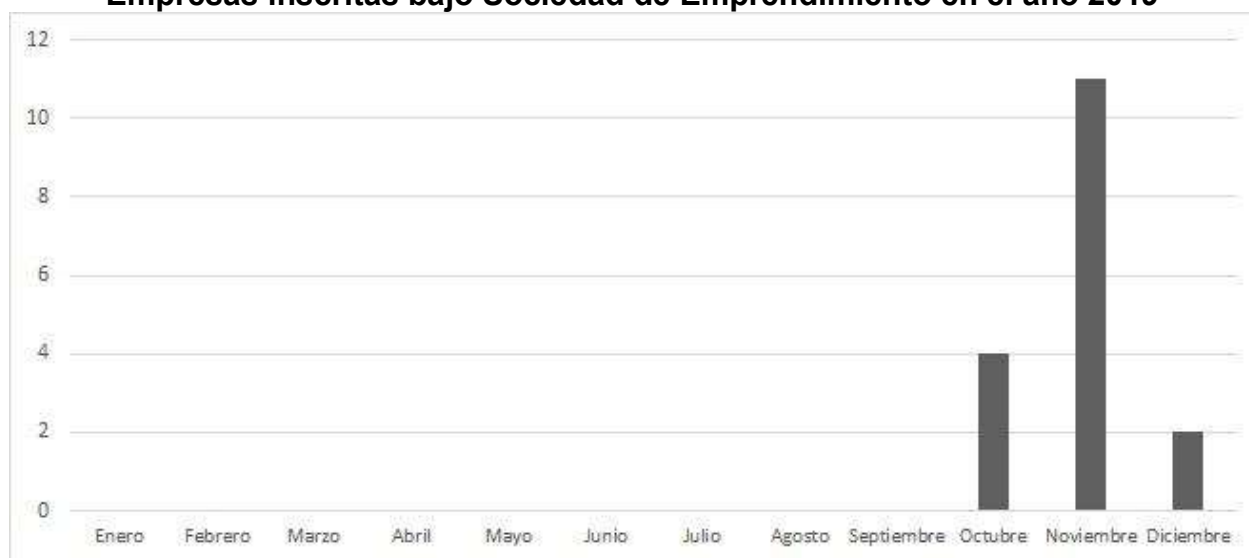


Fuente: elaboración propia con base en encuestas y entrevistas realizadas

De acuerdo con los datos recolectados por medio de las encuestas realizadas, se puede observar que cinco de cada diez emprendedores están inscritos como pequeños contribuyentes, con lo cual generan ingresos para el Estado por medio de los impuestos. Es importante resaltar que al estar inscrito y llevar contabilidad de la empresa, el emprendedor tiene más bases para poder acceder a créditos.

Así también de los encuestados, se identificó que cuatro de diez emprendedores no están inscritos en la SAT y esto se relaciona con el costo de realizar las inscripciones, los pasos a seguir y a los impuestos que hay que pagar, de acuerdo a comentarios de la Ing. Mazariegos los regímenes fiscales para pequeñas empresas son confusas debido a que no hay conocimiento suficiente de ellos. Esto afecta a cualquier emprendedor sin importar la edad, nivel académico o el tamaño del emprendimiento.

Gráfica 6
Empresas inscritas bajo Sociedad de Emprendimiento en el año 2019

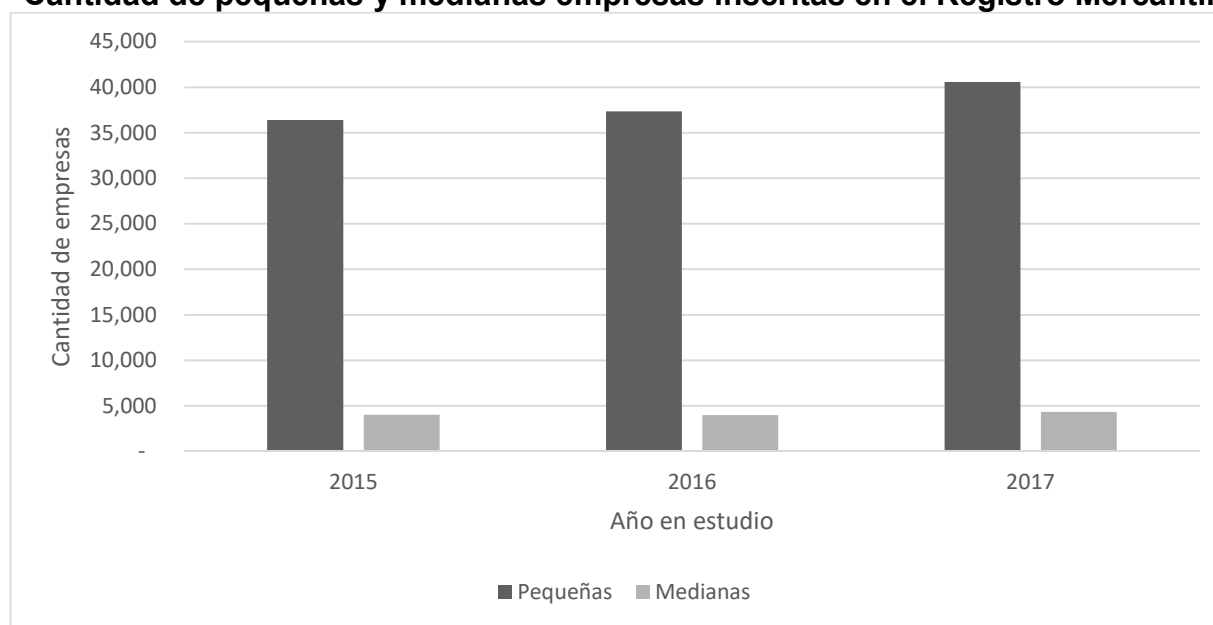


Fuente: extraído de estadísticas del Registro Mercantil de Guatemala

Sin embargo, en la actualidad el Gobierno ha creado mecanismos que incentiven el desarrollo del emprendimiento, como la Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento según Decreto 20-2018, que sirve como herramienta que define claramente los objetivos de un emprendimiento y describe el proceso y métodos a emplearse en conjunto con las

reformas al código de comercio, que dan los lineamientos para la creación de las nuevas sociedades de emprendimiento, con requisitos y formalidades más accesibles (ver anexo II) con el objetivo de incentivar a los emprendedores a formar parte del sector económico formal, como resultado de esto, se pudo observar que durante el segundo semestre de 2019 que fue el primer año de vigencia de este tipo de sociedades, se inscribió un total de 17 empresas de emprendimiento.

Gráfica 7
Cantidad de pequeñas y medianas empresas inscritas en el Registro Mercantil



Fuente: elaboración propia con base en datos estadísticos del INE

En los últimos años la inscripción de las pequeñas empresas ha ido en aumento, esto se debe a que los empresarios se han dado cuenta de los beneficios que se pueden tener

al estar inscritos, como el acceso a financiamiento y un crecimiento más ordenado y una mejor incursión en el mercado.

4.5. Conocer las estrategias utilizadas para otorgar acceso al crédito a proyectos de emprendimiento en el sistema financiero de Centroamérica

En los últimos años el desarrollo del emprendimiento en los países Centroamericanos ha tenido grandes avances, muestra de ello es la creación de estrategias que promuevan en conjunto con la iniciativa Público y Privada, la innovación, financiamiento, capacitación y aprovechamiento de las oportunidades tanto en los mercados nacionales como internacionales.

Con el objetivo de conocer las estrategias utilizadas en los países de la región, con relación al emprendimiento, se realizó búsqueda y análisis que se han llevado a cabo para incentivar el desarrollo del emprendimiento, a continuación, se presenta un resumen de las políticas:

Tabla 3
Estrategias de crédito para emprendedores en Centroamérica

País	Estrategia de crédito	Monto	Requisitos	Condiciones
Panamá	Respaldar con Cartas de Garantía la obtención de créditos solicitados por los emprendedores, a través de las Entidades de Financiamiento que suscriben Convenio de Adhesión al programa	1957.60	Estar inscrito en el Registro Empresarial de la AMPYME Dirigirse a las entidades financieras afiliadas al programa Notificar la inscripción en la AMPYME y su deseo de acceder al beneficio de la garantía para obtener el préstamo.	Los créditos que respalden las garantías deberán estar dirigidos a la adquisición de activos fijos, capital de trabajo, remodelación, instalación, inventario y capital de operación, de empresas nuevas o existentes
Costa Rica	Programa de capacitación para establecer y desarrollar la idea de negocio *		Tener un ingreso alternativo al proyecto a desarrollar Tener excelentes referencias crediticias Afiliarse a Coopeservidores R.L. Contar con un fiador Estar al día en el pago de tus obligaciones financieras Llevar los talleres establecidos por el Programa Semilla Cumplir con los requisitos establecidos por Programa Semilla	Afiliación a la cooperativa
El Salvador	Línea de crédito especial para brindar apoyo financiero a emprendimientos de *		Empresas nuevas o con menos de 2 años de creación; Presentar una propuesta de negocio factible y de preferencia innovadora;	Compra de maquinaria Capital de trabajo

personas jóvenes y demás población emprendedora dispuesta a generar nuevos servicios y productos innovadores que fomenten el empleo.	Se debe elaborar un sólido plan de negocios; En caso de identificarse la necesidad deberá seguir un plan de capacitación y/o reciban asistencia técnica.
--	---

Fuente: elaboración propia con base a estrategias definidas por instituciones financieras en Centroamérica

Los resultados obtenidos dan a conocer las distintas estrategias que se llevan a cabo en los países de la región para incentivar la accesibilidad al crédito para emprendimientos, lo cual se pudo observar que, si se está otorgando créditos destinados al emprendimiento, siempre que se cumplan con ciertas características específicas por cada país, con lo que se puede resaltar lo siguiente:

- En Panamá se cuenta con un programa llamado AMPYME, quien es el enlace entre los bancos del sistema inscritos al programa y los emprendedores que buscan fuentes de financiamiento. El emprendedor al estar inscrito al AMPYME garantiza el deseo de llevar a cabo la idea de negocio con la cual el sistema financiero accede a proporcionar el crédito. La principal condición para acceder a estos créditos es destinar el mismo a la adquisición de activos fijos, capital de trabajo, remodelación, instalación, inventario y capital de operación
- En Costa Rica se cuenta con un programa de capacitación con el objetivo de desarrollar y llevar a cabo la idea de negocio de los emprendedores, este tipo de programas está enfocado principalmente al emprendimiento por oportunidad, debido a que se debe contar con un capital alternativo o adicional, contar con fiadores y afiliarse a las cooperativas que son parte del programa.
- El programa desarrollado en el Salvador busca brindar financiamiento a los jóvenes y en general a los emprendedores con empresas nuevas o que tengan menos de dos años de constitución, con una idea de negocios bien fundamentada, encaminada a la generación de empleo e innovación de productos y con un plan de negocios sólido, con la condición principal de que el crédito sea destinado a capital de trabajo.

CONCLUSIONES

Con base a los resultados obtenidos de las fuentes primarias y secundarias se concluye lo siguiente:

1. En la cartera de créditos por agrupación que reporta la SIB, no existe una clasificación de créditos desembolsados para emprendimiento por lo que no se puede obtener información desde esa fuente, esto revela que las instituciones financieras no han diseñado productos para emprendedores nacientes. Para esta investigación se estudió el comportamiento de microcréditos por ser el dato más cercano en montos máximo de desembolso, equivalente a lo que requiere un emprendedor en capital para iniciar su proyecto. Se apreció que los montos desembolsados a través de los años presentan crecimiento, es decir que las instituciones financieras ofrecen montos más altos para financiar proyectos.
2. Se determinó que los componentes para acceder a un crédito en el sistema financiero son: estabilidad de la empresa, liquidez financiera y capacidad de pago, con lo que se confirma que para los emprendedores nacientes y nuevos esto es una debilidad por no cumplir con alguno o ninguno de ellos, esto limita a que inicien sus proyectos con capitales más robustos.
3. Se identifica tres retos principales, la ausencia de un modelo de negocio, esto debido a que la mayoría de los emprendimientos son iniciados por necesidad y no se realiza un estudio para contemplar los factores internos y externos que afectan al emprendimiento, el segundo reto es que el capital es insuficiente para iniciar el emprendimiento ya que la primer opción de financiamiento son los ahorros pero al momento de dimensionar el monto necesario no lo disponen y por último la inseguridad del país por extorsiones.
4. El emprendimiento como parte del desarrollo económico del país, contribuye con la generación de empleos, así como aportes a través de declaración de impuestos

directos e indirectos, este estudio identificó que existen emprendedores registrados bajo el régimen de pequeños contribuyentes, así también, emprendedores que no están inscritos y son candidatos potenciales para registrarse.

5. De acuerdo con la investigación se valida que existen instituciones financieras en Costa Rica, Panamá y El Salvador que ofrecen un producto diseñado para emprendedores nacies que, a través de cartas de garantías, capacitación, seguimiento y registro como contribuyente, pueden optar a un crédito para poner en marcha su proyecto.

RECOMENDACIONES

Con base a las conclusiones detalladas se recomienda lo siguiente:

1. Que el Ministerio de Economía a través del Viceministerio de Desarrollo de MIPYME, genere un control que permita identificar la cantidad de emprendedores activos, cantidad de créditos obtenidos a través del sistema financiero y cualquier fuente de financiamiento, así como, la accesibilidad al público de esta información para futuras investigaciones, de acuerdo con lo establecido en el artículo 16 inciso h del reglamento de la Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento.
2. Que la Unidad de Fortalecimiento al Emprendimiento junto al Sistema Financiero cree un programa de referidos, que consista en iniciar un repositorio de emprendedores nacientes y nuevos que les fue negado el crédito por no cumplir con los componentes o requisitos mínimos y se les informe que pueden integrarse a un programa para obtener capital semilla.
3. Que el Viceministerio de Desarrollo de la MIPYME promueva la Unidad de Fortalecimiento al Emprendimiento a los emprendedores y futuros emprendedores así cómo, dar a conocer los servicios que ofrecen junto con los actores que conforman el ecosistema del emprendedor para contrarrestar uno de los principales retos que es el desconocimiento de estructurar un plan de negocios y puedan contar con acompañamiento de cerca en todas las fases de su desarrollo.
4. Impulsar a los emprendedores a agilizar su proceso de formalización bajo la Sociedad de Emprendimiento ya que esta fue diseñada para agilizar procesos y trámites burocráticos de inscripción y así poder aplicar al apoyo técnico y financiero que brinda esta nueva sociedad mercantil.
5. Incentivar al Sistema Financiero a diseñar productos para el segmento de Sociedad de Emprendimiento con el apoyo del Banco Interamericano de

Desarrollo a través de programas de formación e innovación, basado en el artículo 15 del reglamento de la Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento.

FUENTES DE INFORMACIÓN

E-grafía

1. Banco Interamericano de Desarrollo –BID- (n/c) Recursos para Empresas. Fondo Multilateral de Inversiones. <http://www.iadb.org/es/recursos-paraempresas/fondo-multilateral-de-inversiones,5763.html>
2. Flores Irene. (febrero 2016). Emprendimiento Juvenil en Guatemala. https://www.incae.edu/sites/default/files/reporte_nacional_-_guatemala_final_corregido.pdf
3. Guatemala.com. (septiembre 2019). GEM Guatemala 2018-2019: la situación actual del emprendimiento local. <https://www.guatemala.com/desarrollo/emprendimiento/gem-guatemala-2018-2019-la-situacion-actual-del-emprendimiento-local.html>
4. Ministerio de Economía. (2019). <https://www.mineco.gob.gt/registro-mercantil-inicia-con-inscripci%C3%B3n-de-sociedades-de-emprendimiento#:~:text=El%2029%20de%20octubre%20del,mayo%20de%20este%20mes%20a%C3%B1o>
5. Star Up Guatemala. (2020). Ecosistema de emprendimiento guatemalteco. <https://www.startupguatemala.org/>
6. Superintendencia de Bancos de Guatemala. (2018). Evolución de la cartera de créditos. https://www.sib.gob.gt/web/sib/informacion_sistema_financiero/analisis-de-evolucion
7. Uribe Érika. (noviembre 2017). Qué es el capital semilla y el capital emprendedor. <https://www.entrepreneur.com/article/305053>

8. Velasco Consultores. (2020). Impuestos en Guatemala. <https://www.vesco.com.gt/blog/impuestos-en-guatemala/#:~:text=El%20sistema%20de%20tributos%20ha,Sobre%20utilidades%20lucrativas>
9. Viceministerio de Desarrollo de MIPYME. (2015). http://www.mineco.gob.gt/sites/default/files/SDE/Emprendimiento/guatemala_emprende_version_final.pdf

Libro

10. Ávila, J. (2016). Economía. Umbral editorial, S.A. de C.V. México.
11. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. (2002). Globalización, crecimiento y pobreza; construyendo una economía mundial incluyente. Alfaomega Grupo Editor, S.A. de C.V.
12. Cifuentes, E. (2009). La Aventura de investigar: El plan y la tesis. Editorial Magna Terra. Guatemala.
13. Cohen, E. (1998). Evaluación de Proyectos Sociales. Editorial Latinoamericano S.R.L, Laprida 1183. Buenos Aires Argentina
14. Hernández Sampieri Robert, Collado Carlos, Baptista María del Pilar. (2014). Metodología de la investigación. McGraw W-Will /Interamericana Editores, S.A. de C.V. México D.F.
15. Morales Castro José Antonio, Castro Morales Arturo. (2014). Crédito y cobranza. Grupo editorial Patria. México
16. Ramírez Elbar, Cajigas Margot, Granados Ismael. (2008). Banco y Empresas minimizando el riesgo de crediticio. Universidad Nacional de Colombia

17. Val del Velde H. (2009), Cuadernos del desarrollo comunitario No. 04 Sistema de Evaluación, Monitoreo, Seguimiento y evaluación de proyectos sociales SEMSE, Editorial ISNAYA. Managua Nicaragua.

Libro (versión electrónica)

18. Castillo Palacio Marysol. (2015). Emprendimiento y cultura: una aproximación al concepto de disonancia cultural. https://accedacris.ulpgc.es/bitstream/10553/21617/4/0733648_00000_0000.pdf
19. Kirzner Entrepreneurship Center. (2018-2019). Monitor Global de Emprendimiento GEM Guatemala Nacional 2018/2019. <https://gem.ufm.edu/wp-content/uploads/2019/09/GEM-Guatemala-2018-2019-17-09-19.pdf>
20. Kirzner Entrepreneurship Center. (2017-2018). Monitor Global de Emprendimiento GEM Guatemala Nacional 2017/2018. <https://gem.ufm.edu/wp-content/uploads/2018/08/Reporte-Nacional-Guatemala-2017-2018.pdf>
21. Kirzner Entrepreneurship Center. (2016-2017). Global Entrepreneurship Monitor GEM Guatemala Reporte Nacional 2016-2017. https://gem.ufm.edu/wp-content/uploads/2018/08/Reporte-Nacional-2016_2017-1.pdf
22. Kirzner Entrepreneurship Center. (2015-2016). Global Entrepreneurship Monitor GEM Guatemala Reporte Nacional 2015-2016. <https://gem.ufm.edu/wp-content/uploads/2016/10/Reporte-Nacional-2015-2016.pdf>
23. Kirzner Entrepreneurship Center. (2014-2015). Global Entrepreneurship Monitor GEM Guatemala Reporte Nacional 2014-2015. <https://gem.ufm.edu/wp-content/uploads/2015/10/gem-2014-2015.pdf>

24. Palacios Braulio. (agosto 2018). Diez datos que dejó el GEM sobre los emprendedores guatemaltecos. <https://republica.gt/2018/08/01/diez-datos-que-dejo-el-gem-sobre-los-emprendedores-guatemaltecos/#:~:text=El%20GEM%20se%20B1ala%20que%20la,2.&text=El%2046.4%20por%20ciento%20son,53.6%20por%20ciento%20son%20emprendedores>
25. Universidad de San Carlos de Guatemala. (2018, Agosto 14). Instructivo para elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para optar al Grado Académico de Maestro en Artes. Guatemala.
26. Vidaurre Farfán Manuela. (2009). Programa de emprendurismo y pre-incubación de empresas de servicios, y programa de reciclaje de basura. http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/08/08_2148_IN.pdf

Revista

27. Orrego Clara Inés. (2008). La dimensión humana del emprendimiento. Revista de Ciencias Estratégicas. Medellín Colombia.
28. Sistema Estadístico Nacional. (agosto 2017). Boletín estadístico de MIPYME. <https://www.ine.gob.gt/images/revistas/sen/SeptimaEdicionSEN.pdf>.

Artículo periodístico

29. Gándara Natiana. (marzo 2019). Cómo un emprendedor guatemalteco puede ganar un capital semilla por US\$17 mil. <https://www.prensalibre.com/economia/como-un-emprendedor-guatemalteco-puede-ganar-un-capital-semilla-por-us17-mil/>

Informe de Gobierno

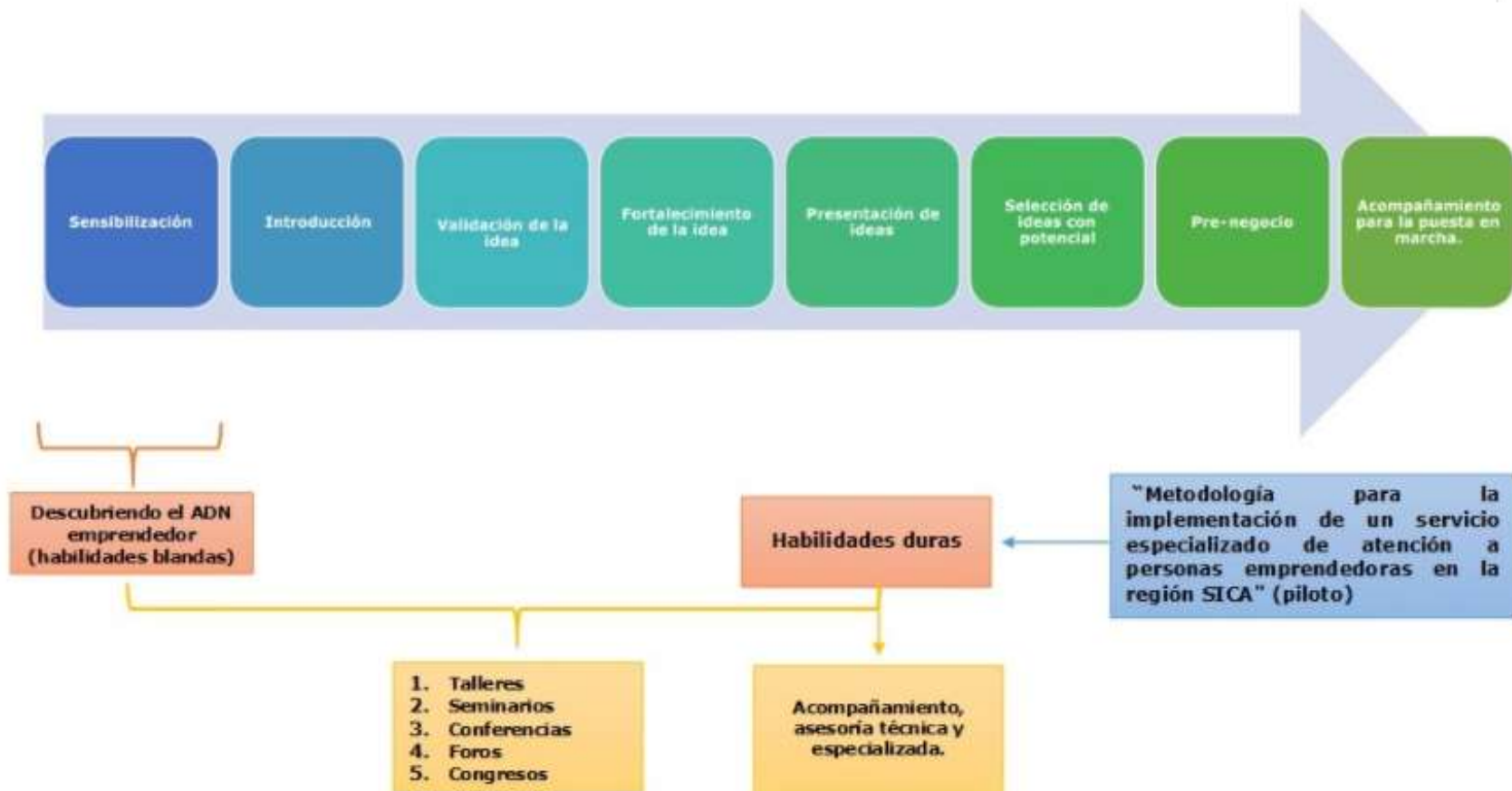
30. Acuerdo Gubernativo número 49-2019 Reglamento de la Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento
31. Acuerdo Legislativo 18-93 del Congreso de la República, Constitución Política de la República de Guatemala.
32. Centro Nacional de Análisis y Documentación Judicial. (2018). Ley de fortalecimiento al emprendimiento. <http://ww2.oj.gob.gt/es/QueEsOJ/EstructuraOJ/UnidadesAdministrativas/CentroAnalisisDocumentacionJudicial/cds/CDs%20leyes/2018/pdfs/decretos/D20-2018.pdf>
33. Decreto 20-2018 Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento
34. Instituto Nacional de Estadística Guatemala. (2015-2018). Población económicamente activa. <https://www.ine.gob.gt/ine/>
35. Ministerio de Economía. (2019). Desarrollo de la MIPYME. <https://www.mineco.gob.gt/node/90>
36. Política Nacional de Emprendedurismo. (2015) Guatemala Emprende. Acuerdo Gubernativo 150-2015.
37. Programa Nacional de Competitividad de Guatemala. (junio 2018). Política Nacional de Competitividad 2018-2032. <https://drive.google.com/file/d/0B2WI6tLQzoEwMW9PTUg3OGsxSXBvUTJGRW5aSFNKOHA00EhV/view>
38. Registro Mercantil de Guatemala. (2020). Estadísticas de Sociedades inscritas. https://www.registromercantil.gob.gt/webrm/?page_id=329

39. Viceministerio de Desarrollo de la MIPYE. (2015). Informe de situación y evolución del sector MIPYME en Guatemala 2015-2017. https://www.mineco.gob.gt/sites/default/files/MIPYMES/informedesituacion_y_evolution_delsector_mipymedeuatemala2015-2017.pdf

ANEXOS

Anexo 1

Procesos formativos y de acompañamiento



Anexo 2

Requisitos y formalidades para la creación de una sociedad de emprendimiento:

1. Características de las Sociedades de Emprendimiento:

- Para la inscripción de Sociedades de Emprendimiento no será necesaria realizar escritura pública, por lo que se podrá realizar el trámite por medio de la plataforma en línea del Registro Mercantil www.minegocio.gt
- Las Sociedades de Emprendimiento podrán ser conformadas con uno o más socios, por lo que se convierten en sociedades unipersonales para su funcionamiento.
- Las Sociedades de Emprendimiento podrán recibir aportes dinerarios de hasta Q500,000.00 deducibles de impuestos para su crecimiento y desarrollo.
- Toda Sociedad de Emprendimiento deberá transformarse a otro tipo de sociedad si rebasa sus rentas totales en Q5,000,000.00 anuales.
- Toda Sociedad de Emprendimiento contará con acciones que tendrán un límite de hasta dos años para pagarse
- El administrador de la Sociedad de Emprendimiento deberá ser accionista de esta para poder ejercer como tal.

2. Requisitos para inscripción:

- a) Solicitar en el Registro Mercantil una certificación de autorización de uso de la denominación de la sociedad de emprendimiento, pagando el arancel correspondiente; al ya tener tal certificación continuar con el paso
- b) Ingresa página web del Registro Mercantil
- c) Llenar la solicitud de inscripción
- d) Proceder a suscribir con firma electrónica avanzada la solicitud y el contrato social (los estatutos sociales) por los accionistas.
- e) Cargar electrónicamente al portal del Registro Mercantil los siguientes documentos:
 - Contrato firmado con firma electrónica avanzada por cada uno de los accionistas.
 - Boleto de ornato de uno de los accionistas
 - Certificación de autorización de uso de la denominación emitida por el Registro Mercantil a uno de los accionistas.
 - DPI de cada uno de los accionistas

- Boletas de pago conforme al arancel del Registro Mercantil de:
 - Elaboración de edicto Q 30.00
 - Publicación del edicto Q 200.00
 - Autorización de libros. Según cantidad de hojas
 - Si el capital autorizado es de Q500,000.00 o más deberá pagar el arancel de Q.8.50 por millar de capital autorizado, mismo que no excederá de Q40,000.00 Además deberá pagar arancel correspondiente a la inscripción de nombramiento de representante legal de Q150.00 y arancel correspondiente a la inscripción de empresa mercantil de Q100.00

Anexo 3

Estudio de la accesibilidad de créditos para emprendimiento y su aporte en el desarrollo de las PYMES del departamento de Guatemala del año 2013 al 2018.

Datos del entrevistado

Empresa	
Nombre	
Puesto	
Fecha	

Guía de preguntas para emprendedores

1. ¿Qué es emprendimiento?
2. Defina que ha caracterizado su emprendimiento
3. ¿Cuánto tiempo tiene de tener tu negocio?
4. Tiene alguna formación académica con respecto a temas de emprendimiento.
5. ¿Qué estrategias de negocio utiliza para que su emprendimiento sea estable?
6. ¿Cuál fue el origen del financiamiento su emprendimiento?
7. ¿Cuáles son los principales retos para adquirir un financiamiento?
8. En el ámbito legal, ¿Cuáles son los retos con los que se ha enfrentado?
9. ¿Cuáles son los aportes que su emprendimiento ha generado para el país?
10. ¿Cómo ha contribuido con la generación de empleo?
11. Sí su respuesta es Sí. Los empleos que ha generado son permanentes o temporales.
12. Desde su punto de vista que impacto tiene el emprendimiento para el desarrollo del país.
13. ¿Conoce usted de programas de apoyo al emprendimiento?
14. Conoce los beneficios que la Ley de fortalecimiento al emprendimiento, Decreto 20-2018
15. ¿Cuáles considera que serían los componentes adecuados que permitan el acceso al financiamiento para llevar a cabo una idea de negocio?

Anexo IV

Estudio de la accesibilidad de créditos para emprendimiento y su aporte en el desarrollo de las PYMES del departamento de Guatemala del año 2013 al 2018.

Guía de preguntas para expertos

Estudio de la accesibilidad de créditos para emprendimiento y su aporte en el desarrollo de las PYMES del departamento de Guatemala del año 2013 al 2018.

Datos del entrevistado

Empresa	
Nombre	
Puesto	
Fecha	

1. ¿Cuál es el papel de los emprendedores en el país?
2. ¿Cómo apoyan a los emprendedores para desarrollar su idea de negocio?
3. Indique ¿cuál es la forma de que los emprendedores tengan conocimiento de la existencia de programas de apoyo para desarrollo de su idea de negocio?
4. ¿Cuáles son los principales retos que un emprendedor debe afrontar para lograr desarrollar su emprendimiento?
5. ¿Cuáles son las opciones de financiamiento que el programa ofrece al emprendedor?
6. ¿Cuáles son los principales obstáculos que enfrenta el emprendedor para que se le autorice financiamiento?
7. ¿Cuáles son las principales instituciones que apoyan con financiamiento a los emprendedores?
8. ¿cuál es la participación o compromiso de las instituciones financieras para apoyar a los proyectos de emprendimiento?
9. ¿Cuáles son los obstáculos en el ámbito legal para el desarrollo de proyectos de emprendimiento?
10. ¿Qué políticas vigentes conoce que apoyen al emprendimiento?
11. ¿Qué cambios sugiere que debe tener estas políticas?
12. ¿Conoce alguna estrategia efectiva que se utilice en otros países y pueda replicarse en el país?

Anexo V

Entrevista con emprendedores

Emprendedor	María González	Randy Paz	Manolo Banegas
¿Qué es emprendimien	Iniciar con un negocio generar ganancias	Llevar a cabo ideas negocio para ofrecer bienes servicios con valor agreg	Ofrecer un producto o se que te identifica.
Negocio	Distribuidora Génesis	Taller automotriz	Guat3Dprint
Estabilidad del negocio	5 años	2 años	1.5 años
Financiamiento	Mixto (Ahorro - Crédito)	Mixto (Ahorro - FFF)	Donación
Generación de empleo	10 empleados	2 empleos	El emprendedor la atienc
Tipo de empleo	Permanente	Permanente	-
Régimen tributario insc	Pequeño contribuyente	Pequeño contribuyente	Pequeño contribuyente
Retos que enfrentó par emprender	Acceso a crédito bancario no estar inscrito en la SA	Capital insuficiente Acceso a crédito	Acceso a crédito ban para expansión
¿Conoce algún prograr que apoya al emprendimiento?	No	Emprendimiento de part Gobierno	No

Fuente: elaboración propia con base a entrevista realizadas

Anexo VI

Encuesta para emprendedores

El siguiente cuestionario está destinado para personas que han iniciado un proyecto de emprendimiento, toda la información será utilizada para fines académicos en el desarrollo del Trabajo Profesional de Graduación con el tema "Estudio de la accesibilidad al créditos para proyectos de emprendimiento" en la Universidad de San Carlos de Guatemala.

Muchas gracias.

Después de la sección 1 Ir a la siguiente sección

Sección 2 de 6

Datos Generales

Descripción (opcional)

Edad *

Texto de respuesta corta

Género *

Mujer

Hombre

Nivel académico *

Sin estudios

Primaria

Básicos

Diversificado

Universitario

Después de la sección 2 Ir a la siguiente sección

Sección 3 de 6

Información de emprendimiento

Descripción (opcional)

¿Qué tipo de emprendimiento inició? *

Por necesidad

Por oportunidad

¿Cuánto tiempo tiene su emprendimiento? *

- Menos de seis meses
 - 1 años
 - 2 años
 - 3 años
 - Más de 3 años
-

¿Capital con el que inicio su negocio? *

- Q0.00 a Q10,000
- Q10,001 a Q25,000
- Q25,001 a Q50,000
- Más de Q50,000

¿Cuál es el régimen tributario en el que está inscrito? *

- No estoy inscrito
 - Pequeño contribuyente
 - Opcional simplificado
 - Sobre utilidades lucrativas
 - Otra..
-

¿Cuántos empleos genera su emprendimiento? *

- El emprendedor lo atiende
- 1 - 10
- 11 - 80
- 81 - 200

¿Qué tipo de financiamiento utilizó para su emprendimiento? *

- Capital propio (Ahorros)
- FFF (Familia, amigos e inversores inexpertos)
- Capital semilla
- Programas de Incubadora
- Inversores ángeles
- Préstamo

Después de la sección 3. Ir a la siguiente sección

Sección 4 de 6

Información del crédito



Descripción (opcional)

Institución que brindó el crédito *

- Bancario
- Cooperativa
- Prestamistas
- Fundación
- Otra...

¿Cuál fue el tipo de garantía del crédito? *

- Fiduciario
- Prendario
- Hipotecario

Programa o Institucion del que recibio apoyo



Descripción (opcional)

Indique el nombre de la institución que brindó apoyo *

Texto de respuesta corta

Después de la sección 5 Ir a la siguiente sección



Sección 6 de 6

Retos para emprender



Descripción (opcional)

¿Ha enfrentado retos para llevar a cabo su emprendimiento? *

Sí

No

Menciones cuales son los principales retos que se ha enfrentado para su proyecto de emprendimiento

Texto de respuesta larga

Anexo V

Estudio de la accesibilidad de créditos para emprendimiento y su aporte en el desarrollo de las PYMES del departamento de Guatemala.

Guía de preguntas para expertos

Estudio de la accesibilidad de créditos para emprendimiento y su aporte en el desarrollo de las PYMES del departamento de Guatemala del año 2013 al 2018.

Datos del entrevistado

Empresa	Swiss Contact
Nombre	Andrea Mazariegos
Puesto	Facilitadora de Ecosistema
Fecha	9/9/2020

1. ¿Cuál es el papel de los emprendedores en el país?
 - Atender mercados desatendidos,
 - Generar soluciones diferentes para problemas existentes.

2. ¿Cuáles son los principales retos que un emprendedor debe afrontar para lograr desarrollar su emprendimiento?

Retos externos propios del ecosistema local

- Como educación en emprendimiento actualmente ya inició a integrar estos temas en educación nivel diversificado
- No existencia productos financieros para emprendedores, la inexistencia de cultura de ahorro, la fuente inicial de capital para emprendedores son montos pequeños y como las personas de círculo cercano y familiar que prestan sus ahorros.
- Concepción equivocada de cómo funciona la inversión debería funcionar como shark tank y que en cualquier etapa de desarrollo se obtiene capital, el inversionista no va a invertir si no hay un modelo de negocio con datos que demuestre un retorno positivo de la inversión.

- Concepción errónea de los inversionistas de qué es invertir en emprendimiento, existen fondos de inversión y compañías que se especializan a invertir en emprendimiento local, pero la mayoría de estos inversionistas lo hacen en bienes raíces y cuando inician con los de emprendimiento resultan pidiendo el 60% de la compañía que sería equivalente a comprarla.
- Para el emprendedor interno el diseño de negocio que resuelva un problema ya que la mayoría emprenden en una idea que les gustó sin saber si realmente tiene posibilidad de expansión, no es solo enamorarse de la idea, así como la mayoría de emprendimiento son por necesidad es decir que es por sobrevivir y esto no hace representación en el ecosistema y a veces no dan continuidad, por ejemplo, si este consigue un trabajo deja a un lado su emprendimiento.

3. Indique ¿cuál es la forma de que los emprendedores tengan conocimiento de la existencia de programas de apoyo para desarrollo de su idea de negocio?

- Realizar una hoja de ruta, donde los emprendedores sepan en qué etapa de desarrollo se encuentran y sepan qué institución con tal programa le pueda ayudar con su modelo de negocio. Actualmente está trabajando en una investigación para realizar esa hoja de ruta para evidenciar donde se encuentran las altas concentraciones de programas, con el objetivo de que las personas y las organizaciones conozcan esta data y que se siga una línea de las diferentes etapas del emprendimiento.
- Hay una gran cantidad de programas que se dedican a la misma actividad, pero no tiene un progreso concreto.

4. ¿Cómo apoyan a los emprendedores para desarrollar su idea de negocio?

Swisscontact no trabaja con emprendedores de forma directa, sino que trabajan con instituciones que trabajan con emprendedores construyendo capacidades técnicas para que las transfieran.

Los programas que se trabajan en la institución son

- Empodera: trabaja en áreas rurales de Cobán dan formación a mujeres y jóvenes en empoderamiento, salud sexual y educación, los temas de emprendimiento a través de socios.
 - Generación emprendedora: tiene como propósito construir habilidades técnicas y de emprendimiento se trabaja a través de socios como Kinal.
 - Investigación acción del ecosistema: identifica que brechas existen en el ecosistema y trabaja con actores del ecosistema de soporte que son incubadoras, aceleradores, inversionistas, no diseña programas sino diseñar espacios de colaboración, levantamiento de información del clima de inversión, vinculación con ecosistemas internacional.
 - Expertos Jubilados: son emprendedores establecidos y los vínculos con expertos jubilados locales como suizos para apoyarlos en la creación o desarrollo de mejores procesos en sus organizaciones.
5. ¿Cuáles son las opciones de financiamiento que el programa ofrece al emprendedor? No se dedica a financiar emprendimientos, sin embargo, apoya con capital semilla algunos eventos organizadas por el Ministerio de Economía.
6. ¿Cuáles son los principales obstáculos que enfrenta el emprendedor para que se le autorice financiamiento?
- No hay educación financiera.
 - Desconocimiento de la documentación para demostrar la rentabilidad de la empresa.
 - Los bancos no están acostumbrados a manejar el riesgo que implica un préstamo a emprendedores y cómo mitigan el riesgo con tasas de intereses altos
 - Utilización del capital, es decir que ese capital lo usan para pagar deudas
 - Desconocimiento de los ciclos de inversión
 - No existe una planificación previsiva

7. ¿Cuáles son las principales instituciones que apoyan con financiamiento a los emprendedores?

Fondos de inversión locales, pero para empresas en etapa avanzada de desarrollo por ejemplo POMONA, ALTERNA, pero ambos tienen focos temáticos por ejemplos proyectos agrícolas, Municipalidad de Guatemala con capital semilla, MINECO otorga capital semilla, pero no es recurrente sino por eventos o concursos en conjunto con instituciones públicas o privadas, no hay un programa de forma periódica.

8. ¿cuál es la participación o compromiso de las instituciones financieras para apoyar a los proyectos de emprendimiento?

Empezar con educación financiera a los emprendedores por ejemplo una plataforma para monitorear el desarrollo de la empresa y el banco indicar que datos servirán para hacer una inversión a un largo plazo, es decir conocer el historial crediticio en la institución, es decir refuerzan la educación financiera para volverlos aptos en un futuro.

Que los bancos trabajen en conjunto para impulsar la introducción de fintech (uso de tecnología para dar productos financieros)

9. ¿Cuáles son los obstáculos en el ámbito legal para el desarrollo de proyectos de emprendimiento?

- Marco legal para establecer una compañía, desconocimiento de implicaciones.
- Sociedad de Emprendimiento es menos burocráticos para iniciar, pero tiene un proceso burocrático de quién decide si el proyecto es innovador o no para abrir esta sociedad, existe límite de capital, tiene pros y contras que no son explícitos en la ley hasta que te asesoras con un abogado.
- Regímenes fiscales para pequeñas empresas son confusas debido a que no hay conocimiento.
- Desinformación y falta de claridad en las leyes.
- Acceso de firmas de abogados especializados en temas de emprendimiento

10. ¿Qué políticas vigentes conoce que apoyen al emprendimiento?

- La ley de fortalecimiento de emprendimiento con la creación de la Unidad de emprendimiento en el viceministerio de economía que está trabajando en la creación de una red de emprendimiento para unir las organizaciones de apoyo al ecosistema del emprendedor.
- Se volvió obligatorio enseñar emprendimiento en el sistema educativo
- Reglamento de la Ley de Fortalecimiento

11. ¿Qué cambios sugiere que debe tener estas políticas?

- La empresa debe ser innovadora para poder aplicar, pero no existe un detalle concreto que criterios definen la innovación, sino que es un proceso donde personas de diferentes organizaciones revisan el sujeto de la empresa y deciden arbitrariamente si son innovadoras o no.
- Diseñar programas permanentes en las municipalidades para apoyar a los emprendedores
- Desarrollar a la Unidad de Emprendimiento, es decir darse a conocerse.
- Los aspectos ambiguos se pueden prestar a procesos de corrupción.

12. ¿Conoce alguna estrategia efectiva que se utilice en otros países y pueda replicarse en el país?

Costa Rica especializó su ecosistema del emprendedor y apuesta por la biotecnología, esto se refleja en todos los componentes como universidades, las instituciones que generan información, el gobierno e inversionistas. Los tipos de inversión están enfocados en ese tipo de proyectos para utilizar los recursos más eficientes.

ÍNDICE DE TABLAS

	Página
1 Programas de Apoyo Capital Semilla	33
2 Requisitos para solicitar financiamiento	34
3 Estrategias de crédito para emprendedores en Centroamérica	42

ÍNDICE DE GRÁFICAS

	Página
1 Comportamiento Emprendimiento temprano y emprendimiento total	30
2 Evolución de la cartera de créditos en Microcréditos del año 2015 al 2019	32
3 Retos que enfrentan los emprendedores	35
4 Generación de empleo de proyectos de emprendimiento	38
5 Régimen tributario de los emprendedores	39
6 Empresas inscritas bajo Sociedad de Emprendimiento en el año 2019	40
7 Cantidad de pequeñas y medianas empresas inscritas en el Registro Mercantil	41

Acrónimos

1. **APS** Encuesta Nacional sobre Participación y Actitudes hacia el Emprendimiento (*Adult Population Survey*)
2. **BANGUAT** Banco de Guatemala
3. **BID** Banco Interamericano de Desarrollo
4. **CENPROMYPE** Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica
5. **ENEI** Encuesta Nacional de Ingresos y Empleo
6. **FHA** Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas
7. **GEM** *Global Entrepreneurship Monitor*
8. **IGSS** Instituto Guatemalteco de Seguridad Social
9. **INFOM** Instituto de Fomento Municipal
10. **ILD** El Instituto Libertad y Democracia
11. **INE** Instituto Nacional de Estadística
12. **IOT** La Organización Internacional del Trabajo
13. **MIPYME** Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa
14. **NES** Encuesta Nacional para Expertos (*National Expert Survey*)
15. **ONG** organizaciones no gubernamentales
16. **SAT** Superintendencia de Administración Tributaria
17. **SICA** Sistema de Integración Centroamericana
18. **TEA** Tasa de Emprendimiento Temprano