UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

PROYECTO PARA EL DESARROLLO Y FORTALECIMIENTO DE EMPRENDEDORES CON ENFOQUE EN PLAN DE NEGOCIOS, EN EL MUNICIPIO DE SAN RAYMUNDO, DEPARTAMENTO DE GUATEMALA

LIC. ALVARO ESTUARDO COJÓN SAJQUIY

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2020

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

PROYECTO PARA EL DESARROLLO Y FORTALECIMIENTO DE EMPRENDEDORES CON ENFOQUE EN PLAN DE NEGOCIOS, EN EL MUNICIPIO DE SAN RAYMUNDO, DEPARTAMENTO DE GUATEMALA, PERÍODO 2015-2019.

Informe final de tesis para la obtención del Grado de Maestro en Artes, con base en el "Normativo de Tesis 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 SEPTIMO 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.

AUTOR

LIC. ALVARO ESTUARDO COJÓN SAJQUIY

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2020

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÒMICAS

HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

Decano:	Lic. Luis Antonio Suárez Roldan
Secretario:	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal I:	Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal II:	Doctor. Byron Giovanni Mejía Victorio
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 Ortìz
Evaluador:	Msc. Luis Alejandro Samayoa Alvarado
Evaluador:	Msc. Aldo Ismael López Amaya

ACTA/EP No. 2628

ACTA No. MFEP-65-2020

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 Sábado 24 de octubre de 2020, a las 16:00 horas, para practicar el EXAMEN PRIVADO DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN del Licenciado **Alvaro Estuardo Cojon Sajquiy**, carné No. 201111284, estudiante de la Maestría en Formulación y Evaluación de Proyectos de la sección **C** de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de **Maestro 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 "**PROYECTO PARA EL DESARROLLO Y FORTALECIMIENTO DE EMPRENDEDORES CON ENFOQUE EN PLAN DE NEGOCIOS, EN EL MUNICIPIO DE SAN RAYMUNDO, GUATEMALA.**", 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 **75** 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 veinticuatro días del mes de octubre del año dos mil veinte.

Msc. José Ramón Lam Ortíz
Coordinador

Msc. Luis Alejandro Samayoa Alvarado
Evaluador

Msc. Aldo Ismael López Amaya
Evaluador

Lic. Alvaro Estuardo Cojon Sajquiy
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-65-2020

El infrascrito Coordinador del Jurado Examinador CERTIFICA que el estudiante **Alvaro Estuardo Cojon Sajquiy**, carné No. **201111284** incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro de la terna evaluadora.

Guatemala, 2 de noviembre de 2020.

(f)_____

Msc. José Ramón Lam Ortíz
Coordinador

AGRADECIMIENTOS

A DIOS:	Por darme la oportunidad y fortaleza de alcanzar este triunfo.
A MIS PADRES:	Por su esfuerzo y dedicación hacia mi persona, en especial a mi madre, que desde el cielo ha de estar celebrando este logro conmigo.
A MI NOVIA:	Por ser mi fuente de apoyo y estar a mi lado motivándome a alcanzar mis metas.
A MI FAMILIA EN GENERAL	Por apoyarme en los momentos más complicados de mi vida.
A MIS AMIGOS	En especial al grupo de trabajo de la maestría, por su apoyo en estos últimos dos años.
A LA ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO:	Por brindarme herramientas, conocimientos y sabiduría.
A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:	Por formarme como profesional.

Índice **Página**

RESUMEN.....i
INTRODUCCIÒN.....iii
1. ANTECEDENTES 1
1.1. Proyecto 1
1.2. Origen del emprendimiento 1
1.3. Desarrollo del emprendimiento..... 2
1.4. Emprendimiento y el desarrollo económico 4
1.5. Emprendimiento y la innovación..... 4
1.6. El emprendimiento en la actualidad..... 6
2. MARCO TEÓRICO 7
2.1. Importancia de los proyectos..... 7
2.2. Preparación y evaluación de proyectos 7
2.3. Identificación de oportunidades de negocio..... 8
2.4. Emprendimiento 9
2.5. El emprendimiento como generador de empresas y crecimiento económico..... 10
2.6. Enfoque de los emprendimientos 11
2.7. Clases de emprendimientos 12
2.8. El emprendimiento y su relación con la innovación 13
2.9. Fases del proceso de emprendedor 15
2.10. Emprendimiento y su relación con el nivel de ingresos 15
2.11. Importancia del estudio de mercado en el emprendimiento 16
2.12. Emprendimiento a nivel mundial..... 18
2.13. Emprendimientos a nivel de Latinoamérica 19
2.14. Emprendimientos a nivel de Centroamérica 21
2.15. Emprendimientos en Guatemala 22
2.15.1. Características del emprendimiento guatemalteco 23
2.15.2. Objetivos de Desarrollo Sostenible y su importancia en el emprendimiento de Guatemala 25

2.15.3. Ley de Fortalecimiento al Emprendedor y su importancia en el emprendimiento en Guatemala 32
2.15.4. Guatemala en el contexto internacional de emprendimiento 35
2.16. Descripción general del municipio de San Raymundo 36
2.16.1. Desarrollo del emprendimiento en San Raymundo 38
3. METODOLOGÍA 40
3.1. Definición del problema 40
3.2. Pregunta de la investigación 40
3.3. Objetivos 40
3.3.1. Objetivo General 40
3.3.2. Objetivos Específicos 41
3.4. Relación causa y efecto 41
3.4.1. Causa 41
3.4.2. Efecto 41
3.5. Delimitación del problema 41
3.5.1. Unidad de Análisis 41
3.5.2. Período Histórico 41
3.5.3. Ámbito Geográfico 41
3.6. Enfoque 42
3.7. Diseño 42
3.8. Alcance 42
3.9. Premisas metodológicas 42
3.10. Variables de exclusión 42
3.11. Población 43
3.12. Muestra 43
3.13. Métodos 43
3.14. Técnicas 43
3.15. Instrumentos 43
3.16. Resumen del procedimiento 44
4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS 45
4.1. Principal motivación de los emprendimientos de negocios en el Municipio 45

4.2. Tipos de negocio de mayor desarrollo en el mercado actual de San Raymundo ... 50
4.3. Principales limitaciones que enfrentan las familias que emprenden negocios 54
4.4. Instituciones que apoyan el emprendimiento de negocios en el Municipio..... 57
4.5. Importancia de los emprendimientos en San Raymundo 60
4.6. Propuesta estratégica para el desarrollo de emprendimientos de negocios 64
4.6.1. Propuesta de un programa de consultoría..... 64
4.6.2. Plan de negocios 75
CONCLUSIONES..... 88
RECOMENDACIONES 90
FUENTES DE INFORMACIÒN 92
ANEXOS..... 98

Acrónimos

ASEGUA:	Asociación de Emprendedores de Guatemala
BM:	Banco Mundial
CNC:	Consejo Nacional de Competitividad
CREA	Centro de Recursos Para Emprendedores en Acción
FODA:	Fortaleza, Oportunidad, Debilidad, Amenaza
GEM:	Monitor de Emprendimiento Global
INCAE:	Instituto Centroamericano de Administración de Empresas
INE:	Instituto Nacional de Estadística
IGE	Índice Global de Emprendimiento
MINECO:	Ministerio de Economía
ODS:	Objetivo de Desarrollo Sostenible
ONU:	Organización de las Naciones Unidas
OIT:	Organización Internacional del Trabajo
PEA:	Población Económicamente Activa
PYMES:	Pequeñas y Medianas Empresas
SEGEPLAN:	Secretaría de Planificación y de Programación de la Presidencia
TEA:	Tasa de Emprendimiento Temprano
TPP:	Innovaciones Tecnológicas en Productos y Procesos
UFM:	Universidad Francisco Marroquín
URL	Universidad Rafael Landívar

RESUMEN

El emprendimiento en la actualidad es una actividad determinante en la economía de las personas con iniciativas e ideas definidas, algunos lo ponen marcha logrando resultados favorables, en otros casos, deben enfrentarse a factores que restringen los avances como económicos, preparación académica, entre otros. Guatemala posee una amplia cantidad de emprendimiento, esto, como respuesta al aprovechamiento de oportunidad que detectan las personas, así también, en varias ocasiones por necesidad, ante la falta de oportunidad laboral que existe en gran parte del país.

En el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, las personas que inician un emprendimiento lo realizan por necesidad de generar sustento a sus familias, pero deben enfrentarse a varias limitantes desde aspectos económicos, como también, falta de preparación académica que les dificulta realizar una planificación apropiada en lo que se emprende. Independientemente al tipo de negocio que se realice, las persona no tienen una capacitación apropiada sobre los componentes que encierra el emprender una nueva idea, los factores que benefician o perjudican a dicho proyecto, en ocasiones no poseen habilidades apropiadas de cómo mostrar sus ideas al mercado objetivo, lo cual no les permite lograr el resultado esperado.

Con la finalidad de establecer los factores relevantes que limitan el desarrollo de nuevos negocios en el Municipio antes mencionado, se estableció mediante el presente trabajo de investigación, los elementos más importantes como lo es el objetivo general del porque se realiza el documento, los objetivos específicos que a través de sus resultados permitieron llegar al general. Así también, otros factores determinantes fueron las variables sobre el que se realizó la investigación, la unidad de análisis que se estudió, mediante un enfoque cuantitativo derivado a la manera en que se recolecto la información, el cual fue, a través de la técnica de encuesta por muestreo y entrevista telefónica, tomando en cuenta limitaciones que se presentaron en el trascurso de dicha investigación. Los resultados obtenidos dieron respuestas a los objetivos específicos, así mismo, mostraron las principales barreras a los que se enfrentan los emprendedores.

Los resultados de la investigación basados en los objetivos específicos, exponen que los factores principales que motiva al emprendimiento en San Raymundo es la generación de ingreso para el sustento de las familias, esto, ante la falta de oportunidad laboral que existe en el lugar, en otros casos, buscan ser independientes mediante ideas propias aprovechando oportunidades. Cada familia que inicia un negocio ve con mayor oportunidad el de mercado de consumo, debido a que es el lugar donde frecuenta las personas diariamente, asimismo, el de servicio es frecuentado recurrentemente, otro factor a considerar, es que las en la mayoría de ocasiones afrontan dificultades que no les permiten mejor desarrollo, tal como, el económico y los aspectos estratégicos que detiene los avance en sus iniciativas.

Según información, en la actualidad los emprendedores no tienen apoyo de instituciones que les den inducción sobre como iniciar nuevos negocios, que los capaciten de mejor manera en este ámbito. Es determínate hacer mención que mediante los diferentes tipos de emprendimientos las personas pueden generar ingresos y contribuir con ello a sus necesidades básicas, como también al desarrollo del propio Municipio.

Basado en los datos obtenidos el emprendimiento es vital para el sostenimiento de las familias en el Municipio, esto, porque a través del mismo generan el sustento para sus hogares ante la falta de empleo que hay en el lugar, pero se les dificulta obtener resultados factibles en sus negocios, esto por la poca preparación que tienen las personas y la falta de apoyo de alguna entidad o de la misma Municipalidad con herramientas para ir creciendo en lo que emprenden.

INTRODUCCIÒN

El presente Trabajo Profesional de Graduación centra su importancia en los beneficios que genera emprender negocios en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, como también, las barreras que afrontan las personas que inician nuevas ideas, o los que enfrentan cuando ya se encuentran en funcionamiento. El emprendimiento ha sido fundamental para el desarrollo tanto para las familias que lo realizan, como para el lugar donde se ejecuta, esto porque contribuyen con ingresos y a la vez generación de empleo.

En el inicio de la investigación, se describen en el primer capítulo, los antecedentes de lo referente a emprendimiento, haciendo énfasis a su significado teórico, como también el desarrollo que se ha tenido a lo largo de los años y su importancia en el ámbito económico mediante las oportunidades que se genera de empezar nuevos proyectos. Asimismo, se hace mención como el emprendimiento ha ido adaptándose a los cambios innovados que constantemente surgen hasta llegar a la actualidad, esto con la finalidad de estar siempre generando nuevas ideas acorde a las necesidades que constantemente surgen.

En el segundo capítulo, se presenta el marco teórico utilizado para fundamentar la investigación, la cual muestra la descripción de la importancia de los proyectos y como beneficia a las personas, se hace mención la manera en cómo se aprovechan oportunidades de negocio y los estudios que conlleva para analizar si es factible su realización. Se presenta datos relevantes sobre el emprender y la forma en como se establece soluciones a necesidades que surgen, mediante nuevos productos o servicios. Se presenta el enfoque principal del emprendimiento y la manera en como surgen, esto con la finalidad de tener un concepto más claro sobre el mismo, las clases que existen, las innovaciones que se ha tenido, así también, se hace mención principalmente la relación que tienen el emprender con el nivel de ingreso que beneficia a las personas que inician nuevas ideas.

Asimismo, dentro del marco teórico se describe la perspectiva del emprendimiento a nivel mundial y su conceptualización de como surgen las iniciativas en varios países, se hacen mención el emprender a nivel latinoamericano, como también, su desarrollo en Centroamérica. Se presenta el papel que tienen el emprendimiento en Guatemala y como mediante el mismo, se ha logrado sobresalir económicamente, se menciona el desarrollo que ha tenido este término emprender en San Raymundo y el impacto que ha causado en las familias.

En el tercer capítulo, se describe la metodología utilizada para el desarrollo de la investigación referente al emprendimiento, la cual muestra la definición del problema que dio origen a todo el desarrollo investigativo, así mismo, se presentan los objetivos fundamentales tanto general como especifico que se busca lograr con lo que se realiza, la unidad de análisis, el ámbito geográfico, y principalmente variables tanto dependientes como independientes que permitieron entrelazar todos los aspectos puntuales del tema central. Dentro de la metodología se presenta también, el enfoque y diseño de la investigación, la población y muestra utilizada para la obtención de información haciendo uso de las técnicas considerados aplicables al tema de estudio, tal como, la técnica de la encuesta por muestreo y entrevista telefónica mediante los instrumentos fundamentales como lo son los cuestionarios. Todos los datos mencionados anteriormente contribuyeron a la obtención de información sumamente importante para el análisis de la situación de emprendimiento en San Raymundo y la resolución al problema planteado.

En el desarrollo del capítulo cuatro, se presenta la discusión de resultados, se analizan y presentan a detalle los resultados obtenidos de los instrumentos aplicados dentro de la investigación los cuales dieron respuestas a los objetivos específicos, confirmando con ello la realidad a la que se enfrenta los emprendedores en el municipio de San Raymundo en la actualidad. Se hace mención los motivos que los lleva a emprender, que tipo de negocio es a lo que más se dedican las familias en lugar tomando en cuenta su situación económica, así también, se presenta las dificultades a las que se enfrentan constantemente los emprendedores.

Dentro de los resultados, se describe la falta de apoyo que han tenido las familias emprendedoras para desarrollarse de manera efectiva en cada una de sus ideas, también se menciona, la importancia del emprendimiento en la generación de ingresos tanto para las personas como para el mismo Municipio. Se incluye una propuesta estratégica con miras a beneficiar a los emprendedores, como también, los pasos que incluye un plan de negocios para todas aquellas personas que pretenden emprender nuevas ideas con miras a mejor su economía, pero no tienen o poseen poco conocimiento del tema. Finalmente se presentan las conclusiones de los resultados obtenidos durante la investigación, como también, las recomendaciones consideradas eficaces, con miras a contribuir en el desarrollo factible de las familias a través del emprendimiento y por ende al Municipio.

1. ANTECEDENTES

Dentro de los temas más relevantes que fundamentan la investigación se mencionan los siguientes:

1.1. Proyecto

El término proyecto se empezó hacer mención en España a finales del siglo XVll e inicios del siglo XVlll, dichos términos provienen de la palabra francesa proiectare, el cual significa idear, trazar o proponer el plan y los medios para la ejecución de algo. Se determina que proyecto es la creación de una nueva realidad en el plano social, económico, político o físico, se distingue de otras actividades, ya que supone de esfuerzos para la entidad o individuo que lo realice, satisfaciendo necesidades mediante algún bien o servicio, y no solo porque requiere inversión, sino también, tiene como principal objetivo obtener resultado con consecuencias transcendentales para quien lo realiza y hacia quien va dirigido, (Muñoz C. A., 2018).

1.2. Origen del emprendimiento

Según un estudio presentado por (Azqueta, 2017), denominado El concepto de emprendedor: origen, evolución e interpretación, establece mediante el mismo, que el término se desglosa de la palabra “emprendedor” el cual tiene su origen en el vocablo francés entrepreneur, utilizado por primera vez en el siglo XVll y hace referencia a las personas que se arriesgan en algo desconocido, empieza algo nuevo, aprovechan oportunidades para ponerlo en marcha. Según el estudio, entrepreneur fue introducido a la literatura económica a inicios del siglo XVIII por el economista francés Richard Cantillon, definiéndolo como un agente que compra los medios de producción a ciertas personas y los combina en forma ordenada y estratégica para obtener de allí un nuevo producto. Basado de los datos anteriores, el emprendimiento es la creación de algo nuevo o innovado mediante cambios que satisface las necesidades de distintos individuos, donde se caracterizan la capacidad de generar riqueza, producción y consumo y no se identifica necesariamente con la posesión de dinero, asumiendo riesgos y afrontando dificultades.

1.3. Desarrollo del emprendimiento

Se estima que, con el paso del tiempo ha ido actualizando el término a manera de mejorar el enfoque e ir especificando su contenido, adaptando sus características a la época en la que se desarrolla, manifestado así, un proceso evolutivo en donde influyen un sin número de factores sociales, económicos y culturales, dicho proceso ha sido de vital importancia para la creación de proyectos que fundamentan el desarrollo económico y social de algún determinado lugar. Es importantes mencionar que, en 1732 la Real Academia Española, nombro al concepto emprendimiento como “la persona que emprende hace y ejecuta, con resolución y empeño, alguna operación considerable y ardua”, mostrando con ello que emprender es una iniciativa de innovación, evolución y cambios, dando posibilidad de crecimiento a los que llevan a la práctica sus determinaciones y estrategias, (Azqueta, 2017).

Según Say en su Tratado de Economía Política escrito en 1803, citado por (Arrollo, 2017), afirma que el emprender se basa en factores productivos con la finalidad de tener una mayor rentabilidad el cual implica tomar un nivel de riesgo económico mientras se aprovecha todo lo que puede ser favorable en lo que se realiza. Cabe resaltar que el estudio hace mención que todo negocio iniciado tienen un dirigente denominado emprendedor el cual es un agente económico que une todos los medios de producción, siendo ellos tierra de uno, trabajo de otro y capital de un tercero para realizar un producto. Así también, se muestra que, mediante la venta de un artículo en el mercado objetivo, se paga la renta de la tierra utilizada, el salario de sus empleados, interés en el capital y se obtienen el respectivo beneficio.

Continuando con el autor, el estudio del emprendimiento se ha desarrollado mediante distintos factores, hasta constituir una línea de estudio propia, principalmente en el ámbito de la economía y su relación con la empresa, en la cual es posible diferenciar tres corrientes principales para su evolución: la corriente económica, la socio-psicológica y la comportamental:

a. Mediante la corriente económica se define al emprendimiento como el proceso de obtener nuevas combinaciones en productos o técnicas, rompiendo con ello el equilibrio existente en el mercado y con un retorno incierto tal como lo hace mención Schumpeter en 1911. En esta corriente se considera al emprendedor como un motor de cambio y crecimiento económico, beneficiándose de sus habilidades y su propensión a generar innovaciones, llevando a cabo nuevas combinaciones que puedan tomar la forma de nuevos productos, servicios, procesos, mercados, formas organizativas, o fuentes de abastecimiento. Tomando en cuenta el enfoque de la corriente económica se determina que un emprendedor busca el cambio continuo en lo que realiza, apoyándose en todo lo que tienen a su alrededor y explota sus oportunidades principalmente en el aspecto de innovación, el cual es una herramienta efectiva que contribuye a la mejora continua y a la obtención de mejores recursos.

b. Asimismo, la corriente socio-psicológica se centra en las características personales de los emprendedores y las diferencias existentes entre ellos, considerando aspectos como la creatividad, la capacidad de asumir riesgos, la agresividad, el deseo de independencia o la necesidad de alcanzar logros. Desde la perspectiva de esta corriente, el factor clave de todo negocio es el emprendedor, por ello se presenta como un individuo capaz de tener una idea innovadora y poderla transformar y realizar, es decir, es una persona que está alerta a las oportunidades de los vacíos que dejan los mercados que no están en equilibrio y los aprovecha.

c. Igualmente, otra de las corrientes determinantes es la comportamental el cual analiza el comportamiento del emprendedor, al considerar que son las acciones y no las características de los individuos las que explican las actividades emprendedoras relacionados con la creación y la dirección de nuevas empresas. La corriente comportamental ha tenido un gran desarrollo en los últimos años, pues ayuda a comprender y mejorar la gestión empresarial y el funcionamiento de los procesos emprendedores, todo lo anterior es de utilidad para el crecimiento económico, mejorar la calidad de vida y sobre todo como una alternativa para combatir el desempleo, desigualdad, pobreza, entre otros factores.

1.4. Emprendimiento y el desarrollo económico

Se considera que la relación entre ambos conceptos es un factor clave para el dinamismo en la economía, tal como lo hizo mención Cantillon en su documento Economía Industrial en 1978, el emprender es la voluntad que tienen las personas para desarrollar nuevas formas de obtención de recursos, el mismo que implica enfrentarse a un nivel de riesgo económico considerado, convirtiendo con ello, los retos en oportunidades, con el cual promueven nuevas empresas que crean trabajo, intensifican la competitividad e incrementan la productividad a través del cambio tecnológico y la innovación. Con lo anterior se muestra que emprender no solo beneficia económicamente a quien inicia la idea, sino, se contribuye a construir la economía de un país, logrando con ello mejores ingresos a sus impulsores y contribuyentes, (Chirinos, Meriño, Martinez, & Pèrez, 2018).

Continuando con el autor, las actitudes de desafíos y aprovechamiento de oportunidades que genera el emprender son vitales para el progreso económico, el cual es visto como un conjunto de acciones creativas que se direccionan en la búsqueda de mejorar una situación crítica o de construir algo nuevo, independientemente de los recursos disponibles con el que se cuenta. La apropiada interacción entre la iniciativa emprendedora y el desarrollo económico ha sido el principal reto para los responsables de todo proyecto, tales como empresarios, agentes de cambio, entre otros individuos. Las operaciones que se emprenden, dependen exclusivamente del capital humano, el cual es el encargado de proyectar ideas estratégicas capaces de transformar situaciones que alteran el buen funcionamiento de las iniciativas de negocios.

1.5. Emprendimiento y la innovación

La innovación forma parte del desarrollo de las empresas que quieren ser más competitivas, según Schumpeter en 1934, quien es el primer economista que trató los conceptos de emprendimiento e innovación, hace mención que los productos, servicios, procesos son cada vez más competitivos y desplazan del mercado a los viejos, (Gutama & Jimènez, 2019).

Los avances tecnológicos tienen efecto positivo en el grado del desarrollo económico de lo que se emprende, esto por la creciente comunicación, accesibilidad a la información y el conocimiento que existe en la actualidad, las personas cada vez más reconocen oportunidades, aprovechan y desarrollan emprendimientos de acuerdo a su potencial de creatividad. Se considera que detrás de los consumidores, clientes, proveedores, trabajadores, competidores, entre otros, están las personas que son las que escuchan, dialogan, comprenden y comparten en un mundo interconectado, tratando siempre estar a la vanguardia de la tecnología y de todo lo innovado, (Gutama & Jimènez, 2019).

La innovación ha sido vital para el emprendimiento, esto porque constituye el principal componente para el aumento de la productividad de los países. Según Schumpeter (1942), el innovar es una de las causas del desarrollo económico, es decir, es un proceso de transformación económica, social y cultural, ya que trata de la introducción de nuevos bienes y servicios en el mercado, el surgimiento de nuevos métodos de producción y transporte, la consecución de la apertura de un nuevo mercado, la generación de una nueva fuente de oferta de materias primas y el cambio en la organización en su proceso de gestión. Se estima que ambos contextos han sido vitales para el avance del término emprendimiento, ya que, está orientado a hacer mayor énfasis en escenarios de ingresos, asumiendo riesgos y aprovechando nuevas oportunidades, (Salazar, Gonzàlez, Sànchez, & Sanmartin, 2019).

Continuando con el autor, quien cito a Vesga en 2017, considera la innovación como un proceso deliberado que permite el desarrollo de nuevos productos, servicios y modelos de negocios en las organizaciones, generando resultados concretos, medibles, y está asociado al desarrollo de un espíritu emprendedor en los individuos, es decir, a una actitud hacia el trabajo que se caracteriza por la permanente búsqueda de oportunidades y por la capacidad para articular recursos humanos y físicos con el objetivo de aprovecharlo y generar nuevos ingresos.

1.6. El emprendimiento en la actualidad

Con el paso de los años el emprender ha sido vital para el desarrollo económico y bienestar de una región. En los últimos años el ecosistema emprendedor ha evolucionado hacia un mayor nivel de madurez, esto se aprecia en que los proyectos emprendedores están estructurados de mejor manera en cuanto a la propuesta de valor y se están acostumbrando a presentarse en sociedad con los deberes hechos y algunas métricas de tracción. La capacidad emprendedora, así como la capacidad de innovación continua, constituyen dos pilares fundamentales que sostienen el nivel de competitividad en la economía, esto es notorio con el uso de la tecnología va en aumento, y muchas herramientas digitales que se han vuelto imprescindibles en los negocios, (Fuente, 2020).

Continuado con el autor, los emprendedores en la actualidad se han convertido en el centro de la innovación y la transformación, siendo capaces de convertir cualquier idea en un negocio y/o *Startup* (empresa que está en la etapa inicial de su operación). El emprendimiento no deja de escalar posiciones y, por primera vez en mucho tiempo, las pequeñas empresas ven un aumento de sus ingresos y sus clientes.

El emprendimiento es vital para el desarrollo de la economía en distintos lugares, mediante ideas innovadas puestas en marcha y con estrategias debidamente estructuradas se logran mejorar el nivel de ingreso de las familias emprendedoras.

Según lo indicado por (Sampieri, Fernàndez, & Baptista, 2014), la investigación se considera como un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos los cuales se aplican al estudio de un fenómeno o problema. Derivado de lo anterior, la teoría que da soporte al tema central de la investigación mediante fuentes concisas se presenta a continuación en el siguiente marco teórico.

2. MARCO TEÓRICO

Dentro de los elementos conceptuales en que se fundamenta la investigación, se mencionan los siguiente:

2.1. Importancia de los proyectos

Conforme a lo indicado por (Baca, 2013), un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana. En este sentido puede haber diferentes ideas, inversiones de monto distintos, tecnología y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a satisfacer las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, etc.

2.2. Preparación y evaluación de proyectos

Según lo menciona (Sapag, Sapag, & Sapag, 2014), el proyecto surge como respuesta a una idea que busca la solución de un problema de terceros, necesidad o deseo, tal como remplazo de tecnología obsoleta, abandono de una línea de productos, demanda insatisfecha de un artículo o servicio, introducción de un nuevo canal de comercialización tal como el comercio electrónico o la manera de aprovechar una oportunidad de negocio. Conforme al autor, es importante considerar que, si se desea evaluar un proyecto de creación de un nuevo negocio, innovar alguno que ya se tienen en funcionamiento mediante cambio tecnológicos, lanzar al mercado nuevos productos o servicios, entre otros, es fundamental tener presente el término de conveniencia económica, de tal manera que se asegure que resolverá una necesidad humana eficiente, segura y rentablemente.

Continuando con el autor, es indispensable que, desde la primera etapa de un proyecto, se identifique la oportunidad de negocio con su respectiva estrategia de implementación y diseño de modelo para verificar la viabilidad del mismo, ya que esto sirve de base para continuar con las otras fases, es decir, en una segunda etapa determinar la inversión, costo o beneficios, para que finalmente en una tercera etapa se pueda medir la rentabilidad de la inversión realizada.

Independientemente del tipo de proyecto que se realice, tanto privado como social se deben considerar distintas variables antes de la toma de decisiones, dentro de estos, se hace mención el monto de la inversión que debe hacerse para su puesta en marcha, para ello debe apoyarse en las proyecciones de mercado, en el crecimiento de la población, el ingreso obtenido, así también, debe considerarse la oferta y la demanda, las características propias del bien o servicio que desea producirse, entre otros, todo lo anterior con finalidad de determinar el impacto que tendrán en alguna comunidad al cual está dirigido el negocio y los costos a cubrir, (Sapag, Sapag, & Sapag, 2014).

2.3. Identificación de oportunidades de negocio

La metodología debidamente estructurada de un proyecto, permite identificar y definir la idea que se pretende llevar a cabo para obtener un beneficio, para ello (Sapag, Sapag, & Sapag, 2014), hace mención las fases de para determinar una oportunidad de negocio:

- ¿Dónde estamos?: constituye el punto de partida del proceso de una oportunidad de negocio, comprender el entorno de donde se quiere desarrollar, diagnosticar la población que está afectada por una necesidad, también, se debe tener presente las fortalezas y debilidades de lo que se quiere emprender.

- ¿Hacia dónde vamos?: es el diseño de la propuesta de valor, conocida también como el diseño de la estrategia competitiva, que corresponde al conjunto de atributos que caracteriza la experiencia del usuario al que queremos entregar un producto o servicio, de tal manera que se le facilite la vida.

- ¿Cómo vamos a llegar?: obedece al diseño de la estrategia competitiva, de la estrategia comercial y del modelo de negocio con los que se dará viabilidad a la ejecución del proyecto, estableciendo una relación comercial entre el cliente y el emprendedor a manera de facilitarle la vida con lo que se le ofrece y la forma de hacérselo llegar.

- Definición del modelo de negocio: es importante definir el tipo de negocio que se va a emprender e introducir al mercado, tomando en cuenta las alternativas como a quien va dirigido y los beneficios que va a generar, la manera en cómo se conseguirá los ingresos, entre otros, a tal manera que lo que se emprende favorezca a las dos partes.

- La estrategia de implementación: son las acciones que se realizan, buscando un crecimiento en términos de cobertura geográfica, introducción de nuevos segmentos de consumidores e introducción de nuevos productos y servicios complementarios, de tal manera que se pueda abarcar más mercado y lograr mejores beneficios.

- El proceso de innovación: innovar significa sorprender al cliente, no únicamente satisfacerlo; por lo tanto, la innovación exige realizar algo novedoso, algo no esperado, no existente, alejado de las soluciones tradicionales, en el entendido de que en el mundo actual el consumidor busca resolver sus múltiples necesidades en forma cada vez más dinámica.

2.4. Emprendimiento

Conforme a (Parra, Rubio, & Lòpez, 2017), el emprendimiento se considera como una manera de pensar, razonar y actuar centrada en aprovechar oportunidades, planteada con visión global y llevado a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la persona que lo realiza o en todo caso a la empresa donde se desarrolla, a la economía y a la sociedad a la que está dirigido. El análisis apropiado para emprender, permite identificar una serie de problemáticas y necesidades que dan origen a una iniciativa, sin embargo, parte del proceso es justamente responder hacia dónde se quiere ir, teniendo en cuenta los recursos a utilizar, las habilidades, motivaciones personales, ventajas competitivas, entre otros. Es importante mencionar fases que se consideran vitales para el desarrollo del emprendimiento:

- Se debe tener preparación personal, con autoconfianza, creatividad a la innovación.
- Identificar una oportunidad o aprovechar alguna problemática que se pueda resolver.
- Crear una solución apropiada a la problemática o necesidad identificada.
- Aplicación correcta de recurso.
- Controlar los riesgos que puedan suscitarse.
- Diseñar un plan de comunicaciones que contribuya a la efectividad de lo emprendido.
- Formular y aplicar una estrategia que asegure la factibilidad de cada actividad.

2.5. El emprendimiento como generador de empresas y crecimiento económico

Según (Gutièrrez, Romero, Dìaz, & Sulbaràn, 2017), afirma que el emprendimiento puede estar basado en los resultados alcanzados y se puede catalogar como un constructo estimulador de la economía e impulsor de la actividad productiva. Bajo estas consideraciones, se forma una persona emprendedora asumiendo riesgos de iniciar un nuevo proyecto económico sin saber lo que acontecerá, pudiendo encontrarse con el fracaso y comenzar de nuevo los planes o consolidar plenamente la idea de negocio (empresa). En la mayoría de los casos, el individuo asume por cuenta propia a través de su carácter personal, rasgos, educación, motivación o necesidad, la intención de emprender, es decir, de poner en marcha una actividad económica, produciendo bienes o servicios para satisfacer las necesidades de una población, contribuyendo al bienestar y riqueza tanto propia como de la sociedad.

Continuando con el autor, con la finalidad de satisfacer necesidades, en varias ocasiones no se inicia una idea como persona individual, si no, como un grupo de emprendedores en búsqueda de generar bienes y servicios, surgiendo así, las empresas familiares, que tiene todas las características de un emprendedor, con la diferencia que conservan una estructura de capital de propiedad familiar, donde su gestión está influenciada por este grupo de personas denominada familia que en conjunto buscan crecimiento empresarial e ingresos económicos, en los últimos años se han fortalecido al punto de constituir más del 40% de las empresas en el mundo.

2.6. Enfoque de los emprendimientos

Según el Índice Global de Emprendimiento (IGE), consultado por el Consejo Nacional de Competitividad (CNC, 2018), hace saber que todo emprendimiento se considera como la interacción dinámica entre las actitudes, habilidades y aspiraciones emprendedoras por parte de los individuos, que impulsa la asignación de recursos a través de la creación y operación de nuevas empresas. El emprender además de hacer uso óptimo de los recursos disponibles y utilizarlos en combinaciones para maximizar resultados, agrega valor a cualquier proceso o actividad en la que interviene. Basado en IGE, se hacen mención de 3 elementos esenciales del enfoque de todo lo que se inicia:

Cuadro 1: Componentes esenciales de un emprendimiento

Actitudes Emprendedoras	**Competencia Para Emprender**	**Aspiraciones Emprendedoras**
Percepción de oportunidades	Oportunidad de emprender	Innovación de productos
Habilidades emprendedoras	Absorción de la tecnología	Innovación de procesos
Aceptación del riesgo	Capital humano	Alto crecimiento
Networking (Red de contactos profesionales)	Competencia	Internacionalización
Cultura de apoyo		Capital de riesgo

Fuente: Elaboración propia, con base en el documento Índice Global de Emprendimiento 2017, de (CNC, 2018).

Conforme lo muestra el cuadro del Índice Global de Emprendimiento, mediante (CNC, 2018), los tres componentes antes mencionados son importantes considerar, mediante las actitudes emprendedoras se definen las características generales para reconocer una oportunidad de negocios, mediante investigaciones, experiencia y decisiones para aceptar retos. En el aspecto de competencias para emprender, se determina la capacidad que tiene una persona para iniciar un nuevo proyecto, aprovechando todos los recursos disponibles. Finalmente, en el apartado de aspiraciones emprendedoras, hace referencia a las iniciativas que se pretenden mostrar al mercado, innovación y características que los hace distintos, mediante estrategias y planificación estructurada.

2.7. Clases de emprendimientos

Dentro de los más relevantes según (Vélez & Ortiz, 2016) se mencionan los siguientes:

Cuadro 2: Clases de emprendimientos

Clasificación general de los emprendimientos	**Clasificación especifica de los emprendimientos**	**Descripción**
Según características de la empresa	Emprendimiento por necesidad	Se caracteriza por no tener una planificación de crecimiento futuro, por esta razón no se tiene un valor agregado o perspectiva de mercados nacionales o internacionales, se obtienen bajos niveles de ingresos, utilidad y activos.
	Emprendimiento Tradicional	Se caracteriza porque sus productos y/o servicios que ofrece no tienen diferencias, en algunos casos no tiene capacitada su mano de obra, pocos usan tecnologías. No tienen un crecimiento por su estructura competitiva y no cumple con criterios de ventas, rentabilidad y sostenibilidad alta.
	Emprendimiento Dinámico	Se caracteriza por un crecimiento rápido, rentable y sostenido, teniendo un nivel de ventas representativo según la época o circunstancia en el que se desarrolla.
Según su objetivo	Emprendimientos de base social.	Se caracteriza por que tienen la capacidad de satisfacer las necesidades de la sociedad que está en su entorno, a través de una figura empresarial. La obtención beneficios pasa a un segundo plano.
	Emprendimientos inclusivos.	Estos se incorpora a individuos de bajos recursos que buscan sobresalir en su economía mediante proyectos basados en sus necesidades.
Según su origen	Spinoffs	Se estiman como la continuidad de otro proyecto iniciando con anterioridad buscando los mismos resultados, mediante innovaciones.

Fuente: Elaboración propia, con base en el documento Emprendimiento e Innovación de (Vélez & Ortiz, 2016).

Mediante el cuadro de las clases de emprendimientos, presentado por (Vélez & Ortiz, 2016), en términos específicos, cada iniciativa esta propenso a resolver necesidades puntuales, planteando soluciones factibles, por ello su formulación, evaluación y las decisiones finales que se toman, se encierran a las necesidad u oportunidad detectada. El análisis apropiado de un proyecto a emprender permite identificar una serie de problemáticas y necesidades que dan origen a una idea, sin embargo, parte del proceso es justamente responder hacia dónde se quiere ir, teniendo en cuenta los recursos a utilizar, las habilidades, motivaciones personales, ventajas competitivas, con los cuales marcarán el camino a seguir, pues parte del fracaso de una buena idea nace de la carencia en el conocimiento del negocio, de la falta de experiencia, entre otros.

2.8. El emprendimiento y su relación con la innovación

Según (Sainz, 2016), el innovar, juega un papel de vital importancia en el desarrollo de los de cada negocio, esto, porque induce a la realización de cosas nuevas, diferentes y mejor de lo que en la actualidad hace los demás, esto para conseguir cambios factibles en los proyectos iniciados o que están en funcionamiento. En términos específicos la innovación es uno de los elementos clave de la actividad emprendedora, a través del mismo, se introducen ideas creativas a la mejora de productos como también procesos en servicios, generando aportes con soluciones inéditas a los problemas encontrados y a la vez permite responderá a las necesidades puntuales de las personas.

Conforme lo menciona (Vélez & Ortiz, 2016), la decisión de mejoras que se tome en un emprendimiento innovando todo lo considerado importante, será basada en el tipo de proyecto a desarrollar, esto tomando en cuenta que todos tienen distintos propósitos a cumplir, diferentes etapas a superar, pero siempre en búsqueda de mejores resultados, considerando el alcance, tiempo, presupuesto, riesgo y calidad, realizando tareas interdependientes. Dentro de las distintas clases de innovación que son de vital importación en lo que se emprende, se hacen mención:

Cuadro 3: Clases de innovación

Clasificación general de la innovación	**Clasificación especifica de la innovación**	**Descripción**
Según el objeto de la innovación.	Innovación en producto (bienes y servicios)	Se caracteriza por la introducción de un producto o servicio totalmente nuevo en el mercado, así como mejoras continuas, sustanciales y leves al producto existente que se desea mejorar, en algunos casos mediante tecnología.
	Innovación en procesos	Denominándose innovaciones TPP (Innovaciones Tecnológicas en Productos y Procesos). Abarca actividades de naturaleza muy diversa (científica, tecnológica, organizacional, financiera y comercial). Cualquier actividad empresarial (producción, organización, gestión, marketing, etcétera).
	Innovación en los mercados	Consiste en crear, ampliar o segmentar los mercados de ventas y en crear o mejorar las fuentes de aprovisionamiento de materias primas y productos.
Según el grado de novedad de la innovación.	Las innovaciones radicales	También llamadas básicas, primarias o totales, hacen referencia a productos o procesos totalmente nuevos, ya que presentan diferencias significativas en cuanto a su finalidad, prestaciones, características, propiedades teóricas, materias primas o componentes utilizados en su fabricación.
	Innovaciones incrementales	Son consideradas parciales, progresivas o secundarias, son mejoras en productos o procesos ya existentes.

Fuente: Elaboración propia, con base en el documento Emprendimiento e Innovación de (Vélez & Ortiz, 2016).

Las distintas innovaciones que se consideran en el cuadro anterior, hacen referencia que se deben tener presentes estas clasificaciones al momento de realizar algún determinado proyecto, esto para tener mejor conocimiento de los cambios que se deseen implementar. Para que ello suceda, se debe tener presente los intereses del público objetivo, aprovechar toda la capacidad instalada con la que se cuenta, así como, otros factores que contribuyan al alcance de lo establecido.

2.9. Fases del proceso de emprendedor

Según el Monitor de Emprendimiento Global (GEM) elaborado por la Universidad Francisco Marroquín (UFM, 2019), considera el emprendimiento como un proceso que inicia desde que una persona tiene la idea de poner un negocio, hasta que la relación con este, se cierra. Durante este proceso se transita por diversas fases tales como:

a) Emprendimiento potencial: se considera cuando está en la mente de una persona, se establece como oportunidad, habilidad y conocimiento.

b) Emprendimiento naciente: se determina así cuando una persona ya ha comprometido recursos para iniciar un negocio, pero este aún no ha generado ingresos.

c) Emprendedor propietario de un negocio nuevo: se da cuando el proyecto naciente ha generado ingresos por un periodo inferior a 3.5 años.

d) Emprendimiento establecido: se considera así, cuando un proyecto ha generado ingresos en un periodo superior a 3.5 años.

e) Emprendimiento descontinuado: se establece así, cuando una persona no ha cerrado un negocio, no ha vendido o se ha interrumpido la relación entre dueño/administrador.

2.10. Emprendimiento y su relación con el nivel de ingresos

Todo emprendedor al momento de prestar un servicio o al producir o vender un producto, siempre lo realizan con la finalidad de generar entrada de dinero con la que se cubre costos y obtienen una ganancia. El nivel de ingreso se da al momento de realizar la venta de un bien o servicio y con ello se da entrada de dinero, una vez descontando costos refleja el beneficio, el cual conforme se ejecuta una mejor comercialización de lo que se ofrece al mercado, aumenta el nivel económico de la persona, logrando con ello el objetivo del negocio que es maximizar los beneficios obtenido, es decir, lograr un incremento patrimonial, (Mendoza & Olson, 2016).

Los emprendedores con vista a mejorar su nivel económico, busca aprovechar el potencial mediante nuevas combinaciones de recursos que generan ventaja competitiva en el producto o servicio que ofrece al público objetivo. Un negocio debidamente organizado es capaz de ejecutar innovaciones efectivas y estratégicas que derivan el mejoramiento de procesos productivos, estableciendo con ello mejores resultados en los proyectos, con lo anterior se obtienen beneficios sustancialmente observables en términos de una mayor rentabilidad. Las empresas que estructuran y alinean sus valores hacia las orientaciones de actividades con emprendimiento innovado y creativo, tienen mayores probabilidades de obtener un mejor nivel de ingreso. Con visión de lo antes descrito, los emprendimientos se establecen con la finalidad de tener entrada de dinero mediante el diseño y creación de nuevas ideas, mejores oportunidades de empleo, productos o modelos de negocios a la altura del mercado actual, entre otros, (Sornoza, y otros, 2018).

El término de nivel ingresos se relaciona estrictamente con diversos aspectos económicos, pero también sociales, ya que la existencia o no de los mismos puede determinar el tipo de calidad de vida de una familia o persona que pone en marcha alguna idea, así también, muestra la capacidad productiva del negocio en marcha. Los ingresos que surgen, sirven además como fuente vital para futuras inversiones y crecimiento, esto, porque independientemente que es vital para mejorar las condiciones de vida de los emprendedores, pueden ser de utilidad para crecer y mantener el aspecto productivo del proyecto realizado, (Sornoza, y otros, 2018).

2.11. Importancia del estudio de mercado en el emprendimiento

Según lo menciona (Angulo, 2016), el proceso de un proyecto, una vez identificado la oportunidad de negocio, clientes potencial insatisfecho y que sea viable desde un punto de vista operativo, para una mejor toma de decisión se debe tener presente la realización de estudios, dentro de estos se hace mención el estudio de mercado, el cual es uno de los primeros en realizar, esto porque su objetivo esencial es verificar la posibilidad real de penetración de un producto o servicio en el mercado determinado, tomando en cuenta riesgos que se corren y posibilidad de éxito.

Continuando con el autor, se considera que es el punto de partida donde se presentan detalles del proyecto que se quiere realizar, para ello es importante tener presente lo siguiente:

- Al iniciar el estudio del mercado se debe especificar el producto o servicios que va a entregar el proyecto, indicando sus atributos como características esenciales de lo que se va ofrecer.
- Cuantificar la oferta de parte de los vendedores y la demanda mediante los clientes.
- Prever políticas adecuadas de precios, estudiar la mejor forma de comercializar y realizar las acciones de promoción del producto o servicio.
- Determinar si el producto que se pretende fabricar y vender o el servicio que se ofrecerá será aceptado en el mercado.
- Estimar la cantidad de producto o servicio ofrecidos por el nuevo negocio que la comunidad o el mercado objetivo estaría dispuesta a adquirir a determinado precio.
- Conocer los precios de los productos similares, sustitutos y complementarios.
- Conocer los canales de comercialización adecuados para hacer llegar los productos y servicios a los usuarios (consumidores) en el lugar o en el momento que lo necesitan.
- Conocer la posibilidad de influir en las necesidades de los consumidores mediante el desarrollo de artículos novedosos o servicios apropiados.
- Mediante el estudio de mercado se determina el riesgo que el producto o servicio corre de ser aceptado o no por el mercado objetivo.

Según lo indica el autor, mediante el estudio de mercado se da el primer paso a la investigación sobre un nuevo emprendimiento que se quiera realizar, esto porque, basado en dicho análisis se pueden tomar decisiones si se continua o no con la iniciativa. Una vez aprobado el de mercado se puede continuar con los otros estudios[1] que son vitales para el desarrollo de un proyecto eficaz.

[1] Para ampliarse el tema véase del documento de (Angulo, 2016).

Los nuevos negocios que se inician están debidamente estructurados para detectar y aprovechar nuevas oportunidades. Para ello (Marketing, 2019), en su informe Investigación de Mercado, menciona que las empresas o individuos pueden alcanzar sus objetivos orientando todo su esfuerzo hacia la satisfacción de necesidades de los principales consumidores, investigando y analizando el comportamiento de los mismos, detectando sus necesidades y la forma de satisfacerlas, averiguar sus hábitos de compra, lugares que frecuenta, momentos, preferencias entre otros factores, todo, mediante un estudio de mercado.

2.12. Emprendimiento a nivel mundial

A nivel mundial el emprender es tomado como un factor de la economía, es así que los países desarrollados han conceptualizado al emprendimiento como un nuevo modelo que se fundamenta en la investigación científica y la innovación, vinculándolo con el desarrollo tecnológico. Asimismo, otros factores influyentes para el desarrollo de la actividad emprendedora en el mundo, son las características demográficas, culturales y económicas, siendo un aporte fundamental para que los proyectos tengan futuro, (Gutama & Jimènez, 2019).

Según el Informe Mundial de Emprendimiento 2017-2018, presentado por (Asociaciòn RED GEM, 2018), el 74% de los emprendedores en diferentes países del mundo comienza sus negocios por oportunidad, el resto del porcentaje lo realiza por otros motivos como lo son las necesidades surgen en la población. Con lo anterior da muestra que las economías con mayor desarrollo reportan niveles más altos de iniciativa emprendedora impulsada por oportunidades y, a su vez, mayores índices de innovación y de perspectivas de creación de empleo, lo cual es vital para el desarrollo de los países que buscan sobresalir**.** A nivel regional, América del Norte se sitúa a la cabeza con un 82% de emprendedores motivados por oportunidades, así como, los avances que han tenido aprovechando las ideas que surgen, seguidamente están los países de Europa (75%) y Asia y Oceanía (74%), quienes también se enfocan en este tipo de proyectos.

Continuando con el autor, El grado de innovación, también juega un papel importante, en cuanto a una iniciativa emprendedora a nivel mundial, en la cual siempre se busca ofrecer un producto o servicio nuevo para el mercado, donde también sobresalen las economías desarrolladas como Canadá (43%), Estados unidos (36%) o Francia (48%), quienes, según su porcentaje, es el nivel de innovación que tienen sus emprendimientos en el mundo lo cual les ha venido a beneficiar a su crecimiento económico.

Según un informe presentado por U.S. News & World Report en el 2020, y citado por (Ramìrez, 2020), hace mención que a nivel mundial dentro de los países más aptos para emprender tomando en cuenta varios factores, se hacen mención Estado Unidos, como el tercer mejor lugar para iniciar un negocio, después de Alemania y Japón. Lo que hace relevante al país norteamericano para iniciar ideas es el modelo empresarial que tiene**,** a diferencia de muchas otras naciones, el fracaso no está mal visto aquí, sino que se considera una experiencia de aprendizaje y los empresarios continúan tomando riesgos y teniendo iniciativas hasta lograr sus propósitos, además de ello, se tiene libertad ilimitada para crear empresas, apoyo de financiamiento bancario, crecimiento tecnológico, entre otros, lo cual los hace apto para realizar nuevos proyectos.

2.13. Emprendimientos a nivel de Latinoamérica

Mediante un estudio denominado Emprendimiento juvenil en Latinoamérica, realizado por (Murillo, 2016), hace mención que por lo general personas jóvenes inician nuevos proyectos en estos países a diferencia del resto del mundo. Los principales mercados que segmentan es el relacionado con consumo en un 63%, tales como ventas al menudeo, restaurantes, comercios de productos básicos, entre otros, seguido por el de transformación con un 22%, como talleres, construcciones, etc., mostrando con ello, que es donde ven mayor oportunidad de crecimiento, seguidamente están los mercados complementarios como lo son servicio y extractivo con porcentajes moderados. Pero no todo es factible para lo que inician nuevos proyectos, ya que se enfrentan a limitantes como financiamiento, políticas de gobierno, falta de infraestructura, poca capacidad para innovar y crear estrategias que les permita mostrase al mundo de los negocios.

Se establece mediante el estudio GEM, planteado por la (UFM, 2019), la capacidad de aprovechar oportunidades ha sido vital para la evolución empresarial en Latinoamérica, existen distintas razones por las cuales se emprende, siendo: el emprendimiento por necesidad y el incentivado por las oportunidades, en la cual 2 de cada 3 jóvenes entre 18 y 34 años buscan emprender. Motivados por oportunidades, el 32% de las personas buscan mejorar su estilo de vida, mediante el crecimiento económico y la independización, por otra parte, los emprendedores por necesidad estimando el 68%, lo realizan por la falta de empleo, por lo que las iniciativas es una forma de sobresalir.

Un reciente informe del Banco Mundial (BM, 2019), denominado El Emprendimiento en América Latina, Muchas Empresas y Poca Innovación, hace mención, que en Latinoamérica existen varias empresas emprendidas, pero tienen muy pocos avances evolutivos, incluso en las principales naciones exportadoras de la región como Chile, Colombia y México, el porcentaje de empresas que eligen exportar es mucho menor que lo esperado, dado su nivel de desarrollo. El informe muestra que la realidad empresarial se ve entorpecida por la baja innovación que tienen algunos países, en muchos casos, la mayoría de las empresas son micro o pequeñas, y se consideran que los emprendedores lo inician por necesidad y no por aprovecha una oportunidad.

La economía formal, conformado con el inicio de las micro, pequeñas y medianas empresas, ha ido en aumento en los países latinoamericanos y se han mantenido estables a lo largo de los últimos años, actualmente ha habido un incremento estimado del 90% relativo de las microempresas derivado a estrategias de autoempleo y sobrevivencia económica de quienes los emprenden. En relación al ingreso que generan las empresas se considera que las microempresas, aportan el 27% del empleo, asimismo el 3.2% en el aspecto productivo como agricultura y comercio para los países latinoamericanos, las pequeñas y medianas empresas generan el 61.2% de empleo y un 24.6% referente a los productivo, confirmando con ello que estas entidades son importante, para la mejora del nivel de ingresos en estas regiones, (Dini & Stumpo, 2018).

2.14. Emprendimientos a nivel de Centroamérica

Según el estudio Innovación y Emprendimiento en Centroamérica realizado por el Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE, 2018), se considera que el 95% del parque empresarial de esta zona, está conformado por micro, pequeñas y medianas empresas emprendidas, el resto son las empresas de mayor amplitud. Se posiciona a Costa Rica como el país más avanzado económicamente de la región, esto por el nivel de emprendimiento que tienen, tanto tecnológico como manufacturero, seguido por Guatemala que busca mejorar su economía mediante el aprovechamiento de oportunidades, así también, El Salvador, Honduras, Panamá, Nicaragua y Belice, quienes, mediante proyectos iniciados, han tenido avances en su economía.

El desarrollo del emprendimiento centroamericano está enfocado en el entorno de satisfacer los intereses de consumidores y productores, así también, de lograr comercio internacional mediante exportaciones e importaciones de distintos productos, generando con ello un crecimiento aceptable de empleo, siendo un 34% mediante las pequeñas y medianas empresas y un 41% de las entidades desarrolladas, lo cual vienen a colaborar con el crecimiento de su Producto Interno Bruto, (INCAE, 2018).

Según el Índice Global de Innovación (IGI), citado por (Bobadilla, 2019), el desarrollo, generación y consolidación de nuevos negocios en los países de Centroamérica se hace con la con la finalidad de buscar soluciones a problemas existentes, pues, se considera que, a través del emprendimiento innovado se puede lograr un salto en el tema de competitividad y lograr así un mayor desarrollo económico y social. Se estima que Costa Rica es el país más emprendedor e innovador de la región ubicándolo en el puesto 54 a nivel mundial, esto debido a los constantes proyectos que suele iniciar sus habitantes, principalmente pequeñas y medianas empresas. Los otros países que conforma la región, tienen un índice que esta crecimiento, derivado a los distintos tipos de comercio que suelen iniciar, determinando que Panamá ocupa el puesto 70 a nivel mundial en emprendimientos, seguido por Guatemala (102), Honduras (105), El Salvador (104), y Nicaragua puesto 122, quienes tienen un número aceptable de personas que consideran iniciar un negocio, sin embargo, tienen percepción negativa respecto a las oportunidades de mercado, generando con ello un alto temor al fracaso.

Dentro de los distintos productos que se comercializan en Centroamérica están los de tipo agrícola, textiles y manufacturados, los cuales venden a nivel nacional como también algunos logran exportar a otros países, satisfaciendo con ello, las exigencias de los consumidores que cada vez demandan mayor responsabilidad en la cadena de producción, así también, balancear las ventas entre los formatos físico y digitales que en la actualidad están en constante crecimiento, los cuales son parte de los retos que enfrentan los comercios constantemente. Con las herramientas adecuadas, las probabilidades de éxito ascienden entre el 30% y el 40% de las empresas iniciadas en los países centroamericanos, (Bobadilla, 2019).

2.15. Emprendimientos en Guatemala

En el país se busca mejorar la calidad de vida de las personas, mediante distintas iniciativas, a través del cual se considera sobresalir día con día, teniendo un beneficio propio y en ocasiones social. En Guatemala el 3.9 millones de personas perciben oportunidades de negocios y tratan de aprovecharlo ya sea por necesidad o por mejorar su economía, de los cuales 2.4 millones consideran tener las habilidades para realizarlo, así también, en la actualidad 1.2 millones de guatemaltecos generan ingresos a través de sus propias iniciativas, (Gàndara, 2017).

Según (UFM, 2019), mediante GEM, se hacen mención que la mayoría de personas que emprenden en el país son de género masculino, es decir, que del total de 2.4 millones, el 54.9% son hombres, el restante del mismo, son mujeres (45.1%), lo cual muestra que son similares el nivel de emprendimiento ambos géneros, indicando con ello que todos los que inician algún tipo de negocio, lo hacen con miras a mejorar sus ingresos o mantenerse estable en su economía, pero más que mejorar la economía, los que se inician en este mundo de nuevas ideas lo hacen por necesidad ante falta de oportunidad laboral que existe actualmente.

2.15.1. Características del emprendimiento guatemalteco

Según (UFM, 2019), mediante el estudio GEM , se estima que, en Guatemala con el paso de los años la mayoría de personas de diferentes edades empiezan a superar adversidades financieras mediante planteamiento de negocios, es decir, tanto hombre como mujeres entre los 18 y 64 años de edad, toma la aptitud de emprender nuevos retos. Se considera que en el país todo lo iniciado no siempre alcanza el resultado esperado, muchos emprendimientos fracasan por distintos aspectos, como, falta de inversión económica, innovación en productos o servicios, no apegarse a las necesidades de las personas, falta de preparación o experiencia al iniciar un proyecto, esto, muchas veces se debe a que no tienen un nivel educativo que les permite desarrollar mejores estrategias, no se tiene capacitación apropiada que refuerce su creatividad, autosuficiencia e iniciativa personal.

Otros retos a superar para iniciarse en el mundo de los negocios, en Guatemala se estima que no hay políticas de gobierno favorables al emprendimiento, ni suficientes programas para apoyar actividades. La forma en que funciona las leyes del país en ocasiones no benefician, debido a que es complicado y costoso cumplir con la regulación para registrar formalmente un proyecto, generar plazas formales de empleo, exigir el cumplimiento de contratos, exportar e importar productos, entre otros. Se considera que hay disponibilidad de infraestructura comercial y profesional, pero muchas barreras de acceso para los emprendedores, pues estos carecen de capacidad de pago para contratar servicios especializados de consultoría, profesionales, legales y contables, (Forbes, 2019).

La mayoría de negocios iniciados en Guatemala, se plantean en 4 mercados según (UFM, 2019), mediante GEM, considerados vitales para el desarrollo económico del país. Dentro de los mercados que dan soporte al país se hacen mención a los de mayor importancia:

a. Orientado al consumo (71%): Ventas al detalle, ventas de comida, ropa, fruta y verdura, panaderías, tiendas de barrio, librerías, etc.

b. Transformación (16%): Talleres de mecánica, zapatería, artesanías, sastrerías, herrería, construcción, carpintería, molino.
c. Servicios para Empresas (10%): Mantenimiento de computadoras, servicios contables, fotocopias, publicidad, asesoría jurídica.
d. Extractivos (3%): Granja de animales, manejo forestal, pesca, elaboración de piedrín.

Los cuatro tipos de mercados considerados vitales para el mercado guatemalteco, el de consumo es el de mayor auge, es donde la mayoría de emprendedores se ha desarrollado o desea iniciarse porque consideran que es el lugar en el que normalmente las personas acuden a comprar sus productos de necesidades básicas. Seguidamente las de transformación y las que prestan servicios son de suma importancia porque aparte de dar solución a un problema y generar ingreso, también crean empleos. Otro mercado que empieza a tener crecimiento es el extractivo, que son vitales para la generación de ingreso, (UFM, 2019).

Continuando con el autor, los mercados de consumo y transformación en comparación a los otros, requieren una inversión promedio que va de los Q. 5,000.00 o menos de dicho monto hasta Q. 25,000.00; lo cual según su capacidad es accesible a las personas optar a estos montos. Los otros mercados servicio y extractivo, por los montos de inversión que requiere que en ocasiones sobre pasa los Q. 25,000.00, es lento su desarrollo, de igual manera son vitales para generar ingresos. Se considera que, a nivel general, los emprendimientos empiezan sus operaciones con un financiamiento inferior a los Q. 5,000.00, lo cual limita el acceso a tecnología, infraestructura productiva y acciones de incorporación al mercado y, por lo tanto, condiciona su desarrollo desde las etapas iniciales. Del total de las personas que emprenden, 3 de cada 10, tienen ganancias promedio mensual entre Q.2,500.00 y Q.5,000.00, según el monto invertido y el tipo de negocio iniciado, confirmando con ello, que en Guatemala emprender es una opción y una oportunidad para generar ingresos.

2.15.2. Objetivos de Desarrollo Sostenible y su importancia en el emprendimiento de Guatemala

Conforme lo menciona la Organización de la Naciones Unidas (ONU, 2015), debido a los constantes desafíos que surgen para lograr una mejor calidad de vida de las personas, se solicitó apoyo al sector empresarial en el 2015 para promover Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), los cual tiene como finalidad erradicar la pobreza, proteger el planeta, así como garantizar la paz y la prosperidad. Derivado de lo anterior, los ODS se enfocan en temas empresariales para solucionar problemas globales a nivel mundial, tomado como auge en el emprendimiento social, creando empresas que contribuyan a que se cumplan esos objetivos, colaborando con el desarrollo económico de las personas, inclusive, trabajando con metas que se puedan cumplir a futuro, siendo la visión el 2030.

Continuando con el autor, dentro de los ODS se desarrollaron 17 objetivos, mismas que Guatemala forma parte de los países con el compromiso de su cumplimiento, esto con la finalidad de contribuir a un mejor impulso de los emprendimientos y lograr resultados favorables para quienes los realizan, las cuales se hacen mención:

1. Fin de la pobreza

La erradicación de la pobreza en todas sus formas es uno de los fines de este objetivo, es decir, se requiere enfocar en las familias más vulnerables, aumentando el acceso a los recursos y servicios básicos, apoyando a las comunidades más afectadas por distintos conflictos, satisfaciendo necesidades básicas, como salud, educación, acceso al agua y saneamiento, desastres relacionados principalmente por el clima, entre otros. Se estima que el 8% de los trabajadores y sus familias en el mundo viven en situación de extrema pobreza, esto porque lo que ganan trabajando no les garantiza una vida digna, debido a ello, el apoyo en nuevas opciones para generar ingresos ha sido necesario, por lo que el emprendimiento social es de suma importancia en estos casos.

2. Hambre cero

Ponerle fin al hambre, lograr seguridad alimentaria y mejora de la nutrición, promoviendo una agricultura sostenible, ha sido un gran apoyo para las personas, ya que mediante el crecimiento económico y al aumento de la productividad agrícola en las últimas dos décadas, el número de personas desnutridas ha disminuido más de la mitad. En regiones como Asia Central y Oriental América Latina y el Caribe han avanzado enormemente en la erradicación del hambre, por lo que los ODS buscan terminar con todas las formas de hambre y desnutrición para 2030 y velar por el acceso de todas las personas, en especial los niños, a una alimentación suficiente y nutritiva durante todo el año. Para logra lo anterior, implica promover prácticas agrícolas sostenibles a través del apoyo a los pequeños agricultores y el acceso igualitario a la tierra, la tecnología y los mercados.

3. Salud y bienestar

Garantizar una vida sana y promover el bienestar de las familias en todas las edades, es otro de los objetivos de los ODS, logrado grandes avances en la lucha contra las causas de muerte y enfermedad. Antes de la pandemia del COVID-19, se consiguieron avances en la mejora de la salud de millones de personas, sin embargo, se necesitan más esfuerzos para erradicar por completo una gran variedad de enfermedades y abordar un número de problemas de salud, tanto constantes como emergentes. A través de una financiación más eficiente de los sistemas sanitarios, un mayor saneamiento e higiene, se podrán conseguir avances significativos a la hora de ayudar a salvar las vidas de las personas.

4. Educación de calidad

Se garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad, promoviendo oportunidades de aprendizaje durante la vida para todos, asimismo, amplio conocimiento en nuevas ideas con los que se busca sobresalir. La educación permite la movilidad socioeconómica ascendente y es clave para salir de la pobreza. Durante la última década, se consiguieron grandes avances a la hora de ampliar el acceso a la educación y las tasas de matriculación en las escuelas en todos los niveles, con ello también las personas aprovechan sus conocimientos para iniciarse en nuevos proyectos.

5. Igualdad de género

Mediante los ODS se logra la igualdad entre los géneros y empoderar al género femenino, lo cual es beneficioso, esto porque garantizar el acceso universal a salud, acceso a recursos económicos, como tierras, propiedades, así también, se esfuerzan en igual magnitud ambos géneros en búsqueda de un desarrollo familiar mediante nuevas ideas e iniciativas, es importante mencionar que la meta fundamental para conseguir este objetivo es el apoyo entre ambos, tanto hombres como mujeres en búsqueda de una mejor calidad de vida. Hoy más mujeres ocupan cargos públicos y se convierten en líderes lo cual ayuda a alcanzar una mayor igualdad de género.

6. Agua limpia y saneamiento

Se garantizar la disponibilidad de agua, gestión sostenible y el saneamiento para todos. Si bien se ha conseguido progresar de manera sustancial a la hora de ampliar el acceso a agua potable y saneamiento, existen miles de millones de personas (principalmente en áreas rurales) que aún carecen de estos servicios básicos, es decir que son lugares que necesitan apoyo para mejorar su calidad de vida. En todo el mundo, una de cada tres personas no tiene acceso a agua potable salubre, dos de cada cinco personas no disponen de una instalación básica destinada a lavarse las manos con agua y jabón, por lo que las inversiones adecuadas en infraestructura son importantes, esto porque, proporcionan instalaciones sanitarias y fomentan prácticas de higiene.

7. Energía asequible y no contaminante

Mediante los objetivos se garantiza el acceso a una energía asequible, segura, sostenible, renovable y moderna para todos, pero sobre todo altamente alcanzable a través del cual se logra conseguir una de las metas de los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2030. Por lo anterior se ha hecho indispensable invertir en fuentes de energía limpia, como la solar, eólica y termal y mejorar la productividad energética, esto como apoyo a las personas que inician en nuevos proyectos y necesitan de este beneficio para poder innovar lo que realizan y alcanzar sus propósitos.

8. Trabajo decente y crecimiento económico

Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo productivo es uno de los motivos esenciales de los ODS, lo cual ha dado su resultado favorable ya que, durante los últimos 25 años, la cantidad de trabajadores que viven en condiciones de pobreza extrema ha disminuido drásticamente, pese al impacto de la crisis económica de 2008 y las recesiones globales suscitados, los cuales es beneficios. Pero a pesar de lo anterior, según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en 2015 hay más de 204 millones de personas desempleadas en el mundo. Los ODS apuntan a estimular el crecimiento económico sostenible mediante el aumento de los niveles de productividad y la innovación tecnológica, fomentando políticas que estimulen el espíritu empresarial y la creación de empleo lo cual es crucial para este fin, por lo que iniciarse en nuevos negocios es vital para su crecimiento y desarrollo

9. Industria, innovación e infraestructura

Un crecimiento económico inclusivo y sostenido puede impulsar el progreso, crear empleos para todas las personas y mejorar los estándares de vida y a la vez fomentar la innovación. La inversión en infraestructura y la innovación son motores fundamentales del crecimiento y el desarrollo económico. Con más de la mitad de la población mundial viviendo en ciudades, el transporte masivo y la energía renovable son cada vez más importantes, así como también el crecimiento de nuevas industrias y de las tecnologías de la información y las comunicaciones, lo cual facilita cualquier idea por iniciar.

10. Reducción de las desigualdades

Es de vital importancia reducir la desigualdad entre países, esto porque las uniones son fuente de desarrollo comercial. En la actualidad los países que económicamente están estables se quedan con más del 40% de los ingresos a nivel mundial, mientras que los de bajos recursos con el 2% o 7% del total. La desigualad de ingresos es un problema mundial que requiere soluciones globales, estas incluyen mejorar la regulación y el control de los mercados y las instituciones financieras, fomentar la asistencia para el desarrollo y la inversión extranjera directa para las regiones que más lo necesiten. Otro factor clave es el apoyo a los pequeños emprendedores que buscan sobre salir con nuevas ideas.

11. Ciudades y comunidades sostenibles

Es importante lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles tanto en las zonas urbanas y rurales. La migración de familiares a otros países ha provocado que se tenga un mejor desarrollo en algunas ciudades ya que ha incrementado en un mundo prospero económicamente, y los barrios marginales se están convirtiendo en una característica más significativa de la vida urbana. Con lo anterior se mejora la seguridad y la sostenibilidad de las ciudades, lo cual implica garantizar el acceso a viviendas seguras y asequibles. También es indispensable realizar la inversión en diferentes proyectos a manera de lograr un bienestar favorable y mejor participación de las personas que necesitan apoyo principalmente con empleo.

12. Producción y consumo responsable

Mediante el consumo y la producción (fuerzas impulsoras de la economía mundial) se hace énfasis al uso del medio ambiente natural y de los recursos de una manera que se evite efectos destructivos sobre el planeta. Se estima que con el consumo y la producción sostenibles se pueden realizar con pocas cosas aumentar la eficiencia de recursos y promover estilos de vida sostenibles. Mediante estos dos factores se pueden contribuir de manera sustancial a la mitigación de la pobreza y a la transición hacia economías verdes y con bajas emisiones de carbono, pero es importante el trabajo que aporta a la seguridad alimentaria y llevar hacia una economía que utilice los recursos de manera más eficiente y con higiene, provechando factores mediante emprendimientos.

13. Acción por el clima

Es indispensable la adopción de medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos dados desde 1998 a 2017, esto porque no hay país en el mundo que no haya experimentado los dramáticos efectos del cambio. Las emisiones de gases de efecto invernadero continúan aumentando, además, el calentamiento global está provocando cambios permanentes en el sistema climático, cuyas consecuencias pueden ser irreversibles si no se toman medidas urgentes ahora. Estos tipos de acciones puede afectar grandemente a las personas que se ganan la vida mediante la agricultura u otros factores relacionados con la tierra.

14. Vida submarina

Para la ODS es indispensable conservar y utilizar en forma sostenible los océanos, los mares y los recursos marinos para el desarrollo de la Tierra y lograr que sea un lugar habitable para los seres humanos. La forma en que se gestiona este recurso es vital y fundamental, así como, para contrarrestar los efectos del cambio climático, es importante mencionar que los medios de vida de más de 3.000 millones de personas dependen de la biodiversidad marina y costera ya que muchas personas se dedican a este tipo de actividad para ganarse la vida. Los ODS generan un marco para ordenar y proteger de manera sostenible los ecosistemas marinos y costeros de la contaminación terrestre, así como para abordar los impactos de la acidificación de los océanos.

15. Vida de ecosistemas terrestres

Mediante la gestión sostenible de los bosques, luchar contra la desertificación, detener e invertir la degradación de las tierras y detener la pérdida de biodiversidad, es otro de los principales enfoques de los ODS, esto, porque es fuente de desarrollo de las personas ya que es parte de su sustento y subsistencia. La flora provee el 80% de la alimentación humana y la agricultura representa un recurso económico y un medio de desarrollo importante. A su vez, los bosques cubren el 30% de la superficie terrestre, proveen hábitats cruciales a millones de especies y son fuente importante de aire limpio y agua, además, son fundamentales para combatir el cambio climático y fuente de sostenimiento de las personas mediante lo que se produce y pone a la venta.

16. Paz, justicia e instituciones sólidas

La funcionalidad de este objetivo es promover sociedades justas, pacíficas e inclusivas. Esto porque sin paz, estabilidad, derechos humanos y gobernabilidad efectiva, no es posible alcanzar el desarrollo sostenible. Se vive en un mundo cada vez más dividido, algunas regiones gozan de niveles permanentes de paz, seguridad y prosperidad, mientras que otras caen en ciclos aparentemente eternos de conflicto y violencia. Los ODS buscan reducir sustancialmente todas las formas de violencia y trabajan con los gobiernos y las comunidades para encontrar soluciones duraderas a los conflictos e inseguridad, así como, fortalecimiento de los derechos humanos.

17. Alianzas para lograr los objetivos

Es importante revitalizar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenibles, esto debido a la crisis humanitaria provocada por conflictos o desastres naturales que continúan demandando más recursos y ayuda financiera. Muchos países también requieren de esta asistencia para estimular el crecimiento y el intercambio comercial, principalmente a través del emprendimiento. Hoy el mundo está más interconectado que nunca. Mejorar el acceso a la tecnología y los conocimientos es una forma importante de intercambiar ideas y propiciar la innovación. Para lograr el crecimiento y desarrollo sostenibles, es vital que se coordinen las políticas para ayudar a los países o lugares a manejar su deuda y para promover inversiones para los menos desarrollados y lograr con ello avances en su economía.

Según (ONU, 2015), el desafío de los Objetivos de Desarrollo Sostenible es bastante amplio y complejos porque van desde detener enfermedades hasta prevenir conflictos, pero siempre con la finalidad de disminuir la pobreza y apoyar a las personas. Los emprendimientos sociales son vitales en estos casos ya que utilizan los ODS como guía para contribuir con alguna solución efectiva que pueda beneficiar a los habitantes en el futuro, tomando en cuenta cada necesidad que les aqueja y cómo afrontarlo.

Conforme a la (Agenda 2030, 2017), Guatemala es uno de los 193 países que firmaron y se comprometieron en el cumplimiento de estos 17 objetivos, para ello en el año 2018, el Congreso de la República de Guatemala emitió el Decreto Número 20-2018 Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento. El Decreto 20-2018 no solo busca fomentar ideas de negocios sostenibles que contribuyan al crecimiento y desarrollo de Guatemala, sino además que contribuya a los Objetivos de Desarrollo Sostenible -ODS- de la ONU, ya que debe ser un esfuerzo entre un mundo científico, técnico, académico y social. En base a lo anterior, al fomentar el emprendimiento social y todo aquel proyecto enfocado en solucionar estos retos contenidos en los 17 ODS, el Estado de Guatemala forma parte fundamental para que en conjunto se logre soluciones factibles en bienestar de las familias de escasos recursos.

2.15.3. Ley de Fortalecimiento al Emprendedor y su importancia en el emprendimiento en Guatemala

El emprendimiento es vital en Guatemala, tal es su importancia que el Ministerio de Economía (MINECO) impulso la Ley de Fortalecimiento al Emprendedor, según decreto número 20-2018, para el cual en sus Artículos describe lo importante que es emprender ya que mediante el mismo se generan oportunidades estables de empleo, se mejora la calidad de vida de los guatemaltecos; especialmente de la población que se encuentra en situación de pobreza o extrema pobreza y la incursión de nuevos mercados que contribuyan a la riqueza nacional. Dentro de los Artículos más importantes se mencionan:

Artículo 1. Objeto de la ley. Incentivar y fortalecer el emprendimiento en Guatemala mediante apoyos técnicos y financieros al emprendedor; así como agilizar el proceso de formalización de los emprendimientos creando una nueva figura jurídica para reducir los tiempos y costos de los trámites de inscripción.

Artículo 2. Ámbito. La Ley aplica a todas las personas o grupos de personas que desean promover una o varias actividades económicas lícitas que se realicen dentro del país.

Artículo 3. Finalidad de la ley. Creación de un marco jurídico que brinde las condiciones adecuadas y las herramientas tecnológicas que promuevan el aumento de la productividad, mayor competitividad por medio del acceso al financiamiento y a nuevos mercados a los emprendedores, buscando su inclusión en el sistema formal para ampliar la base empresarial y el desarrollo social y económico, especialmente en aquellas comunidades o regiones cuya población se encuentra en situación de pobreza y extrema pobreza o son vulnerables a los flujos migratorios internos y externos.

Artículo 4. Objetivos Específicos.

1. Fomentar la cultura emprendedora en los ciudadanos para estimular la creación de empresas éticas y sostenibles, que contribuyan al crecimiento y desarrollo de Guatemala.
2. Fomentar una sociedad que valore, impulse y reconozca a la persona emprendedora y el proceso creativo que implica el materializar sus iniciativas empresariales.

3. Establecer un marco normativo y organizacional para la creación de políticas que promuevan el emprendimiento y la innovación.
4. Fortalecer la industria de soporte al emprendimiento, articulando los diferentes actores de tal manera que se logre incidir en todas las fases del emprendimiento de forma eficiente y dinámica para minimizar los riesgos de no lograr un emprendimiento exitoso.
5. Promover el desarrollo de la cadena de financiamiento a los emprendedores, con mecanismos e instrumentos ágiles, dinámicos e innovadores, acordes a las distintas fases del emprendimiento.
6. Promover una vinculación efectiva entre los distintos actores del ecosistema de emprendimiento, que faciliten la coordinación, interacción y sinergia a través de espacios de acción colectiva entre el sector público, privado y académico del entorno nacional de emprendimiento.
7. Promover el desarrollo de las comunidades o regiones cuya población se encuentra en situación de pobreza y extrema pobreza o son vulnerables a los flujos migratorios internos y externos.
8. Que la Educación Emprendedora se incluya en el sistema educativo nacional a través de programas que desarrollen las capacidades emprendedoras personales.
9. Eliminar las barreras burocráticas y de procedimientos innecesarios que limitan la creación de empresas, así como su posterior funcionamiento, independientemente de otras figuras jurídicas existentes.
10. Crear un nuevo tipo de Sociedad Mercantil para la constitución de una micro o pequeña empresa que podrá ser conformada por uno o más accionistas de manera expedita, (Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento, 2018).

Conforme a la (Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento, 2018), en sus Artículo 5 hace mención las distintas definiciones con las que la Ley define al emprendimiento para un mejor entendimiento del mismo:

a. Emprendimiento: Manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza aprovechando las oportunidades presentes en el entorno, para satisfacer las necesidades de ingresos personales a través de la innovación de procesos y productos que generen competitividad y cuyo resultado sea la creación de valor en beneficio de la persona, la empresa, la economía nacional y la sociedad.
b. Ecosistema de Emprendimiento: Conjunto de agentes públicos y privados, cuya actividad está estrechamente relacionada con el fenómeno emprendedor y que por tanto pueden contribuir a la creación y desarrollo de nuevas empresas.
c. Emprendedor: Persona individual o jurídica, con visión innovadora de negocios, productos y servicios que crea una idea, y que a través de procesos dinámicos la ejecuta para convertirla en realidad.
d. Mentalidad y Cultura Emprendedora: Manera de pensar y actuar frente al emprendimiento, transformando comportamientos, creencias, modelos mentales y paradigmas a favor de la creación de empresas innovadoras como opción de vida.
e. Proyecto Emprendedor: Plan de ejecución y de financiamiento de la idea del emprendedor, mediante procesos generados dentro de una estructura de negocio o empresa nueva e innovadora con la finalidad de desarrollar un determinado producto o servicio.
f. Industria de Soporte: Entidades de apoyo al emprendimiento que se encargan de prestar asistencia técnica, acompañamiento y orientación empresarial, para la sostenibilidad de los emprendimientos desde la concepción de la idea de negocio o empresa hasta la puesta en marcha, consolidación y expansión.
g. Educación Emprendedora: Formación para el emprendimiento que busca el desarrollo de la cultura emprendedora con acciones que persiguen, entre otros, la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales, dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo. La educación debe incorporar, formación teórica y práctica, lo más avanzado de la ciencia y de la tecnología.

h. Modelo de Negocio: 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.
i. Redes de Emprendimiento: están formadas por un conjunto de personas que se unen para compartir experiencias, conocimientos y recursos dentro del Ecosistema de Emprendimiento.

Continuando con la Ley de Fortalecimiento del Emprendimiento, se enmarca dentro de sus Artículos la forma en que cada inversionista aporta al desarrollo del negocio, tomando en cuenta beneficios y obligaciones, la manera en cómo se forma sociedades, así también, cada uno de los pasos que conlleva registrar legalmente el proyecto, todo lo anterior con la finalidad de que cada proceso realizado quede registrado en documento escrito para evitar posteriores inconformidades entre emprendedores. Es importante hacer mención que todo lo indicado por estas Leyes está a cargo del Viceministerio de Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía, quienes buscan crear condiciones competitivas a los emprendedores, como también aprobando financiamiento que son de utilidad para iniciar ideas.

2.15.4. Guatemala en el contexto internacional de emprendimiento

Según (UFM, 2019), mediante GEM, el país posee una Tasa de Emprendimiento Temprano (TEA) bastante alto (27.5%), en comparación a Latinoamérica (18.3%), y a países con nivel de ingresos bajos (18.0%), medio (16.2%) y altos (10.1%), es decir, una actividad emprendedora bastante aceptable para el desarrollo. Se hace mención que el país alcanza una posición relevante a nivel mundial de países emprendedores, con un total de 2.4 millones de personas que se inicia en los negocios, principalmente jóvenes entre 18 y 34 años. Se estima que el 95% de los guatemaltecos consideran que iniciar un proyecto es una actividad deseable para ganarse la vida, así también, un determinado porcentaje no desarrolla las oportunidades que se les presenta, por temor al fracaso.

Se establece que en Guatemala el 53% de los emprendedores empiezan motivados por la necesidad de generar ingresos ante la escases de oportunidad laboral, mientras que un 47% lo hace a partir de la identificación de una oportunidad de mercado, mostrando con ello que las personas a pesar de las adversidades, son emprendedoras, y tratan de aprovechar cada oportunidad que se les presente para generar ingresos e inclusive sobresalen tanto a nivel Latinoamericano como a otros países a nivel mundial, mediante iniciativas y estrategias, presentando al mercado nuevos productos o servicios innovando, (UFM, 2019).

2.16. Descripción general del municipio de San Raymundo

El Municipio pertenece al departamento de Guatemala, es considerado como un lugar rico en tradiciones, costumbres culturales y artesanales, se estima que cuenta con más de 34,239[2] habitantes actualmente, siendo en un 75% indígenas, los cuales están ubicados en sus aldeas, asimismo, se considera que del total de la población el 53% son mujeres, mientras que los hombres ocupan el 47%, (Unidad para la Prevención Comunitaria de la Violencia (UPCV, 2018)).

San Raymundo posee una Población Económicamente Activa (PEA) de 22,480, representado el 66% del total de la población, siendo un 35% mujeres y el 31% hombres comprendidos en las edades de 14 a 50 años. A pesar de tener un porcentaje aceptable de personas con capacidad laboral, la falta de empleo afecta notoriamente a los pobladores, y los que poseen uno, los hace vulnerables al nivel de ingreso, esto porque su sueldo es inferiores al salario mínimo (Q. 1,800.00)[3], con lo cual, las familias cubren con dificultad sus necesidades básicas. En el nivel educativo, el Municipio actualmente cuenta con una cobertura insuficiente ya que la mayoría tienen un nivel primario, los niveles básico y diversificado solo una parte a logrado estudiarlo, se estima que la tasa de cobertura en nivel básico es de 75.91%, mientras que para el diversificado un 41.47%, demostrando también, una gran debilidad en el nivel superior universitario, factor que afecta a la población para superarse mediante un mejor empleo o proyecto personal, (SEGEPLAN., 2019).

[2] (INE, 2019).
[3] (SEGEPLAN, 2010).

Según (Valladares, 2017), las fuentes de trabajo donde se desarrolla una parte de la población, lo constituye la fabricación de cohetes o denominados juegos pirotécnicos, la elaboración de artesanías como tejidos de algodón, ollas y comales de barro que posteriormente son vendidos en el mercado local, sin enfoque a salir a comercializarse a otros municipios. La agricultura forma parte principal de las fuentes ingresos y subsistencia de las personas, ya que, es vital tanto para el consumo como para el comercio, principalmente siembra de maíz, frijol, café, mango, aguate, tamarindo y en pequeña escala la siembra de flores como girasoles, yerberas, etc.

Conforme a la (Municipalidad de San Raymundo, 2019), en su informe San Raymundo, hace mención que el Municipio debe su ingreso a distintas formas de comercio, siendo el principal, el dedicada al uso agrosilvopastoril (combinación de la agricultura con la cría de animales domésticos en una misma unidad de producción), el cual se ha estado incrementando en los últimos años. El sistema agroforestal (cultivo y comercio de plantas agrícolas y forestales), mediante un conjunto de técnicas permite el uso del suelo para producir alimentos forestales o frutal, juntamente con la ganadería cultivados en el mismo lugar, dan sustento económico a la población mediante un empleo, a estas actividades se le suma la producción artesanal.

Referente a la producción agropecuaria en la que participa parte de la población, se encuentran la ganadera, en específico, los productos lácteos**,** los cárnicos y la industria pollera que es una actividad que actualmente está empezando a tener auge en el lugar. Se considera que otro tipo de ingresos que reciben alguna personas en el Municipio lo representan las remesas de las personas que han migrado a otros países, siendo un 20% de la población, la movilidad migratoria es bastante elevada por la falta de oportunidad de empleo y buscan otras maneras de dar sustento a sus familias, factor que provoca que haya déficit en viviendas, educación y salud en la población, especialmente en el área rural, (Municipalidad de San Raymundo, 2019).

2.16.1. Desarrollo del emprendimiento en San Raymundo

Según (SEGEPLAN., 2019) se hace mención que, en el aspecto de emprendimiento, las personas buscan formas de sustento a sus familias y lo hacen mediante distintas iniciativas, tal como el comercio de diferentes artículos, el cual es solo local, sin énfasis a expandirse a otros municipios o departamentos. El Municipio a la fecha cuenta con una concentración de variedad de negocios emprendidos principalmente por familias, tanto en el mercado municipal, como en las principales zonas centrales, aldeas y caseríos, siendo estas, tiendas de comestibles, ventas de verduras y frutas, farmacias, ferreterías, panaderías, comercio de ropa, talleres mecánicos, librerías, entre otros. En la zona central de San Raymundo se desarrollan alrededor de 511 negocios, de los cuales, el 29% está centrado dentro del mercado municipal, en la cual se ofrecen gran cantidad de producto, enfocado principalmente al consumo, así como, el 71% de comercios variados son realizados en distintas zonas del casco urbano del lugar.

Del total de negocios que con el paso del tiempo van en incremento en el lugar, se hacen mención que el 25% es dedicado a las tiendas de productos básicos, esto debido a que las personas lo ven como una opción con mayor oportunidad de sobre salir, debido a que es donde los vecinos frecuentan diariamente, así también, porque no se necesita mayor estrategia para ponerse en marcha, aunque, es importante mencionar que en varias ocasiones no obtienen el resultado esperado y termina en fracaso este tipo iniciativas. El otro porcentaje de proyectos está divido en distintas tiendas como los dedicados a ventas de ropa, zapaterías, restaurantes, venta de frutas y verduras, panaderías, librerías, distintos servicios técnicos y profesionales, entre otros, (SEGEPLAN., 2019).

Continuando con el autor, la iniciativa de distintos emprendimientos es vital para San Raymundo, ya que, mediante ello, las personas logran el sustento diario, así también, ofrecen una oportunidad de empleo a otras personas. La oportunidad de progreso económico local está enfocada en comercios, pero en la actualidad se les ha complicado poder sobresalir, debido al aumento de competencias que surgen con las mismas ideas, algunos más innovados que otros.

En zonas externas a la cabecera municipal dentro de las principales actividades económicas que prevalecen están las tiendas de consumo diario, ventas de frutas y verduras, entre otros, mediante ello las familias emprendedoras han tratado de mejorar su nivel de ingreso, a pesar de distintas dificultades que deben afrontar, buscan constantemente la manera de superarlas, aunque en varios casos no lo ha logrado y fracasan. Dentro de los factores a los que se enfrentan están tanto el tema de financiamiento, como también destrezas y estrategias para superar a las distintas competencias que existen en el mercado actual, (SEGEPLAN., 2019).

La actividad económica del Municipio ha sido lenta en su evolución, debido a que el resultado en los negocios en varias ocasiones no es el esperado y en la mayoría de casos, solo funcionan meses y son abandonados, esto sucede por distintos factores que les aqueja, tal como una planificación inapropiada, falta de estudios previos a iniciar el proyecto, inversión mal dirigida, falta de estrategias, entre otros. Asimismo, en la actualidad no se cuenta con entidades que apoyen a los emprendedores del lugar, a nivel municipal en ocasiones imparten charlas principalmente a mujeres de cómo fabricar determinados objetos, principalmente manualidades, más no las estrategias que les permita exponerlo al mercado y poderlos comercializar, lo cual impiden el crecimiento económico a nivel local y de las personas que buscan sobresalir constantemente mediante oportunidades de negocios, (SEGEPLAN., 2019).

Con la finalidad entender la realidad actual a la que se enfrentan las personas que inician nuevos negocios, se presenta el Trabajo Profesional de Graduación denominado Proyecto para el Desarrollo y Fortalecimiento de Emprendedores con Enfoque en Plan de Negocios, en el municipio de San Raymundo, Departamento de Guatemala, así también, su respectiva metodología.

3. METODOLOGÍA

Los elementos fundamentales que conforman el conjunto de procedimientos que dan soporte a la investigación, se mencionan a continuación.

3.1. Definición del problema

La mayoría de emprendedores en San Raymundo, tienen ideas sobre nuevos negocios que ponen en marcha con la finalidad de buscar la manera de un sustento diario para sus familias, pero pocos alcanzan los resultados esperados y logran estabilidad, debido a que se enfrentan a factores que detienen el desarrollo, siendo estos, falta de preparación académica ya que no tienen una planificación estratégica a seguir, que sean realizables y rentables lo que les dificulta alcanzar sus metas propuestas. Asimismo, la mayoría de personas emprende por necesidad ante la escasez laboral que existe en el Municipio, por ello, no tienen una capacitación apropiada en lo que realizan, poco conocimiento en temas administrativos, falta de recursos económico y de estrategias efectivas para mostrar sus ideas al mercado objetivo, lo cual no les permite lograr el resultado esperado y terminan fracasando en sus iniciativas, generando con ello más gastos por el monto invertido en sus proyectos que no lograron el éxito esperado.

3.2. Pregunta de la investigación

El cuestionamiento que refleja el objetivo general de la investigación se hace mención: ¿Cómo inciden los emprendimientos de negocios en la generación del nivel de ingresos?

3.3. Objetivos

Dentro de los que enmarcan el aspecto genera y los específicos de la investigación se mencionan los siguientes:

3.3.1. Objetivo General

Determinar la incidencia de los emprendimientos en los niveles de ingresos generados desde un punto de vista de mercado.

3.3.2. Objetivos Específicos

a. Identificar la motivación principal de los emprendimientos de negocios en el Municipio.
b. Determinar los tipos de negocio de mayor desarrollo en el mercado actual de San Raymundo.
c. Determinar las principales limitaciones que enfrentan las familias que emprenden negocios.
d. Identificar las instituciones que apoyan el emprendimiento de negocios en el Municipio.
e. Determinar la importancia de los emprendimientos en San Raymundo.
f. Contribuir con propuesta estratégica para el desarrollo de emprendimientos de negocios en San Raymundo.

3.4. Relación causa y efecto

Dentro de los considerados para la investigación según su relación en el objetivo general, se mencionan:

3.4.1. Causa

Emprendimiento.

3.4.2. Efecto

Nivel de ingresos.

3.5. Delimitación del problema

Dentro de los términos específicos en el que se desarrolló la investigación, se mencionan:

3.5.1. Unidad de Análisis

Familias emprendedoras.

3.5.2. Período Histórico

De 2015 a 2019.

3.5.3. Ámbito Geográfico

Municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala.

3.6. Enfoque

Cuantitativo, debido a que se relevó información la que posteriormente fue analizada e interpretada.

3.7. Diseño

No experimental y seccional. Es no experimental, debido que no se realizó experimentos, así también, seccional, porque la información fue recabada una sola vez.

3.8. Alcance

Documental, descriptivo. Es documental, porque se analizó información escrita sobre el tema objeto de estudio, es descriptivo, porque se puntualizó rasgos y características de lo estudiando.

3.9. Premisas metodológicas

- Se utilizó encuestas para recabar información.
- Se utilizaron gráficas y figuras para el análisis de datos.
- Se presentaron datos en porcentajes para analizar los resultados obtenidos.

3.10. Variables de exclusión

Dentro de las variables que no se tomaron en cuenta para la investigación se menciona:

- Costo de emprendimientos.
- Costos de estrategias a implementar.
- Formas de financiamiento de negocios.
- Determinación de oferta y demanda de productos o servicios.
- Precios de los productos o servicios comercializados.
- Análisis de sensibilidad y punto de equilibrio.
- No se hizo uso del Ministerio de Economía, ni al Viceministerio de la MIPYMES en la investigación.
- Análisis Financiero, Económico, Administrativo, Legal, Técnico y Ambiental.

3.11. Población

Se tomó al total de familias que han emprendido negocios en la zona central del Municipio, el cual equivale a 511 personas que han iniciado algún determinado comercio, dato que se obtuvo del informe Plan de Desarrollo Municipal y Ordenamiento Territorial, Municipio de San Raymundo, presentado por SEGEPLAN en 2019.

3.12. Muestra

Tomando como información lo indicado en la población de las 511 familias que tienen algún negocio en el centro del Municipio, se determinó mediante cálculos estadísticos que, de dicha población, el tamaño de la muestra es 116 personas a encuestar (cálculo reflejado en anexos A). Derivado a la situación actual que a traviesa el país referente a la enfermedad del COVID-19, solo fue posible encuestar a 30 personas mediante el uso de la herramienta tecnológica de Google Forms. Así mismo, también se entrevistó telefónicamente a una persona con años de experiencia en el ámbito del emprendimiento.

3.13. Métodos

Científico, con el auxilio de los métodos inductivo-deductivo.

3.14. Técnicas

Derivado del carácter del estudio, se utilizó la técnica de la encuesta por muestreo y entrevista telefónica.

3.15. Instrumentos

Para la obtención de información se utilizó cuestionario a emprendedores mediante el uso de la herramienta tecnológica de Google Forms, así también, un cuestionario para entrevista a emprendedor con experiencia.

3.16. Resumen del procedimiento

Con la finalidad de darle soporte a los objetivos específicos de la investigación se utilizó instrumentos de gran relevancia para la obtención de datos importantes que permitieron su alcance, dentro de estos se consideró el cuestionario de manera electrónica mediante la herramienta de Google Forms, con el cual se recabo la información más relevante de la unidad de análisis. Se realizaron las preguntas consideradas vitales para recabar las opiniones de los emprendedores de San Raymundo y mediante ello se conoció más de cerca la realidad en la que desarrollan sus iniciativas, a la vez también, se consiguió la información que permitieron cumplir con los objetivos específicos. Es importante hacer mención que el cuestionario fue enfocada en hombres y mujeres emprendedores mayores de edad, teniendo presente su nivel académico que dio mayor auge a la investigación. Finalmente, la información recabada fue representada por gráficas y analizado para mayor entendimiento y contribución a los objetivos.

Otro de los instrumentos utilizados fue un cuestionario para realizar una entrevista telefónica a una persona experta en el ámbito, esto debido a los más de 15 años de experiencia como emprendedor de negocios en el lugar objeto de estudio, por lo que, las respuestas proporcionadas se consideraron importante para el desarrollo de la investigación.

Referente al punto de vista de mercado, se utilizó con la finalidad de poder determinar la demanda de personas emprendedoras que necesitan apoyo con herramientas que les permita sobre salir en sus iniciativas, así también, confirmar la falta de instituciones que contribuyan con el desarrollo y crecimiento de los mismos en San Raymundo.

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

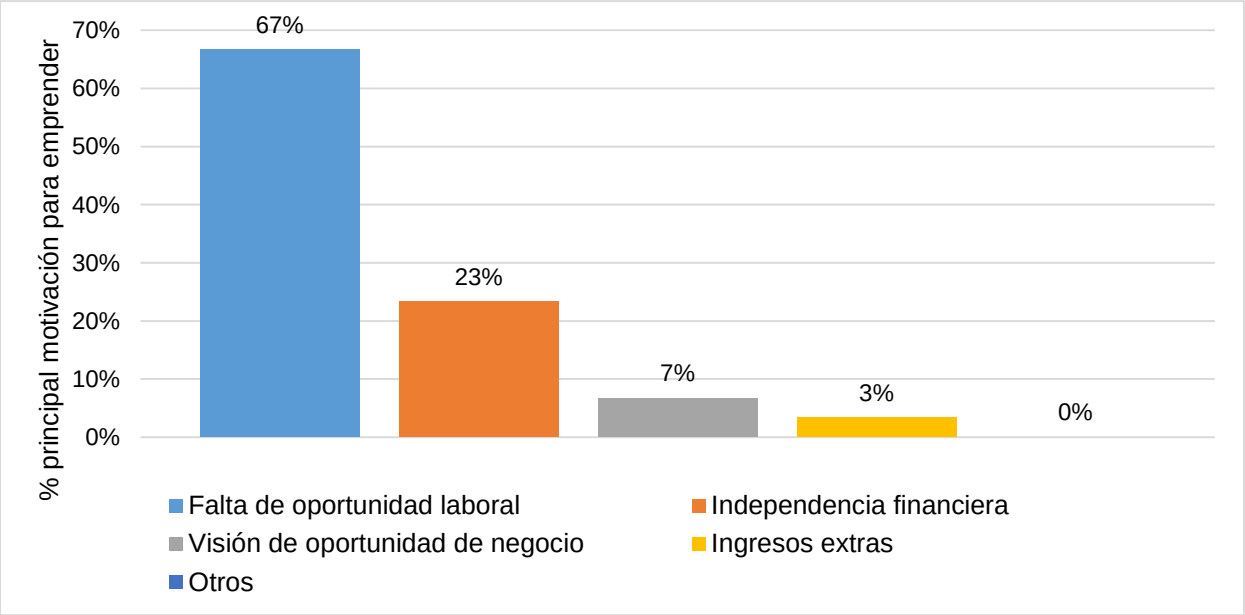
A continuación, se presentan los resultados de los instrumentos que permitieron el cumplimiento de los objetivos específicos, así también las limitaciones que se presentaron durante el desarrollo del trabajo, siendo las siguientes:

- No se encontró determinados datos estadísticos, tal como, la cantidad total de emprendedores en todo el Municipio, dato que hubiese sido útil para la investigación.
- Restricciones de movilidad por la enfermedad del COVID-19, para la obtención de información directa del total de la muestra en el Municipio.
- No fue posible obtener información de parte de las autoridades de la Municipalidad de San Raymundo sobre programas planificados a futuro, para los emprendedores.

4.1. Principal motivación de los emprendimientos de negocios en el Municipio

Dentro de los considerado vitales para las familias emprendedoras se mencionan en la siguiente gráfica:

Gráfica 1: Principales motivos para emprender un negocio



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

Tal como se muestra en la gráfica anterior, la mayoría de personas que emprenden negocios en San Raymundo, estimando 7 de cada 10 familias, dentro de sus principales motivaciones es la falta de oportunidad laboral que hay en el lugar.

Con el paso de los años ha ido en aumento la población, asimismo, va en crecimiento la disponibilidad de mano de obra, pero, la falta de empleo es notorio, el cual equivale en un 54% de la población activa, según el informe Índice Socioecològico del Municipio presentado por la Universidad Rafael Landívar (URL)[4] en 2017, por lo que las persona buscan la manera de generar ingresos que sustente a sus hogares mediante distintas opciones, como lo es, trabajo en la agricultura, fabricación de artesanías, cohetes, entre otros.

Según el estudio Plan de Desarrollo San Raymundo, Guatemala, presentado por SEGEPLAN en 2010, la mayoría de personas se desempeña en empleos informales y temporales devengando un sueldo mínimo de Q.1,800.00, lo que les dificultad cubrir sus gastos. Algunas personas buscan opción laboral en empresas reconocidas, pero no lo consiguen, debido que, en la actualidad, las entidades solo reciben personas con nivel educativo universitario, y en San Raymundo la mayoría se encuentran entre los grados básicos y diversificado, por lo que se les dificulta. Debido a lo anterior las familias buscan maneras de mejorar sus ingresos mediante el emprendimiento de distintos comercios, como ventas de productos de consumo diario, frutas y verduras, granos básicos, prestar algún servicio tal como trasporte, mensajería, entre otras opciones.

Otra de las razones por las que se emprende en el lugar es la independencia financiera, esto porque 2 de cada 10 persona buscan iniciarse en sus propios proyectos según sus recursos, buscado un crecimiento en el nivel económico y mejorar su calidad de vida. Cada emprendedor aprovecha su conocimiento en mercados específicos, experiencias, lo cual combinan en ocasiones con el nivel educativo que tienen, para comercializar algún producto que en ocasiones ellos mismos fabrican, tal como sastrerías, cafeterías, panaderías, mueblerías, etc., así también, utilizan sus habilidades en prestar servicios como reparación de teléfonos, lavanderías, talleres automotrices, mantenimiento de computadoras, entre otros.

[4] Según el Índice Socioecològico del Municipio de San Raymundo, presentado por la Universidad Rafael Landívar (URL, 2017).

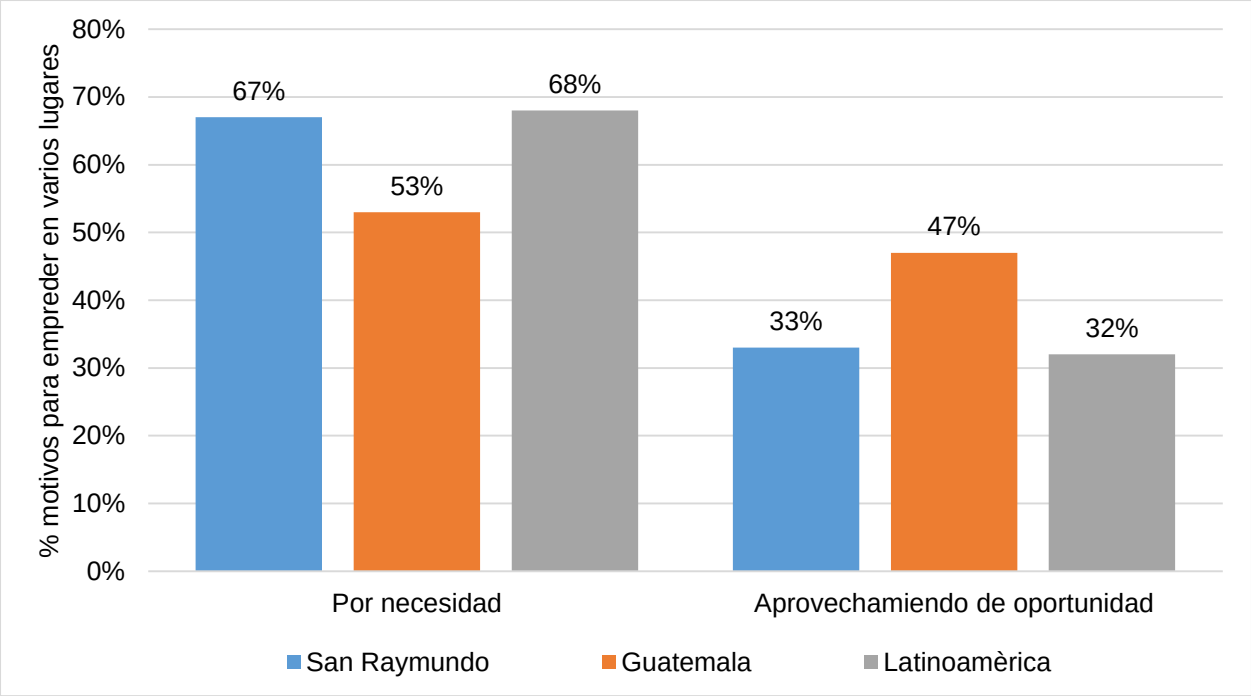
En otros casos, las familias que económicamente están estables, buscan aprovechar cualquier oportunidad que se les presente y poder generar un mejor ingreso. El llevar acabo ideas nuevas e innovados ha ido en crecimiento, ya que no solo en San Raymundo se dan estos proyectos y por las razones antes mencionadas, a nivel Guatemala también se desarrollan por motivos fundamentales, así lo afirma la Universidad Francisco Marroquín (UFM) en 2019, mediante el Monitor de Emprendimiento Global (GEM), en el cual hace mención que 53% de las personas que emprenden negocios, están motivados por la necesidad de generar ingresos que les permite cubrir costos en su hogar. Así también, un 47% lo hace a partir de la identificación de una oportunidad de mercado e inclusive algunos tienen un trabajo diario que les genera entrada de dinero, además de ello, una iniciativa para tener ingresos extras.

Según información obtenida mediante entrevista a una persona con años de experiencia en emprender negocios en el lugar, son distintas las razones por la que emprenden en San Raymundo, pero principalmente la falta de trabajo lo que les hace buscar opciones, esto porque la poca tecnificación de mano de obra, falta de nivel educativo, hace que sean rechazados de distintos empleos. Debido a ello algunas personas o familias completas, emigran a otros países en busca de mejor calidad de vida, mientras otros mediante inicio de pequeños proyectos tratan de generar algún tipo de ingreso para sustentar sus gastos, enfrentando a todo tipo de limitantes tanto económico como estratégicos, así también, competencias que constantemente va en aumento, entre otros.

Es importante considerar que los que inician algún tipo de comercios derivado a las distintas dificultades que enfrentan, lo hacen de manera informal según datos recabado mediante encuesta el cual se estima que son el 80% de los negocios emprendidos, a esto se suma que deben enfrentarse a distintos factores, principalmente la falta de experiencia y conocimiento en la consideración de inversiones, provocando que en varias ocasiones solo funcionan en algún determinado tiempo y son quitados del mercado, afrontado cualquier gasto extra que les haya generado, sumando una dificultad más a su economía. El dato anterior hace referencia a lo presentado por GEM en 2019, que en Guatemala el 59.5% negocios se encuentran en informalidad, lo cual les impide insertarse en nuevos mercados y ser más competitivos, a la vez, limitan su crecimiento y desarrollo.

Pero no solo en el Municipio o en el país guatemalteco ocurre esto, a nivel Latinoamericano también un alto porcentaje de personas jóvenes ante las necesidades, para ser específicos el 68% según GEM en 2019, buscan nuevas oportunidades para mejorar su estilo de vida, por lo que emprenden nuevas ideas, otras personas acostumbran iniciar proyectos, derivado a la falta de empleo que ocurren en varios países de la región. Lo anterior se demuestra que lo que ocurre en San Raymundo es un reflejo de lo que conlleva a emprender siempre, la necesidad de generar ingresos mediante estrategias de negocios, tal como se muestra en la siguiente gráfica:

Gráfica 2: Comparativo de motivos de emprendimiento a nivel Municipio, país y Latinoamérica



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020 y el Informe GEM, realizado por (UFM, 2019).

Según lo refiere la gráfica, la necesidad que afecta a varias familias es uno de los motivos principales por los que se emprenden en promedio de 6 de 10 personas, tanto a nivel Guatemala como en otros países, lo que hace ver que, aunque no se tenga conocimiento en distintos ambientes comerciales es una manera de buscar solución inmediata a la falta de ingreso que se tiene.

En varias ocasiones, las personas no conocen los factores tanto favorables y que les puede ser de utilidad para mejorar continuamente en los que han iniciado, así también, descuidan los aspectos que les pueda perjudicar en un futuro, simplemente tratan de generar un sustento diario en sus hogares, arriesgando su capital propio o prestado a cualquier opción de negocio que consideran viable. Debido a lo anterior, los resultados son variados, ya que algunos logran obtener recuperación en lo invertido y generar ganancias, mientras en otros casos los emprendimientos fracasan.

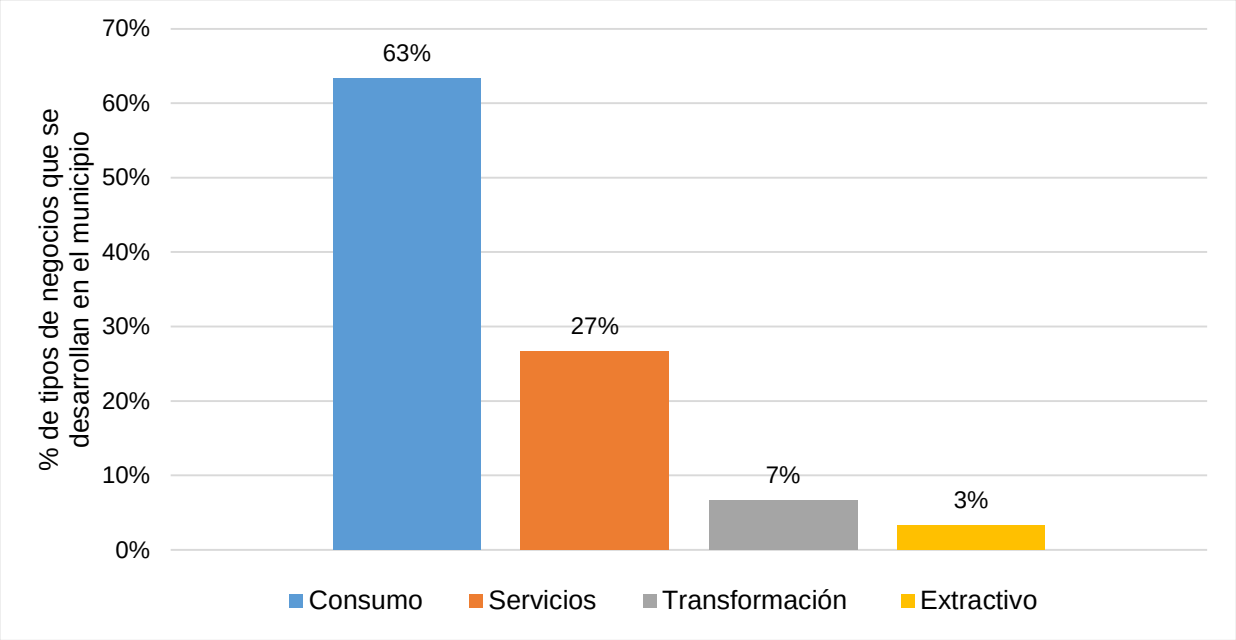
El aprovechamiento de oportunidad según la gráfica tiene un alto margen también donde 4 de cada 10 personas lo realiza, principalmente en Guatemala, esto porque tratan de iniciarse en sus propios proyectos con miras a lograr el autoempleo mediante distintas opciones considerados factibles. Las personas con un nivel educativo superior tratan de aprovechar sus conocimiento o experiencias en este ámbito, por lo cual ponen en funcionamiento nuevas ideas que consideran que los clientes necesitan.

En San Raymundo según encuesta realizada la mayoría de personas que se encuentran en las etapas del emprendimiento o con miras hacia el mismo, consideran que las principales características que posee un emprendedor de negocios que aprovecha oportunidades es tener visión de lo que se quiere alcanzar con el esfuerzo iniciado, así también, 2 de cada 10 encuestado considera que es factible tener perseverancia ante cualquier adversidad que se presenta durante el desarrollo, superando los aspectos negativos y aprovechando todo lo beneficioso que se genera, actos que muchas veces no se cumple y terminan quitando los comercios iniciados. A las características antes mencionadas, se le suma otras que son vitales para el desarrollo de negocios, siendo la creatividad para mostrar el producto al mercado meta, así también, ser buen negociador para convencer al cliente en adquirir lo ofrecido, también son importantes para establecer las iniciativas en el lugar objeto de estudio tener perseverancia ante cualquier factor negativo y un nivel académico que permita generar ideas para mejorar, ampliar o innovar los emprendimientos.

4.2. Tipos de negocio de mayor desarrollo en el mercado actual de San Raymundo

Dentro de los que más auge tiene en el Municipio se mencionan en la siguiente gráfica:

Gráfica 3: Negocios desarrollados en el Municipio



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

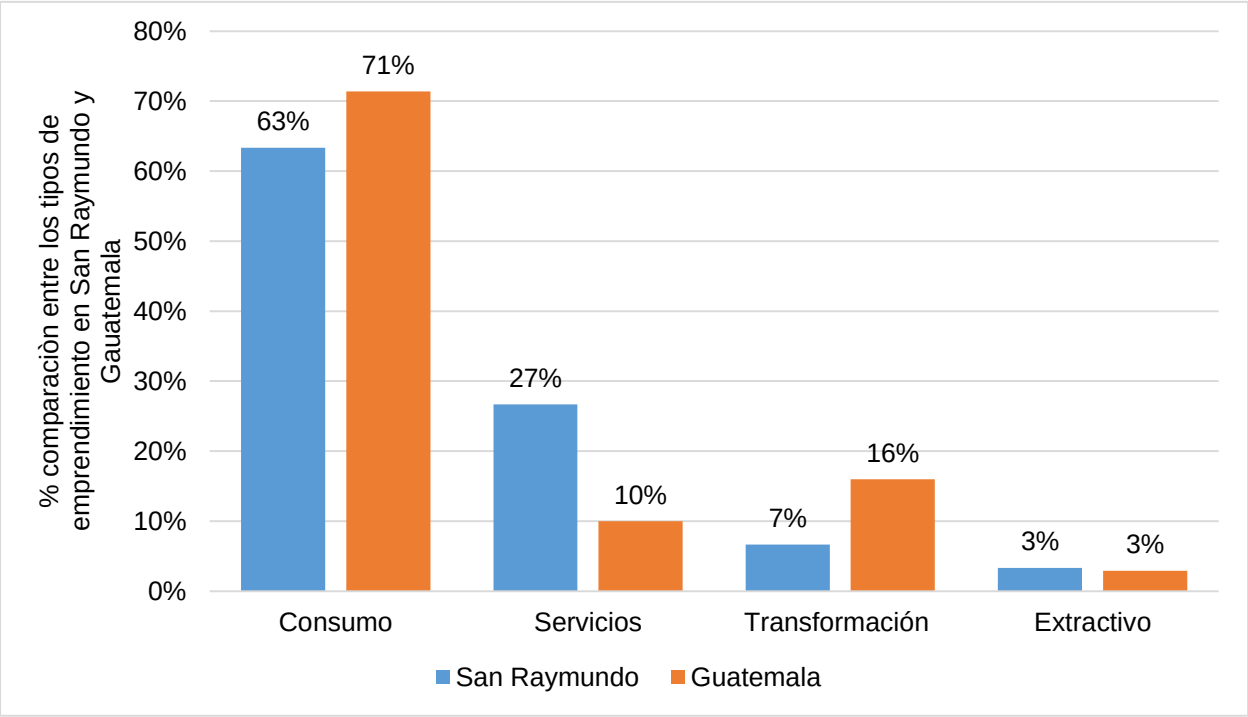
Según los datos obtenidos mediante el instrumento del cuestionario, la percepción que tienen la mayoría de familias en cuanto al panorama de oportunidades de negocios en San Raymundo es dividido, esto porque gran parte de los que emprenden, es decir 6 de cada 10 emprendedores se enfocan más en el área de consumo, ya que lo consideran un mercado más amplio en comercio y con mejor movimiento de compra y venta, principalmente panaderías, comedores, tiendas de artículos de consumo, venta de frutas y verduras que en ocasiones ellos mismos cultivan, ventas de ropa, entre otros, lo cual muestra que este tipo de iniciativas son fuente de ingreso del lugar. Según informe presentado por SEGEPLAN en 2019, la mayor demanda de negocios se da en el área de consumo, por lo que en la zona central del Municipio existen más de 500 comercios con este enfoque, ofreciendo todo tipo de artículos, de los cuales el 25% son tiendas de consumo básico. Lo anterior muestra que este mercado a pesar de ser una opción para sobresalir, también es un reto que a diario deben enfrentar las personas por la cantidad que existen en el mercado es complicado competir.

El dato anterior concuerda con lo reflejado por la UFM (2019), en su estudio GEM, que muestran que el 71% de emprendedores en Guatemala se desarrollan en el ámbito de consumo, ofreciendo distintos productos comestibles de necesidades básicas, dando a entender con ello, que el mercado es una oportunidad vital para sobresalir económicamente.

Según información de encuesta y entrevista realizada, otro tipo de negocio considerado como una oportunidad llamativa para emprendedores en el Municipio principalmente jóvenes comprendidas entre las edades de 18 y 40 años tanto hombres como mujeres, con un nivel educativo intermedio y en ocasiones universitarios, es la de servicios, debido a que poseen conocimientos previos en carreras técnicas que les permiten desempeñarse en el nivel operativo y/o administrativo tales como mantenimiento de computadoras y fotocopias, cultores de belleza, servicios contables, asesoría jurídica, atención publicitaria, así como el servicio de transporte que es una de las iniciativas que más se desarrolla ante la falta de empleo. El emprendimiento en servicio no solo se refleja San Raymundo que va en aumento, sino también a nivel Guatemala, este tipo de iniciativa crece constantemente mostrando un 10% en la actualidad en toda la población emprendedora que utiliza su ingenio y creatividad para prestar algún tipo de beneficio que satisface necesidades básicas de las personas, principalmente en el ámbito tecnológico, generando con ello ingresos y sostenimiento familiar.

A los negocios antes mencionados se le suman otros sectores que se dan en San Raymundo, como lo es el de transformación, que debido a los altos costos que implica la compra de la materia prima, herramientas que se necesitan para poner en marcha, así también, falta de conocimiento, no es tan desarrollado, esto se refleja información recabado donde 1 de cada 10 emprendedores se dedica a este tipo de proyectos, siendo los principales, talleres de mecánica automotriz, carpinterías, artesanías, sastrerías, herrerías, zapaterías y construcción de viviendas, a estos se agregan los negocios extractivos que en un bajo porcentaje están dedicado a la producción de animales de granja, principalmente pollos, que son puesto a la venta una vez que se consideran oportunos, lo cual es poco desarrollado, pero si vital en el lugar para generar empleo.

Gráfica 4: Comparativo de tipos de emprendimiento en San Raymundo y Guatemala



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020 y el Informe GEM, realizado por (UFM, 2019).

Según información mostrado en la gráfica, los tipos de emprendimientos tanto en el Municipio como a nivel país han tenido un comportamiento similar, esto porque los emprendedores tienen la iniciativa de buscar oportunidades o satisfacer necesidades en este tipo de mercados, afrontado retos por la cantidad de personas que se dedican al área del consumismo principalmente. A nivel país debido a que el área de consumo es frecuentada diariamente, 7 de cada 10 personas lo ven como una gran oportunidad de poder generar ingresos, pero también de restricciones porque hay un número bastante amplio de competencia que se deben superar y sobre todo porque hay negocios con mejores beneficios a ofrecerá los clientes, por lo que se hace difícil competir. En el ámbito de servicio y los otros mercados (transformación y extractivo), la cantidad de emprendedores es menor siendo 1 a 2 máximo dedicado a ello, esto porque se necesita mejores conocimientos y estrategias para desarrollarse, se debe tener una visión clara y experiencia en lo que se realiza, principalmente cuando son temas tecnológicos o servicios puntuales que requiere un nivel educativo apropiado.

Es importante mencionar que, en San Raymundo según datos obtenidos, el 50% de los emprendedores de distintos tipos de negocios, ven el panorama de oportunidades como opción moderada, debido a experiencias, con los altibajos que han tenido en ventas ya que hay épocas del año en las que les va mal, en otras, mejora el comercio, lo que les permite recuperarse económicamente en ocasiones. A los factores anteriores, se les suma otras limitantes como la competencia, falta de estrategias para mejorar las ventas, debido a que no todos los emprendedores tienen las herramientas o conocimientos para mostrar de mejora manera sus proyectos y dar a conocer sus iniciativas. Otras personas estimando un 23% de encuestados que tiene distintos comercios en el mercado, opinan que el panorama es bueno, esto, porque actualmente poseen negocios propios que les permite cubrir sus necesidades básicas y han podido sufragar sus obligaciones. Así también, hay personas que les ha ido mal en los proyectos por distintas razones, que en ciertas ocasiones solo sacan costos, y les es difícil cubrir gastos personales.

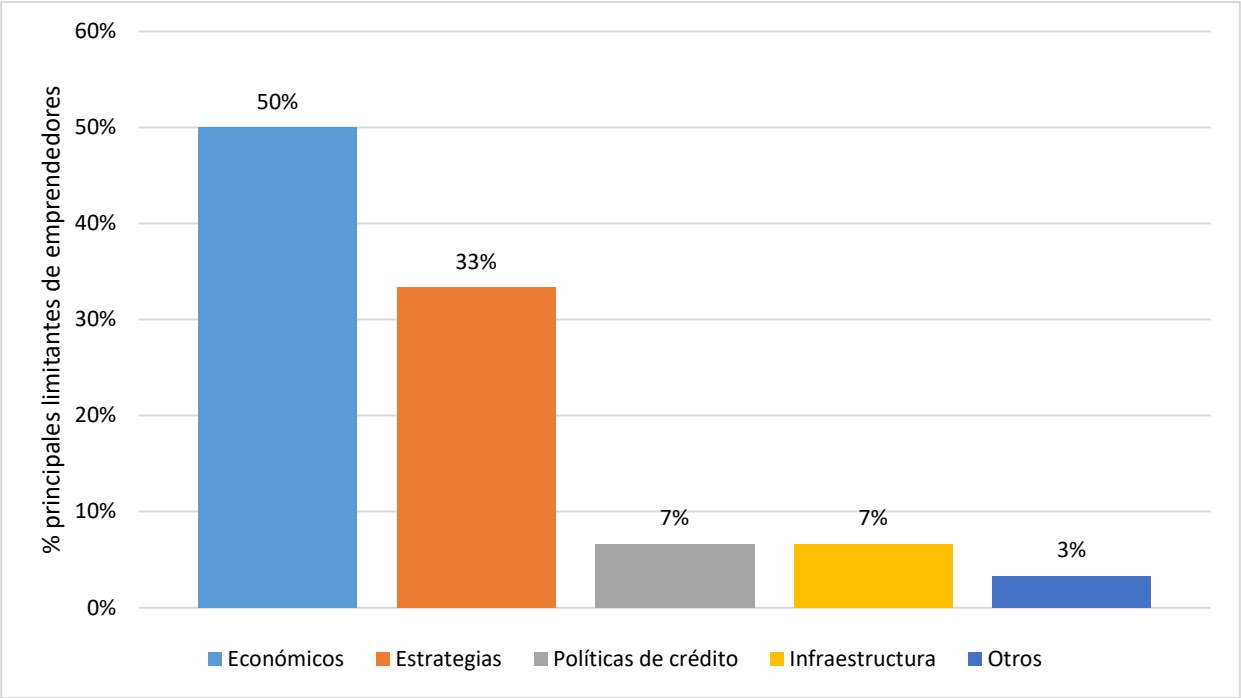
Dependiendo el tipo de mercado en el que se están enfocando, así ha sido el resultado obtenido, por el nivel de competencia que también se tiene, tal como sucede a nivel Guatemala donde todo negocio iniciado hay alguien que ya lo ha hecho según lo muestra la gráfica 4, donde distintos porcentajes de mercados van en aumento por lo que se deben mejorar o superarlos constantemente, pero no siempre sucede, esto porque las familiar inician con pequeñas ideas, pero sin enfoques claro de lo que quiere lograr, falta de conocimiento en estrategias para llegar al público objetivo, por lo que muchas veces no logran lo esperado y terminan fracasando.

Los pequeños negocios como una oportunidad de ingresos, no solo se dan a nivel Municipio o a nivel país, sino también en diferentes regiones, tal como sucede a nivel latinoamericano, donde las micro y pequeñas empresas, ha ido en aumento esto según Dini y Stumpo en 2019, que enmarca que el 90% de las empresas que surgen lo hacen por autoempleo, así como también, por sobrevivencia económica. Lo anterior refleja las distintas necesidades que lleva a las personas a iniciarse en diferentes mercados, buscando una opción de mejora económica.

4.3. Principales limitaciones que enfrentan las familias que emprenden negocios

Las de mayor importancia y que se consideran obstáculo a superar para las familias emprendedoras se presentan en la siguiente gráfica:

Gráfica 5: Limitantes a los que se enfrentan los emprendedores



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

Basados en los hallazgos encontrados, se determinó que la principal limitante a la que se enfrentan los emprendedores de San Raymundo es de tipo económico, es decir 5 de cada 10 encuestado lo afirma, esto porque muchas veces tienen la idea de algo nuevo y mejorado, pero no pueden ponerlo en marcha debido a que no cuenta con el dinero suficiente para hacerlo. En su mayoría, ante falta de capital, recurren a préstamos en alguna entidad bancaria o cooperativas que hay en el lugar, así como, préstamos a terceros para iniciar con el negocio o mejorar cuando ya los tienen en marcha, sin embargo, no todos salen beneficiados con los créditos, así como algunos, se les otorga ciertos montos que les permite continuar con la idea, también hay personas que se encuentran con otra barrera como los altos intereses, garantías, requisitos a completar, por lo que les es difícil poder acceder a ser beneficiados con dichos créditos y debido a ello pausan o descartan completamente sus ideas.

Según información recabadas, se estima que, en el Municipio por falta de capacidad, las persona no suelen invertir grandes cantidades de dinero al iniciar un negocio, la mayoría lo hacen entre un margen de Q.1,000.00 a Q.5,000.00, inclusive algunos menos de dicho monto, todo dependiendo lo que comercializarán tal como venta de productos de consumos básicos, ventas de comida rápida, artesanías, etc. Entre más amplio es el proyecto mayor es la inversión, algunos se arriesgan, invirtiendo montos mayores a Q. 10,000.00, principalmente cuando se invierte en infraestructura, equipo, herramientas, entre otros, útiles para iniciar una panadería, zapaterías, librearías, farmacias, servicio de transporte, taller automotriz, entre otros, inversión que muy pocas personas lo hacen por la falta de capacidad. Lo anterior concuerda con un estudio realizado por GEM en 2019, donde se muestra que en Guatemala la mayoría que emprende lo hace con un monto menor Q. 5,000.00, así mismo, 3 de cada 4 lo hace al sector consumo, con ello se demuestra que lo económico es una de las principales dificultades para emprender.

En ocasiones hay personas que tienen la capacidad económica para poder financiar sus proyectos, esto mediante sus propios ahorros, como también, de otras fuentes de ingresos, principalmente los que tienen familiares en otros países, el cual, según un informe presentado por la Municipalidad de San Raymundo en el 2019, equivalen al 20% de la población, con lo cual se reciben remesas que les permite invertir en iniciativas. La dificultad a la que se enfrenta muchas veces es la capacidad competitiva, es decir las estrategias que les permita mostrar al público objetivo el por qué los deben visitar.

Las personas que emprenden no tienen un plan estratégico apropiado para alcanzar sus objetivos que es de generar ganancia con algún producto o servicio, buscando ser siempre diferentes a los que ya están en funcionamiento, haciendo uso de todas las herramientas que se tienen en la actualidad. Según encuestados, actualmente el 77% utiliza redes sociales para mostrar lo que ofrecen a los clientes, pero el poder de convencimiento no siempre es funcional por lo que no obtienen los resultados esperados y terminan utilizando otros medios como volantes, anuncio en una revista que se distribuye en el Municipio, recurriendo con ello a costos que muchas veces no son recuperados.

Pero, no solo los factores antes mencionados son limitantes para el emprendedor, también hay ocasiones que la infraestructura no es apropiada para los tipos de negocios, principalmente los que ofrecen servicios, donde no cuentan con herramientas y equipos necesarios que les permite dar una buena atención. Así también, en el Municipio según datos obtenidos cerca del 60% de las familias que emprenden tienen miedo al fracaso, por lo que no invierten en mejoras continuas en sus proyectos, dejando por un lado el innovar y estar acorde a las necesidades de las personas, estancando con ello el avance de sus iniciativas, esto, porque en la actualidad la mayoría de clientes son jóvenes que visitan lugares donde los consideran apropiado a sus expectativas.

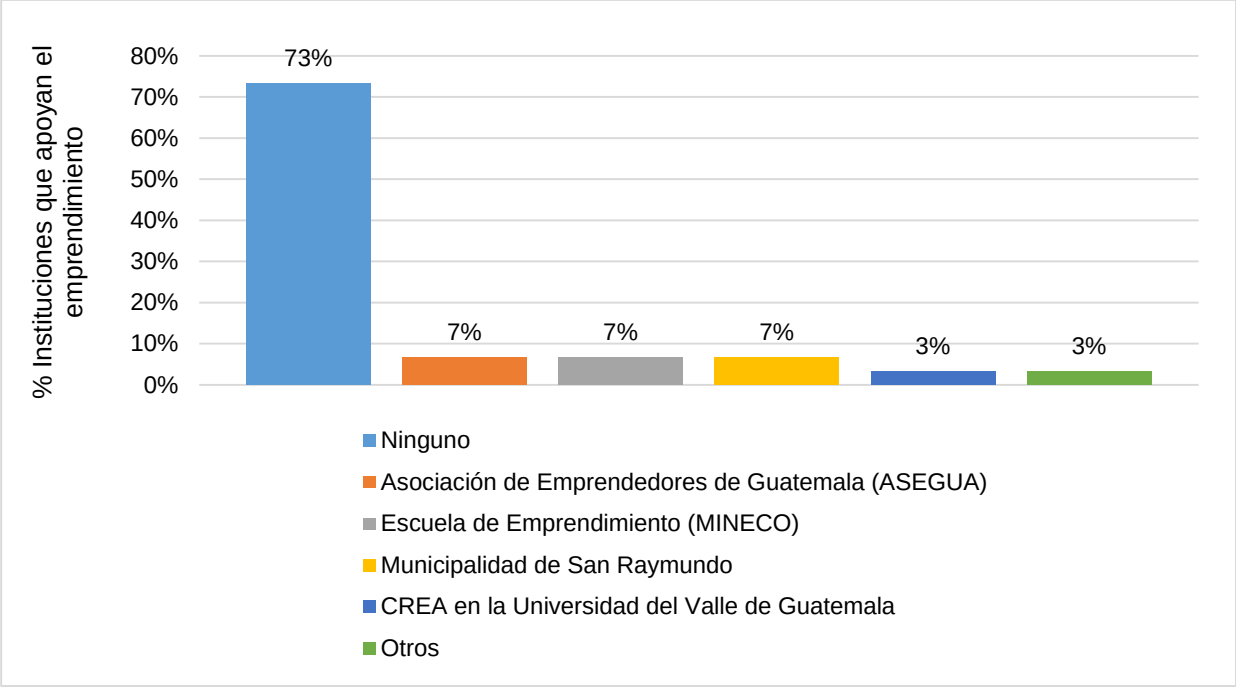
Alguna de las familias, según información obtenida, para mantenerse activos en el mercado, y motivados por la necesidad hacen uso de la creatividad que les permita ser competitivos, tal como ofrecer garantía en sus producto o servicios, esto lo realizan más del 43% de los negocios , lo cual según los emprendedores es algo que valoran muchos clientes en el lugar, esto porque un determinado artículo garantizado hace que las personas estén dispuestas a comprar con más tranquilidad y es casi seguro que regresen en una próxima, e inclusive hasta recomienda a otros clientes. Es importante mencionar que estas iniciativas estratégicas no siempre funcionan ya que es complicado ponerse al margen de empresas mucho más amplias que ofrece otro tipo de beneficios como lo son los descuentos en productos, lo que llama la atención a los clientes y los prefieren en muchas ocasiones, lo cual, los pequeños negocios no pueden hacerlo por el margen de ganancia que manejan, convirtiéndose en una limitante más.

En ocasiones hay negocios con estabilidad en el mercado que utilizan como estrategias promociones como el dos por uno en artículos o llevarse el segundo a mitad precio, son tácticas para atraer más consumidores, lo cual es funcional en la mayoría de ocasiones. Así también, en algunos casos utilizan el promocional de regalo sorpresa, es decir que en la compra de ciertos bienes puede raspar canjeables, obtener cupones para participar en sorteos, entre otras prácticas para atraer clientes y logar ventas. Los aspectos que anteriormente se mencionan son debilidades para comercios que recién inician y no puede realizar este tipo de estrategias lo que les dificulta atraer clientes.

4.4. Instituciones que apoyan el emprendimiento de negocios en el Municipio

Las entidades que apoyan a las familias que emprenden se mencionan en la siguiente gráfica:

Gráfica 6: Entidades que apoyan los emprendimientos



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

Los emprendimientos son de vital importancia en el Municipio porque permite que las familias sobresalgan económicamente con sus propios esfuerzos y habilidades, pero, es importante hacer mención, que no siempre los negocios iniciados obtienen el resultado esperado, esto se debe muchas veces a la faltad de experiencia en nuevos retos, así como, conocimiento en lo que se pone en marcha, lo que dificulta que lo emprendido tenga el éxito esperado. Según datos recabados mediante entrevista a una persona con experiencia en emprendimiento, lo que afecta a la mayoría de familias, es la falta de preparación en lo que están iniciando, ya que muchas veces observan a otras personas que han tenido éxito en un determinados proyectos, por lo que imitan lo que ya está en el mercado y terminan fracasando, por la falta de estrategias de mercado, poco nivel educativo, así como, desconocimiento en formas de aprovechar una oportunidad o cubrir una necesidad, entre otros factores.

Según información obtenida mediante encuesta a familias emprendedoras, a pesar de que los negocios son fuente de desarrollo de San Raymundo, en la actualidad 7 de cada 10 emprendedor opina que no hay ninguna entidad que brinde capacitaciones o preparar de modo estratégica a los que buscan sobresalir económicamente mediante nuevas iniciativas de comercios. A nivel municipal, no se tienen una iniciativa de instruir de mejor manera a las personas, mostrando los factores positivos y negativos que se deben enfrentar y cómo hacerlo, proporcionándoles herramientas que les permita superar distintas dificultades en el mercado moderno al que se deben afrontar, tampoco se generan apoyo como prestamos económicos que es lo que más necesitan las familias que emprenden.

Solo en cierta ocasión las entidades como ASEGUA y la Escuela de emprendimiento, han llegado al Municipio a impartir capacitación de cómo crear ciertos productos principalmente artesanales al género femenino, como poder emprender con pocos recursos, aprovechando el entorno que tienen. Así también, la Municipalidad en determinadas ocasiones ha impartido charlas de cómo crear ciertos artículos de forma manual como artesanías, pero no les han dado el seguimiento oportuno a las capacitaciones. En la actualidad no hay entidades que apoyen a los emprendedores dándoles herramientas como estrategias de ventas, la forma de afrontar las competencias y los fracasos en caso que ocurran.

En la zona central del Municipio, que es donde se ha centrado el estudio, existen una demanda de más de 511 negocios que se dedican a distintos tipos de comercio según el informe presentado por SEGEPLAN en 2019, los cuales se enfrentan unos a otros diariamente, algunos con mejores estrategias, herramientas tecnológicas que otros. Del total de proyectos que se realizan en el casco urbano, según datos recabados por encuesta mediante la muestra, se determinó que cerca del 33% opina que la falta de estrategias, conocimientos sobre como iniciar nuevos negocios, inducción sobre la manera de afrontar dificultades diarias, provocan los fracasos constantes y perdida de lo invertido, haciendo que las personas busquen la manera de solventar los gastos que quedan, generando con ello, más daño a su economía.

Según un estudio realizado por ASEGUA y consultado por Muñoz[5] en 2019, el índice de fracaso del emprendimiento en el país guatemalteco es del 92% de los proyectos durante el primer año, lo cual se debe a varias razones, dentro de las principales, es que el emprendedor no tienen habilidad para mostrar sus productos al mercado, no tiene objetivo claro de lo que busca acorde a las necesidades del clientes, falta de estrategias de mercado apropiados y útiles para el convencimiento, asimismo, no se tiene capacitación apropiada en el área financiera, lo cual no le permite un desarrollo efectivo. Con lo anterior se muestra algunas causas que afectan el inicio de nuevos proyectos a nivel país, misma que se ve reflejado en el Municipio, la demanda de negocios va en aumento y necesitan apoyo mediante consultorías de cómo aprovechar oportunidades, misma que en la actualidad no se posee y se hace notar la falta de apoyo tanto de la Municipalidad como de otras instituciones para el mejoramiento de los emprendedores.

Según información de encuesta, otro dato importante que ha estado afectando a los comercios en la actualidad, es la factibilidad de atención al cliente, toda persona que es bien entendido vuelve las veces que necesite del producto o servicio, muchas veces no importando los precios regresan porque valoran la atención recibida, lo cual significa fuente de ingreso a la empresa, al mismo tiempo es publicidad de rumor para el lugar. Pero en varias ocasiones las personas que atienden a los clientes no tienen la capacidad de convencimiento ni estrategias de atención para dar un buen servicio.

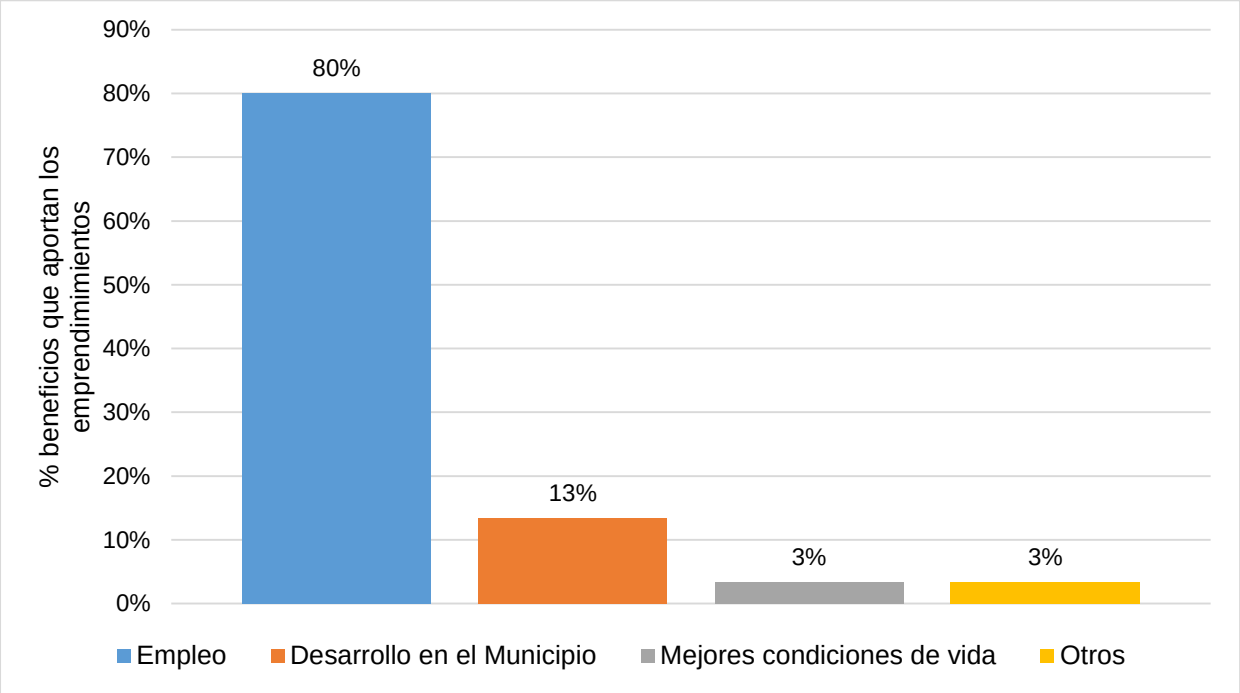
Para continuar con los éxitos alcanzados por algunos negocios, se debe estar en constate innovación, que como es notorio en la opinión de los emprendedores, es un factor determinante para mantenerse en pie ante tanta competencia que surgen, pero este es otro factor que descuidan las personas por la falta de capacitación que les indiquen la manera adecuada de hacerlo, haciendo que la competencia los supere constantemente por los cambios que realizan.

[5] Basado en el informe Sugieren Generar Emprendimientos Con Más Valor y Diferenciados, presentado por (Muñoz P. G., 2019).

4.5. Importancia de los emprendimientos en San Raymundo

Dentro de los motivos principales por el que se inician los emprendimientos, se mencionan en la siguiente gráfica:

Gráfica 7: Beneficios de los emprendimientos



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

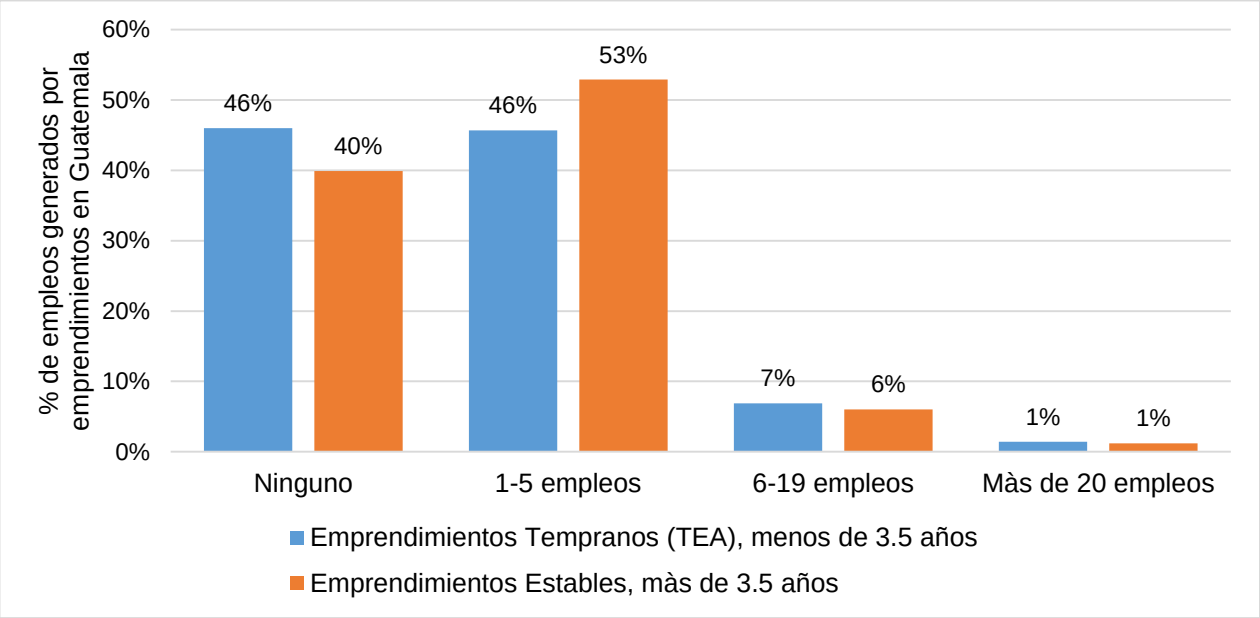
El emprendimiento ha sido vital para el sustento y desarrollo económico de distintas familias a nivel Guatemala, principalmente porque mediante diferentes iniciativas logran cubrir sus necesidades de sustento en sus hogares. San Raymundo no es la excepción, mediante los comercios que hay en varias zonas dedicados a distintas ventas de productos y servicios, las familias han logrado sobre salir económicamente y cubrir sus gastos básicos, esto ante la falta de empleo que es lo que más se presenta en el lugar, tal como muestra la URL en un estudio realizado en el 2017, que cerca del 54% de las personas buscan un trabajo tanto a nivel local como departamental y en varias ocasiones les es difícil conseguir por la falta de preparación educativa, por lo que buscan nuevas alternativas y el emprender ha sido una de las opciones, esto para evita migrar a otro países.

Dentro de los beneficios que trae el emprender en el Municipio, según lo muestra la gráfica, 8 de cada 10 personas estima que a través del inicio de nuevos proyectos se puede tener un medio de trabajo, esto porque los comercios que han sido estables en lugar, en su mayoría contratan personas para que laboren en los puestos. Según información recabada mediante encuesta a emprendedores y principalmente a persona con años de experiencia en el ámbito, indican que los negocios que tiene más de 3 años en el mercado, dependiendo a lo que se dedican, pueden llegar a contratar entre 5 a 10 personas para que laboren para ellos, pagándoles un sueldo mínimo de Q. 2,500.00 y en ocasiones comisiones, lo cual vienen a colaborar con las necesidades actuales que tienen, esto porque en ocasiones terminan ganando más del sueldo mínimo.

En San Raymundo, el desarrollo económico mediante pequeñas comercios y aprovechamiento de alguna oportunidad, ha permitido que se vaya desarrollando de manera positiva y competitiva las familias que emprenden, en el área urbana los negocios han sido vital para poder contribuir a la disminución del nivel de pobreza que existen en el lugar el cual según SEGEPLAN es del 47.33%. Mediante entrevista a personas emprendedoras, una vez cubierto los costos de inversión, un emprendedor puede llegar a generar un promedio de ganancia al mes entre Q. 5,000.00 a Q. 6,000.00, en el área de consumo o servicio, lo cual contribuye a su economía, esto porque actualmente el sueldo en el lugar mediante la agricultura es Q. 1,800.00. El margen de ganancia anterior no siempre es el mismo, ya existen meses en la que las ventas bajan llegando a generar una ganancia mínima en promedio de Q. 3,000.00 mensuales, todo dependiendo el tipo de negocio iniciado y épocas del año.

Los datos anteriores concuerdan con un estudio realizado por GEM en 2019 en Guatemala, donde muestra que mediante estas iniciativas de nuevos negocios se pueden cumplir con tres aspectos de vital importancia para el país, como lo es la generación de empleo, ingreso del producto interno bruto e impuestos. El empleo es uno de los factores que más se busca solventar mediante este tipo de iniciativas, ya que, a través de ello se mejora la calidad de vida de las personas. Derivado de lo anterior se muestran datos estadísticos a nivel Guatemala en las siguientes gráficas:

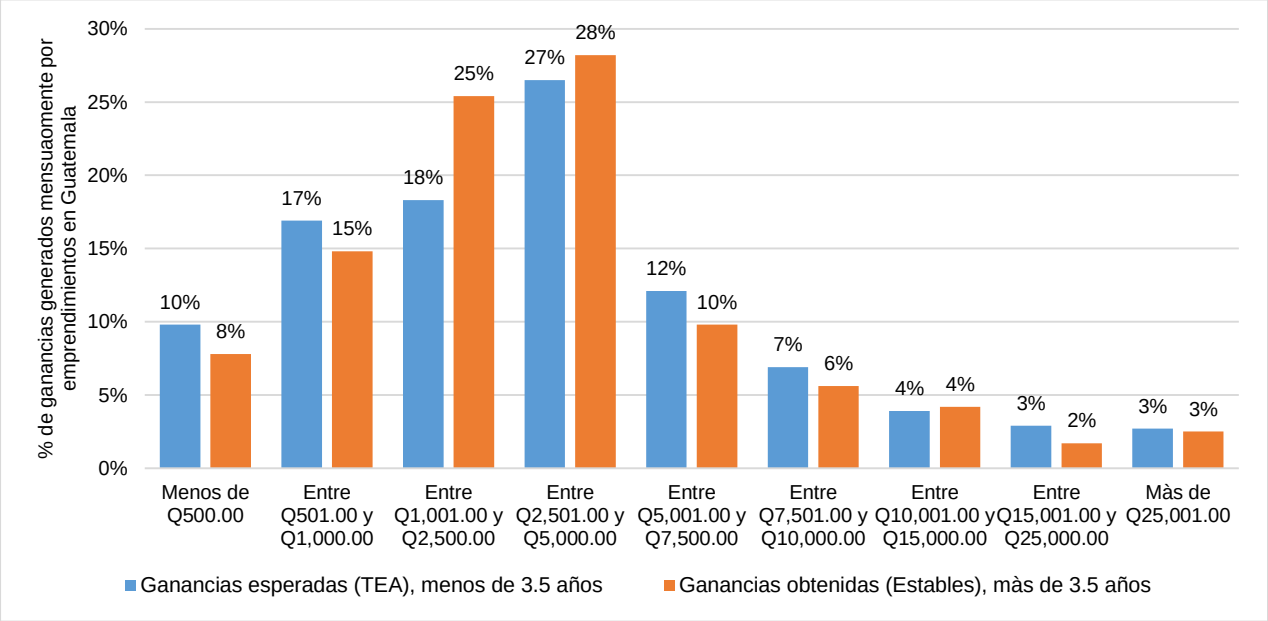
Gráfica 8: Expectativa sobre generación de empleo por emprendimiento en Guatemala



Fuente: Elaboración propia, con base al estudio presentado por Monitor Global de Emprendimiento (GEM), mediante la Universidad Francisco Marroquín en 2019.

Según lo muestra el estudio GEM realizado en Guatemala, los que emprenden nuevos negocios más que buscar opciones de crecimiento económico, están buscando un empleo, esto, por la escasez que hay en varias partes del país, por lo que ven mediante el emprendimiento una oportunidad de generar ingresos mediante el autoempleo. Pero, independientemente del tipo de proyecto que se realice ya sea de venta de productos, prestar un servicio, entre otros, según datos presentados por el estudio antes mencionado, en el país guatemalteco, los que emprenden también generan trabajo, es decir, como lo muestra la gráfica, los que tienen menos de 3.5 años iniciados, 4 de cada 10 de ellos no generan ningún empleo, pero, también 4 de cada 10 negocios emprendidos generan de 1 a 5 trabajos, lo cual es beneficio para el país, porque eso muestra demanda de mano de obra. Por el lado de los emprendimientos que tienen mayor de 3.5 años iniciados, y se encuentra ya estables en Guatemala, 5 de cada 10 generan 5 empleos, también, 4 de cada 10 no generan empleo, esto por el tipo de proyectos que tienen que solo se utiliza como autoempleo. Dependiendo de la iniciativa, así es la cantidad de empleos que se desarrollan e inclusive algunos no importando el tiempo que llevan en el mercado, puede llegar a generar más de 10 empleos según lo que se realiza, con lo cual refleja la importancia de estas iniciativas.

Gráfica 9: Ganancias mensuales generados por emprendimientos en Guatemala



Fuente: Elaboración propia, con base al estudio presentado por Monitor Global de Emprendimiento (GEM), mediante la Universidad Francisco Marroquín en 2019.

Según datos obtenidos mediante el estudio GEM, los cuales muestra la gráfica, los emprendimientos son vitales para el desarrollo del país, esto, porque no solo crean empleo, si no también, si se tienen la administración debida de todos los recursos y se utiliza adecuadas estrategias, se obtienen resultados beneficios para las familias que los realizan. Tal como lo muestra los datos, tanto los emprendimientos que tienen menos de 3.5 años iniciados, como los que tienen más de dicho tiempo en el mercado, generan diferentes ganancias una vez cubierto costos, en la cual es notorio, que 3 de cada 10 negocios generan entre Q. 2,501.00 a Q. 5,000.00 mensuales, lo que es de gran ayuda para las personas que en la actualidad tienen un sueldo menor al salario mínimo, colaborando con el sustento familiar, como también aporte al país. Otros montos de ganancia generados, son notorios en la información, son los que van entre Q. 1,001.00 a Q. 2,500.00, donde 2 de cada 10 emprendimiento temprano los generan mensualmente, por el lado de los que se encuentran ya estables en el país, también generan solo que 3 de cada 10 negocios iniciados. Según lo que se inicia, así será, el monto de ingresos que generen mensualmente, algunos menos de Q. 500.00, como también otros mayores a los Q. 25,001.00, independientemente el tiempo que lleven iniciado. Mediante los anteriores datos se muestra la importancia de los emprendimientos.

4.6. Propuesta estratégica para el desarrollo de emprendimientos de negocios

Según información recabada, se determinó distintos factores que afecta el emprendimiento de negocios en San Raymundo, siendo dentro de estos, la falta de estrategias para alcanzar beneficios buscados por las familias que emprende, ausencia de apoyo de parte de alguna entidad, entre otras situaciones. Con la finalidad de contribuir con el desarrollo de las familias que busca aprovechar oportunidades en un mercado competitivo, se plantea la propuesta de un programa de consultoría que se considera una opción que puede beneficiar a los emprendedores del Municipio. Asimismo, se desarrollan los pasos que llevan un plan de negocio, el cual puede ser de utilidad al momento de emprender, ya que mediante la consulta del mismo se puede entender distintos aspectos que conllevan iniciar un determinado proyecto y poder aprovechar de mejor manera las oportunidades.

4.6.1. Propuesta de un programa de consultoría

La finalidad de la misma es contribuir a que los emprendedores puedan desarrollar de mejor manera sus negocios y alcanzar los resultados esperados.

A. Información del programa

- Nombre de la propuesta: Implementación de un programa de consultoría para emprendedores de San Raymundo.
- Municipio: San Raymundo.
- Departamento: Guatemala.
- Responsables de la ejecución: La evaluación y ejecución de la presente propuesta, estará a cargo de la Municipalidad de San Raymundo a través de la Dirección Municipal de Planificación.

B. Motivos de la propuesta

Actualmente en el Municipio no existen programas orientados en apoyar a los emprendedores de nuevos negocios, así como, a fortalecer a los que ya se encuentran en marcha, lo cual en varias ocasiones son necesarios para contribuir al desarrollo estratégicos de los mismos, brindándoles herramientas necesarias para superar los obstáculos que se presenten.

C. Problemática

La mayoría de emprendedores en San Raymundo, tienen ideas sobre nuevos negocios a iniciar, pero pocos los ponen en marcha y logran estabilidad, debido a que se enfrentan a factores que detienen el desarrollo, siendo estos, falta de preparación de las personas ya que no tienen una planificación estratégica a seguir, que sean realizables y rentables lo que les dificulta alcanzar sus metas propuestas. Asimismo, tienen poco conocimiento en temas administrativos, falta de recursos económico y de estrategias efectivas para mostrar sus ideas al mercado objetivo. Se considera que al no brindar las herramientas y los conocimientos de cómo ejecutar o mejorar los emprendimientos dentro del Municipio, se está dejando de contribuir al desarrollo económico de las familias, debido a que, al no poseer las estrategias necesarias que les permitan a los emprendedores obtener resultados positivos, muchos de ellos cierran sus negocios y con ello las posibilidades de generar autoempleo, como también, empleos en algunas ocasiones.

D. Justificación

Se propone el presente proyecto con la finalidad de impulsar el desarrollo económico del Municipio a través de la implementación de un programa que permita brindar a las familias emprendedoras, las herramientas y el apoyo necesario a los que tienen una idea de negocio pero que no cuentan con las bases sólidas para ponerlo en marcha, esto porque se enfrentan a factores que detienen el desarrollo, siendo estos, falta de preparación de las personas debido a que no tienen capacitación apropiada en lo que realizan ni cómo enfrentarse a la competencia que existe en los mercados a segmentar.

Es importante hacer mención, que la razón de ser de este proyecto es aumentar el número de emprendedores de micro y pequeñas empresas, de manera que puedan mejorar su economía con el autoempleo, brindándoles estrategias mediante consultorías de manera gratuita a fin de contribuir con el desarrollo factible de sus negocios mediante estrategias que les permita solventar necesidades de conocimiento que les permita afrontar el mercado actual y disminuir con ello los fracasos que en la actualidad ocurren.

E. Objetivos

General

Impulsar el desarrollo económico del Municipio a través de la implementación de un programa de consultoría que permita brindar a sus habitantes las herramientas y el apoyo necesario para generar fuentes de empleo.

Específico

- Proveer a las familias emprendedoras del Municipio, el acceso a una consultoría gratuita a través del apoyo de instituciones públicas, privadas, universidades, profesionales.

- Mejorar el nivel de estrategias de los emprendedores mediante herramientas acordes a sus necesidades y con ello alcanzar existo en sus negocios.

F. Formulación de propuesta

La implementación de un programa de consultoría dirigido por la Municipalidad de San Raymundo a través de la Dirección Municipal de Planificación es de suma importancia para las familias dicho Municipio, quienes pretenden emprender un negocio o quienes ya lo posean pero que no han tenido el éxito esperado. Este programa para poder llevarse a cabo, en tanto, la Municipalidad no incurra en gastos de infraestructura, salarios, mobiliario y equipo, entre otros, es factible recurrir al apoyo de instituciones como:

- Ministerio de Economía (MINECO).
- Asociación de Emprendedores de Guatemala (ASEGUA).
- Universidad de San Carlos de Guatemala, quien, a través de sus facultades, siendo una de ella la Facultad de Ciencias Económicas puede aportar profesionales que posee conocimiento en este tipo de aspectos.
- Universidades Privadas.
- Profesional o persona interesada voluntariamente en aportar sus conocimientos a personas emprendedoras del Municipio.

Las instituciones antes mencionadas son alternativas a la que se puede incurrir a solicitar apoyo con este tipo de iniciativas, ya que son entidades que conocen de los temas y su personal está capacitado para apoyar a los emprendedores, contribuyendo con inducción, pasos, estrategias, experiencias, que las familias emprendedoras necesitan y puedan hacer uso para alcanzar sus propósitos planteados. Este tipo de inducción puede ser dado de manera personal, como también mediante medios electrónicos aprovechando la tecnología que actualmente existen, tal como lo realizan algunas instituciones en la actualidad. Se pueden impartir charlas utilizando paginas electronicas a manera que las personas no salgan de sus hogares y puedan ser beneficiados.

La Dirección Municipal de Planificación mediante su personal sería la encargada de realizar la convocatoria para el voluntariado y solicitar el apoyo a las diferentes instituciones públicas, privadas, asociaciones y profesionales para poder llevar a cabo este programa. Se sugiere que las consultorías se lleven a cabo como mínimo una vez al mes o según posibilidades de quien vaya impartir conocimientos, iniciando en el casco urbano del Municipio, si fuese de manera personal, se puede utilizar el salón de usos múltiples, lugar que se considera adecuado para recibir a todas las personas interesadas en el tema, tomando en cuenta el aspecto de distanciamiento que está vigente actualmente, así también, mediante videoconferencias.

Las consultorías deben ser accesibles a todas las aldeas del Municipio, para que las familias de dichos lugares puedan tener accesos a los temas de emprendimiento mediante expositores voluntarios, que tengan experiencia en diferentes áreas, esto para que las familias puedan tener noción en distintos temas relacionados con proyectos. Los encargados de divulgar la información se sugieren sea realizado a través de los COCODES, alcaldes auxiliares, página social Facebook y a través de la página web de la Municipalidad.

G. Perfil de puesto para el consultor en emprendimientos

Según los requerimientos que se necesita de las personas que puedan colaborar con capacitar de manera estratégica a los emprendedores, se describe un perfil de puesto con las características necesarias para dar las herramientas efectivas a las familias y que les sea de utilidad para ser más competitivos en la actualidad:

Información general	
Nombre del puesto:	Consultor en emprendimientos
Unidad o departamento:	Dirección Municipal de Planificación
Tipo de contrato:	N/A
Ubicación del puesto:	Administración

Propósito del puesto:	Fortalecer mediante capacitación y herramientas estratégicas el emprendimiento de creación de empresas sostenibles que contribuyan al desarrollo económico de las familias y del Municipio.

No.	Competencias técnicas
1	Asesorar a los emprendedores que tienen una idea de negocio pero que no saben cómo ponerla en marcha.
2	Diseñar planes de negocios acordes al giro de estos.
3	Ayudar a los emprendedores a desarrollar habilidades y conocimientos empresariales.
4	Determinar las técnicas de marketing adecuadas para el emprendedor.
5	Entender la situación de cada emprendedor para abordar el problema correctamente.
6	Brindar alternativas viables para dar solución al problema planteado.
7	Aplicación de metodologías o técnicas para la creación de nuevos negocios con ideas innovadoras.
8	Presentar informes de avances al alcalde municipal para establecer los pasos a seguir y lograr el cumplimiento de los objetivos.
9	Gestionar apoyo para realizar talleres, capacitaciones, eventos y conferencias para fomentar el emprendimiento para generar oportunidades de empleo.
10	Medir periódicamente el proceso de los nuevos negocios puestos en marcha mediante la realización de sondeos dirigidos a las personas asesoradas.
11	Estar actualizado en temas que aporten beneficios en la creación de nuevos negocios y desarrollo en la competitividad.
12	Evaluar el potencial del negocio y su posible crecimiento.
13	Llevar un registro de las personas que solicitan apoyo para sus negocios.

14	Crear empatía, confianza, transmitir seguridad y profesionalismo con las personas que buscan apoyo en sus proyectos a fin de brindar las soluciones adecuadas.
15	Tener facilidad de palabra para lograr que los planteamientos sean comprendidos por el emprendedor.

Conocimientos informativos	
Área de conocimiento informativo	**Descripción**
Nivel estratégico	Crear modelos de negocios que permitan poner en marcha empresas sostenibles en el Municipio, diseñar estrategias para el desarrollo de negocios. Crear un modelo de pitch de negocios para atraer un posible inversionista o cliente al negocio de los emprendedores, interpretar análisis financieros, asesorar en aspectos legales, manejar indicadores micro y macroeconómicos.
Tendencias/prácticas/ enfoques	Planificar, organizar y coordinar el funcionamiento de las consultorías, talleres, capacitaciones, diseñando estrategias, programas, planes de negocios, asimismo, conocer las distintas fases del emprendimiento que permitan consolidar empresas rentables e innovadoras.
Mercado/entorno	Conocer y analizar el entorno del mercado, segmentación, costos, punto de equilibrio, modelo de negocios, pitch de negocios, ventas, tendencias del mercado actual, competencia, innovación, estrategias de publicidad, identidad corporativa, marketing digital.
Productos/servicios	Contactos para realizar talleres, conferencias, capacitaciones en temas relacionados a: marcas y registro de propiedad intelectual, emprendimiento, aspectos tributarios, productos amigables con el ambiente, marketing digital, proceso para la inscripción de una Sociedad de Emprendimiento, entre otros.

Personas/áreas	Contactos para promover los productos.
Leyes/regulaciones	Constitución Política de la República de Guatemala. Código de Trabajo de Guatemala Decreto 1441-1961 y sus reformas. Código de Comercio Decreto 2-70. Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento Decreto 20-2018. Reglamento de la Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento Acuerdo Gubernativo 49-2019. Ley de Bonificación Anual para Trabajadores del Sector Privado y Público Decreto 42-92. Reglamento General sobre Higiene y Seguridad en el Trabajo -IGSS-. Ley de Propiedad Industrial y su Reglamento.
Clientes	Emprendedores del municipio

Habilidades y destrezas	
Destrezas/habilidades	**Descripción**
Manejo de programas informáticos	Manejo del sistema operativo computacional. Manejo de herramientas electrónicas. Tecnicas y estrategias de emprendimientos.
Operar equipos	Manejo de equipo de computadora Impresoras Proyectores Otros.
Operar maquinaria	N/A

Educación	
Nivel académico:	Dentro del nivel aceptable se menciona: Licenciatura en Mercadeo y Publicidad, Administración de Empresas, Abogado y Notario, Máster en Negocios Internacionales con Concentración en Emprendimientos, Máster en Innovación y Emprendimiento, Máster en Formulación y Evaluación de Proyectos.
Capacitación adicional:	Innovación, medio ambiente, propiedad intelectual, aspectos legales y tributarios.
Habilidades:	Conocimientos administrativos, buen juicio, analítico, poseer conocimientos generales de las distintas técnicas de investigación y redacción, buenas relaciones interpersonales, liderazgo, ética profesional, puntualidad, responsabilidad, entre otros valores, conocimientos en datos estadísticos,
Idioma:	Español, inglés.

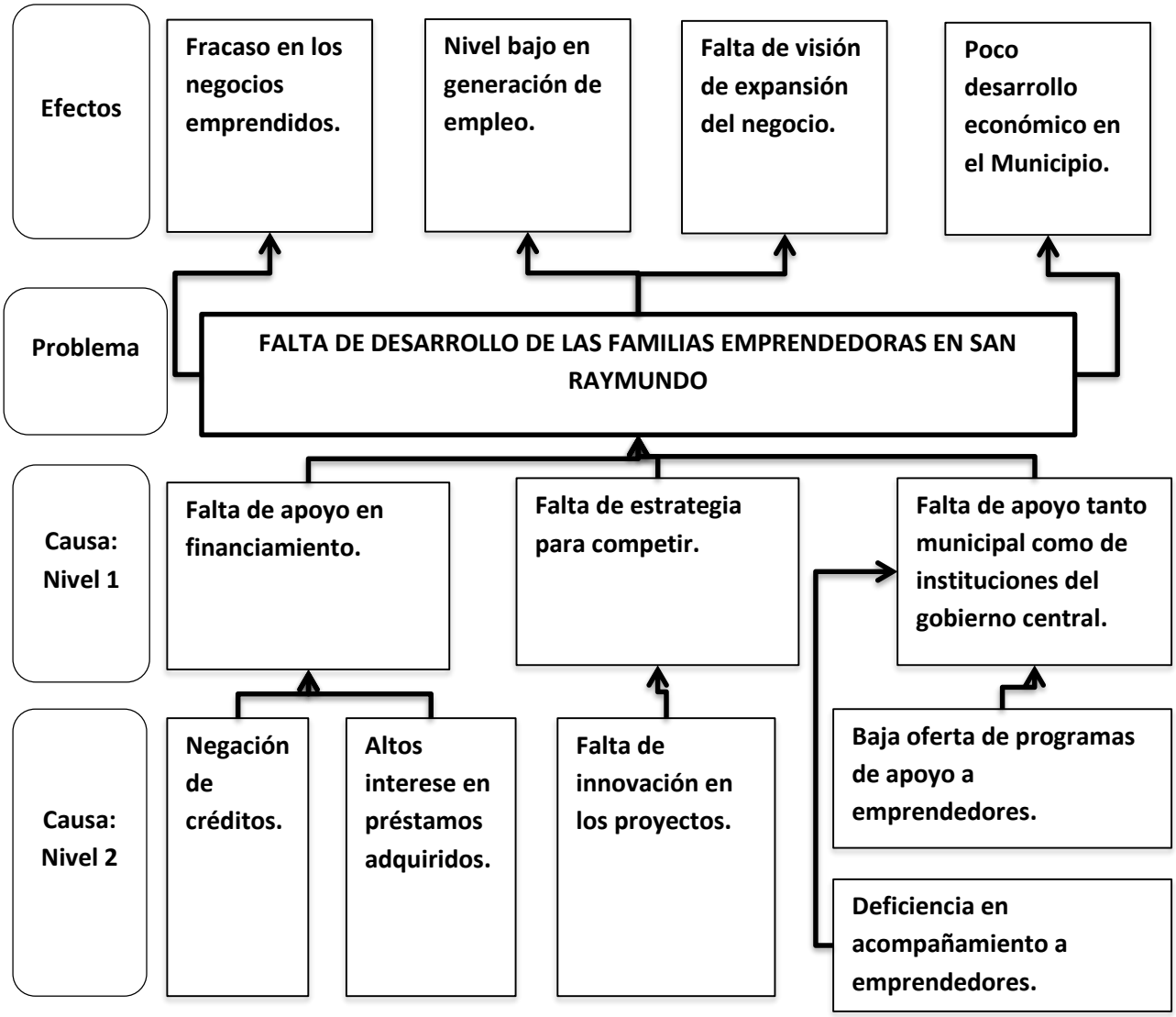
Experiencia laboral	
Experiencia mínima como:	Consultor de emprendimiento, Asesor en desarrollo empresarial, Gerente General, Gerente Administrativo, Coach, mentor, otro.
Tiempo estimado:	Mínimo 5 años

Elaborado por	Autorizado por	Fecha de elaboración
Alvaro Estuardo Cojón Sajquiy		Octubre 2020

Fuente: Elaboración propia, con base a la Ley de Fortalecimiento al Emprendedor 2018.

H. Árbol de problemas de propuesta

Con la finalidad de tener mejor percepción de la problemática actual en el Municipio se presentan las causas y efectos en el siguiente árbol:



Fuente: Elaboración propia, con base en el libro Proyectos Identificación, Formulación, Evaluación y Gerencia (Arboleda, 2014).

Cuadro 4: Marco Lógico de propuesta

En el siguiente cuadro se muestra el diseño de la propuesta de apoyo a los emprendedores de San Raymundo:

JERARQUÌA OBJETIVOS	RESUMEN LÓGICO	INDICADORES	FUENTES DE VERIFICACIÓN	SUPUESTO
FÍN	Contribuir al mejoramiento de las familias emprendedoras para que puedan desarrollar de mejor manera sus negocios, disminuyendo el fracaso en emprendimientos tempranos.	Aumento de las familias emprendedoras.	Monitoreo mediante el Plan de Desarrollo de San Raymundo de SEGEPLAN.	Asumir que los emprendedores aplicaran estrategias para fortalecer sus negocios.
PRÓPOSITO	Contribución al Desarrollo económico del Municipio, mediante la generación de empleo.	Disminución de la tasa de desempleo en el Municipio.	Monitoreo de aumento de PEA a través del INE.	Asumir que los emprendedores contribuirán con generar empleo.
COMPONENTES	• Programas de apoyo mediante capacitaciones. • Conferencia y/o talleres virtuales a través de redes sociales de la Municipalidad de San Raymundo, dirigido a emprendedores.	• % de avances en los programas de capacitación. • % de cobertura territorial dentro del Municipio.	Monitoreo mediante la Municipalidad de San Raymundo.	Programas acordes a las necesidades de los emprendedores. Conferencista altamente capacitado en emprendimientos.
ACTIVIDADES	• Presentación y aprobación de propuesta del programa de capacitación por la Municipalidad de San Raymundo. • Gestionar ante instituciones pública y privadas apoyo mediante el voluntariado para llevar a cabo las actividades. • Diseñar un cronograma de actividades semanales para organizar los talleres.	Cumplimiento con las actividades establecidas.	Monitoreo mediante la Municipalidad de San Raymundo.	Compromiso de la Municipalidad de San Raymundo para cumplir con la propuesta plantea, para la contribución al desarrollo del Municipio.

Fuente: Elaboración propia, con base en el libro Proyectos Identificación, Formulación, Evaluación y Gerencia (Arboleda, 2014)

I. Temas de emprendimiento a considerar por la Municipalidad para que sea apoyado en beneficios del lugar

Con la finalidad de promover el desarrollo económico en el Municipio, estimulando distintas iniciativas, es factible darles importancia a las actividades agrícolas, industriales, distintos comercios, servicios, entre otros. Es determinante tomar en cuenta los Objetivos de Desarrollo Sostenible para una mejor amplitud de los distintos temas para poder emprender, con lo cual se puede apoyar con factores como disminuir la pobreza que en la actualidad equivale 47%, contribuir también a la disminución del hambre, proporcionar apoyo a la educación que es lo que más se necesita en el lugar para que las personas puedan mejorar sus estrategias de emprendimientos. Es de vital importancia contribuir con el crecimiento económico de San Raymundo para que el mismo logre salir de las dificultades de precariedad que se tiene en la actualidad. Los anteriores ODS, puede ser apoyados por la Ley de Fortalecimiento al Emprendedor para que tengan fuente sustentable y una mejor visión de lo que se espera lograr con las familias.

J. Costos

La iniciativa se considera que no generará costos para la Municipalidad, principalmente en el aspecto de brindar las consultorías, debido a que se pretende que sea realizada a través de voluntariado y con apoyo de instituciones públicas, privadas, asociaciones y profesionales que se sumen a la convocatoria. Es importante mencionar que la implementación de una plaza fija para un consultor dentro de la municipal para el fin del proyecto, si se decidiera realizar está contratación, estaría generando un costo mínimo aproximado de Q 16,500.00 mensuales en concepto de salario, esto variará según años de experiencia, nivel de especialización, competencia, trayectoria, entre otros factores.

Derivado a lo anterior es factible que la Municipalidad recurra a la colaboración de instituciones o personas dispuesta a contribuir con sus conocimientos a las familias emprendedores para que puedan fortalecerse estratégicamente, y lo más importante de manera gratuita, contribuyendo así, a su desarrollo.

4.6.2. Plan de negocios

Según lo hacen mención (Zorita & Huarte, 2016), el plan de negocio es de utilidad para comprender la finalidad de la empresa a iniciar, buscar ideas y estrategias para conseguirlo, así también breve estructura que debe llevar, esto para cumplir con su propósito específico.

Una vez analizado las necesidades que actualmente tienen los emprendedores de negocios, se concluyó que es de vital importancia que cada persona con visión de querer sobresalir, tenga conocimiento de procesos que deben seguirse, un documento que lo instruya en diferentes aspectos a considerar y que en cualquier momento pueda consultar, por tal razón se contribuye con un plan de negocio breve y conciso que puede servir de guía al momento de iniciarse un proyecto o en otros casos de utilidad para los que ya se encuentran en marcha. Dentro de los factores a considerar, se determinan los siguientes:

1. Gestión estratégica

Dentro de estos elementos se hacen mención:

a. Definición de un negocio

Es necesario definir y tener claro el negocio a emprender ya sea de consumo, servicios, entre otros, tomando en cuenta hacia donde se quiere llegar o lograr, el propósito principal de lo que se está iniciando, es decir, su razón de ser, que desean mostrar e impulsar al mercado objetivo, considerando siempre principios éticos. Mediante un plan de negocio debidamente estructurado se puede dar un rumbo a nuevo al emprendimiento, ya través del mismo, se podrá tomar mejores decisiones, para lo anterior se debe tener presente lo siguiente:

- El tipo de negocio a emprender, si es comercial, servicio, industrial, entre otros.
- Tener un enfoque claro a quién van dirigido el producto o servicio.
- Se debe tener presente que es lo que se va a ofrecer al mercado objetivo y que sea distinto a los que ya existen en la actualidad.

- Los beneficios que tendrá el negocio, que el cliente pueda necesitar.
- Tener claro porque el nuevo proyecto es diferente a la competencia.
- Se debe analizar debidamente cada decisión antes de dar el visto bueno.
- Estar a la vanguardia de la tecnología.
- Estar en constante innovación.
- Se debe tener presente la competencia a la que se va enfrentar.
- Tener claro porque el negocio es diferente a los demás.

b. Análisis FODA

Este es una herramienta estratégica de gran utilidad para las familias que emprenden ya que les permite conocer la situación actual del negocio que pretenden iniciar, tanto de manera interna como externa, aprovechando las oportunidades que se les presenta mediante las fortalezas que poseen y que los hace únicos en el mercado a segmentar, así también, superando debilidades y las amenazas que se detectan de parte de la competencia.

Mediante esta herramienta las familias que emprenden, pueden analizar y reflexionar cada uno de los puntos que les favorece y que puede ser aprovechado estratégicamente, como también lo que los perjudica y debe ser eliminado, por lo que es necesario realizarlo constantemente para tomar decisiones que permitan el avance de los negocios en el mercado donde se desarrollan. Es importante hacer mención que, mediante el FODA, se puede aprovechar cada uno de los factores positivos que ofrece el proyecto para combatir los negativos.

Cuadro 5: Matriz FODA

Fortalezas (Factores internos del negocio que contribuyen al desarrollo)	Debilidades (Factores internos del negocio que limitan los avances)
▪ Se consideran los puntos más relevantes que tiene en comparación a la competencia y que deben ser utilizado como de manera estratégica. ▪ Capacidades y recursos con los que cuenta el negocio. ▪ Ventajas competitivas que los hace únicos en el mercado. ▪ Innovaciones. ▪ Excelente atención a los clientes.	▪ Se consideran los factores que menos favorecen a los negocios y que se deben controlar. ▪ Aspectos que limitan a poder competir, tal como estrategias, recursos económicos. ▪ Poca planificación antes de tomar decisiones de inversión. ▪ Personal como mala atención a los clientes.
Oportunidades (Factores externos del negocio los cuales deben ser aprovechados)	Amenazas (Factores externos del negocio que deben ser analizados y en lo posible eliminarlos ya que reducen progreso)
▪ Amplio mercado del producto o servicio a ofrecer debido a que en el lugar donde se iniciara el negocio no existen aún. ▪ Alta demanda de lo que se ofrece al mercado, lo cual se debe mantener y a la vez incrementar continuamente. ▪ Poca competencia. ▪ Tener mejor estrategias de ventas que la competencia.	▪ Alta competencia del producto o servicio que se ofrece al mercado. ▪ Poca demanda de lo que se ofrece. ▪ Aumento de costos de materia prima de lo que se produce (esto dependiendo el tipo de negocio). ▪ Competencia con mejor uso de medios de comunicación para llamar la atención de los clientes.

Fuente: Elaboración propia, con base en el libro Elementos de Administración, Un Enfoque Internacional (Koontz & Weihrich, 2013).

Es importante que cada emprendedor analice los factores tanto los que favorece como los que perjudican, para que puedan aprovecharse los 4 elementos de dicha herramienta y formar estrategias factibles:

Estrategia Fortaleza-Oportunidad (FO) = Importante Utilizar las fortalezas aprovechando las oportunidades.

Estrategia Fortaleza-Amenaza (FA) = Es de suma importancia utilizar las fortalezas para evitar las amenazas.

Estrategia Debilidad-Oportunidad (DO) = Importante vencer debilidades mediante el aprovechamiento de oportunidades.

Estrategia Debilidad-Amenaza (DA) = Es de vital importancia disminuir las amenazas y evitar lo más que se pueda las amenazas.

c. Objetivos estratégicos

Se debe tener metas claras y concisas de lo que se buscan con el emprendimiento, así también estrategias establecidas para alcanzar los resultados que beneficien tanto a las familias como al negocio, dichos objetivos deben ser analizados anualmente a manera de saber si los mismos se han alcanzado en el tiempo estipulado o se deben mejorar estrategias.

Los anteriores pasos son vitales para poder considerar el inicio de un nuevo negocio, tomando en cuenta también aspectos como: económico, la manera en que se dará a conocer lo que se ofrece, localización, la manera en cómo se producirá u ofrecerá servicios, entre otros aspectos. Para realizar de una manera más estructurado un determinado proyecto se presentan los estudios considerado de suma importancia su realización.

2. Estudio de Mercado:

Es importante, para alcanzar los objetivos propuestos para un nuevo negocio, se debe orientar todos los esfuerzos hacia la satisfacción de las necesidades de los consumidores a quien va dirigido, tomando en cuenta el nivel económico en la que se encuentran. Este es el primer análisis que se realiza al momento de iniciar un proyecto, con la finalidad de poder determinar la aceptación que tendrá el producto o servicio en el mercado objetivo, así también, la continuidad de los siguientes estudios.

El estudio de Mercado conforme a (Rosendo, 2018), consiste en analizar y observar un sector específico en el que la empresa quiere desarrollarse a través de la producción de un bien o de la prestación de un servicio, tomando en cuenta los consumidores a quien va dirigido, el cual puede ser niños, jóvenes, adultos, padres, ancianos e inclusive a otras empresas con determinadas características. Toda información que se pueda obtener servirá también para tener una idea del tamaño de la inversión que va a necesitar para sacar al mercado el producto o servicio, así también, donde ubicar, y principalmente conocer los clientes principales que podrían adquirir lo que se ofrecerá. Es importante tener presente:

- Definir el tamaño adecuado del mercado que se desea abarcar.
- Estimar la cantidad del bien o servicio que se comercializará.
- Definir el segmento de mercado al cual se enfocará la empresa.
- Identificar la competencia tanto directa como indirecta.
- Identificar a los principales proveedores.

Es importante establecer las diferentes opciones para la obtención de todos los datos posible para beneficio de lo que se está iniciando. Es indispensable agotar primeramente las informaciones existentes antes de recurrir a la búsqueda de informaciones primarias, mediante herramientas como observaciones, encuestas, focus groups, entrevistas, comprador misterioso entre otros, para conocer con ello los factores a enfrentar.

a. Mercado del consumidor

Se debe investigar y analizar el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades básicas o deseos y la forma de satisfacerlas, consultando sus hábitos de compra (lugares, momentos, preferencias, etc.). El objetivo es aportar datos que permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto o de servicio que cubran la demanda no satisfecha de los consumidores.

b. Segmento de mercado

Esto implica identificar a un grupo de personas que tengan las mismas necesidades, deseos y preferencias en cuanto al uso de un servicio o consumo de algún determinado producto que se quiera emprender, asimismo, reaccionen de la misma manera a la hora de aplicar estrategias de comunicación, para ello, se debe de tener presente factores como: género, estado civil, nivel de ingreso, tamaño de la familia, ocupación, rango de edad, grado académico, entre otros elementos.

c. Mercado competidor

Para realizar un estudio de la competencia es necesario identificar quiénes son los competidores directos, cuántos son y sus respectivas ventajas competitivas. La técnica de investigación del cliente misterioso (medir la experiencia de ir a comprar un producto a la competencia) o el benchmarking (obtener información de los negocios competidores y comparar con el que se está realizando, para verificar similitudes o diferencias), son 2 herramientas de vital apoyo para establecer los estándares del sector, así como las ventajas competitivas que tienen cada negocio. Una vez identificado el tipo de competencia que se tiene en el mercado, se evalúa las principales diferencias o igualdades que se tienen, como precio, ubicación, imagen, tecnología, estrategias, entre otros, estableciendo el o los competidores más fuertes, analizando también, sus puntos débiles y la manera de contrarrestar.

d. Ventaja competitiva

Son los atributos que vuelven al negocio único y superior a sus principales competidores, como dar mejores precios o dar mayor valor en los productos, con lo cual se tiene presente las ventajas o beneficios exclusivos que se ofrece a los clientes y que su competencia no está ofreciendo. Representa una ventaja competitiva cuando el cliente lo percibe, lo valora y regresa de nuevo para seguir consumiendo y a la vez comunica a otras personas.

e. Mercado proveedor

Como todo negocio, es de vital importancia tener una fuente que provee los productos a ofrecer o en otros casos la materia prima para producir, para ello es vital la relación estratégica con los proveedores. Se debe establecer en función de algunos criterios el o los proveedores donde se consumirá, tal como condición de compra, precios, la manera de negociar, entre otros; desarrollando con ello una cadena de proveedores que aseguren materias primas o mercaderías, manteniendo el estándar de calidad y una integridad en sus precios, lo anterior es de vital importación para un correcto funcionamiento del negocio a emprender o que se desea mejorar.

f. Proyección de ventas

Es de vital importancia tener considerado el monto de ingreso que se espera genera en un tiempo establecido mediante las ventas, esto para poder ser evaluado al cumplimiento del período si se logró lo planificado o no, determinando con ello que se está haciendo bien y continuara con ello, como también en que se debe mejorar.

g. Estrategia del marketing

Es importante considerar 4 estrategias puntuales sobre las cuales se debe enfocar para ganar la preferencia del cliente y alcanzar los objetivos propuestos:

- Producto: Se debe tener presente características, beneficios, diferencias de los artículos o servicios a ofrecer. Es importante considerar elementos como presentación, marca, nombre, embalaje, sabores, calidad, garantía de lo que se ofrece, servicios post venta, evolución y desarrollo de nuevos productos o servicios, entre otros, tomando en cuenta que implica todo lo que se le va a entregar al cliente, es la presentación principal del negocio, por lo que debe ser siempre calidad.

- Precio: Las estrategias de precios es vital al momento de asignar un monto económico al productos o servicios, en algunos caos ambos se ofrecen. Existen varias estrategias, como el precio de penetración al mercado, descuentos, precios competitivos. Casi todas las empresas, grandes o pequeñas, basan el precio de sus artículos y/o servicios en los costos de producción, luego agregan las variables comerciales y el margen deseado. Es importante hacer mención que para la determinación apropiada del precio se debe tomar en cuenta, costo de producción, descuento, impuesto, comisión de ventas, margen deseado, precio de venta. Una formula importante a considerar para determinar el precio de venta apropiado es: PV = (Costo unitario) / (1 - % de utilidad). Se recomienda elaborar una lista de precios de los productos o servicios, definiendo con ello los precios a mayoristas y minoristas, según la estrategia que se quiera utilizar.

- Plaza: La ubicación es importante para iniciar un negocio, esto porque de ello depende el canal de distribución apropiada que se haga del producto o el servicio que se preste, incluyendo estrategias, procesos y actividades necesarios hacerle llegar al cliente lo que solicite, de una forma rápida y eficaz.

- Promoción: Los instrumentos apropiados para comunicar el producto o servicio que se está ofreciendo al cliente objetivo es de suma importancia que sea entendibles, llamativos, estratégicos y que capture la atención, para que los mismos impacten y sean adquiridos. Las promociones dependiendo lo que se ofrece, puede ser mediante publicidad, promociones, precios rebajados, entre otras, haciendo uso de todos los medios con los que se cuenta, principalmente tecnológicos.

3. Gestión operativa

Este podría tomar varios rumbos, según el tipo de negocio que se emprende, considerando siempre cada uno de los factores que determinan la funcionalidad del servicio o producto a ofrecer, es decir las técnicas o herramientas a utilizar para la fabricación cuando lo que se ofrece el propio emprendedor lo produce, esto se hace con la finalidad de evitar pérdidas innecesarias en materias primas o sobreproducción.

a. Objetivos de producción

Se debe tener presente la proyección de ventas de los productos o servicios que se pretenden ofrecer de manera diaria, es decir, la cantidad que se busca vender, asimismo, mensual o anualmente en algunos casos, todo dependiendo de lo que se está mostrando al mercado objetivo.

b. Recursos materiales necesarios

Es importante identificar los principales recursos materiales necesarios para producir, utilizar o vender en el proceso de intercambio comercial con el cliente, tomando en cuenta características relevantes y cantidades necesarias para los productos según metas establecidas por períodos.

c. Capacidad de producción o servicio

Según los objetivos del negocio a emprender se debe tener presente el crecimiento mensual y/o anual de los primeros 3 años, estableciendo el requerimiento de producción y la capacidad para cubrir las solicitudes de los clientes, evitando con ello disgustos y perdidas innecesarias.

d. Activos fijos

Se debe considerar los bienes materiales principales para el negocio a emprender y que sea de aspecto o productivo, siendo maquinarias, equipos necesarios, herramientas, muebles, utensilios, tecnología necesaria, entre otros. Son los bienes indispensables para producir u operar, que no están destinados a la venta y que ayudan al funcionamiento operativo del proyecto.

e. Proceso de producción o ciclo del servicio

Dependiendo del tipo de negocio, se debe tener claro los procesos operacionales más importantes e incluir en un flujograma de los distintos procesos a realizar, estimando principalmente pasos y tiempos requeridos, lo cual sirven para determinar oportunidades de mejora, asignar recursos, coordinar actuaciones y delimitar tiempos, asimismo, definir funciones y responsabilidades de cada persona que interviene en el proceso, esto para que todo lleve un orden continuo.

Cuadro 6: Flujograma de procesos

UBICACIÒN	○	⇨	▢	D	△
DESCRIPCIÒN DE LA ACTIVIDAD	**OPERACIÒN**	**TRANSPORTE**	**CONTROL**	**DEMORA**	**ARCHIVO O ALMACENAMIENTO**
Actividad 1	Se produce o efectúa algo	Se cambia de lugar o se mueve.	Se verifica calidad o cantidad.	Interfiere o retrasa el paso a la siguiente operación.	Se guarda o protege lo producido.
Actividad 2					
Otras actividad					

Fuente: Elaboración propia, con base al libro Evaluación de Proyectos de (Baca, 2013).

La figura anterior muestra un modelo útil para registrar datos para el análisis de las operaciones más notables para el negocio emprendido, esto con la finalidad de agilizar procesos y disminuir costos.

f. Distribución de la planta

El objetivo de diseñar la organización física es determinar la ubicación de todos los elementos que hacen parte del negocio a efectos de optimizar el espacio físico. Así también, atender la seguridad de los mismos (salidas de emergencia, ubicación de extintores) y el movimiento del personal dentro de la infraestructura.

g. Localización

Este aspecto es de vital importancia, ya que la ubicación del negocio es indispensable para su funcionamiento, esto porque se debe considerar todos los aspectos positivos y negativos que tendrán, se debe estar accesible al mercado objetivo a manera que los clientes se les facilite llegar, como también tener acceso a los factores principales para su funcionamiento como proveedores, tecnología, insumos, entre otros.

4. Gestión de personas

Para el correcto funcionamiento del negocio a emprender, es importante considerar si solo se es abasto con el propietario para entender a los clientes y cumplir con los procesos o se necesita mano de obra extra para dar soporte en los funcionamientos. Si es necesario el requerimiento de personal, se deben tomar en cuenta los siguientes factores:

- Tener una estructura previamente definido de cómo se conformará el negocio, desde jefe a operarios.
- Cantidad de personas necesarias a contratar, tomando en cuenta cada funciones y cargos a cubrir y los costos que conlleva.
- Procesos de contratación, tal como perfil de las personas necesitadas y los acuerdos necesarios entre patrono y empleado.
- Tener presente la evaluación continua de desempeño con miras a mejorar los puestos considerados débiles.
- Personal capacitado para atender apropiadamente a los clientes.
- Buena relación interna para que refleje los resultados a obtener.

5. Gestión legal

Se debe tener presente los aspectos legales según el tipo de emprendimiento que se realice, lo cual constituyen la inscripción de una empresa para evitar futuros inconvenientes con las instituciones del país, dentro de estos se hacen mención algunas entidades y leyes a considerar, tomando como base el emprendimiento de un producto comestible, se mencionan los siguientes:

- Registro Mercantil (costo Q. 537.50).
- Superintendencia de Administración Tributaria (costo Q. 700.00)
- Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social
- Ministerio de Trabajo y Previsión Social
- Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales (costo Q. 6000.00)
- Licencia Municipal
- Ley de emprendimiento.
- Ley del Impuesto Sobre la Renta.
- Ley del impuesto al Valor Agregado.
- Ley de la Propiedad Industrial.
- Otros (según el tipo de emprendimiento).

6. Gestión financiera

Su objetivo principal es determinar la viabilidad económica del emprendimiento, tomando en cuenta la determinación de la inversión inicial necesaria, el financiamiento, los costos que conlleva el inicio del negocio, asimismo, la manera óptima de recuperar recursos. Es importante hacer mención que la gestión financiera se puede analizar en diferentes etapas, con la finalidad de ir determinando costos inversión:

- Definir las necesidades: en un inicio todo negocio debe estimar cuántos recursos necesita para sus operaciones o el presupuesto que requiere para los mismos.
- Manera de financiamiento: es importante definir la estructura financiera del negocio, es decir, cuánto se financiará con recursos propios, así también, cuánto con fondos de terceros.
- Método de financiamiento: cuando no se tiene recursos propios, se recure a externos como elegir el método de financiación más conveniente, tal como un crédito bancario, para ello es muy importante tener presente el tipo de interés, el plazo de endeudamiento y demás condiciones de financiamiento.

- Administración de recursos: todo negocio debe distribuir sus recursos de manera prudente, cumpliendo siempre con las obligaciones prioritarias, con proveedores y empleados, entre otros gastos. Es importante e indispensable el monitorear financieros del proyecto, de tal manera de verificar la solvencia, la liquidez, el nivel de endeudamiento, monto a favor, entre otros indicadores vitales para el financiamiento.
- Evaluación de negocios: todo proyecto debe analizar constantemente la viabilidad del emprendimiento iniciado para considerar todos los factores que benefician económicamente, como también, los que afectan, para realizar consideraciones de cambios.

Todos los elementos que conforman el plan de trabajo es de vital importancia considerarlos al momento de iniciar un determino emprendimiento o alguna decisión que se toma durante el desarrollo del mismo, esto porque permite conocer los aspectos puntuales de lo que conlleva un negocio y evitar con ello imprevistos durante la puesta en marcha o funcionamiento de los proyectos.

CONCLUSIONES

1. En la actualidad los emprendimientos de negocios han sido vitales para la economía del municipio de San Raymundo, mediante nuevos proyectos las familias han tratado de sobresalir económicamente, principalmente por la falta de oportunidad laboral que es el factor que más relevante, estimando un nivel de desempleo equivalente al 54%, lo cual hace que se busquen nuevas alternativas de ingresos. Las personas que tienen acceso a un medio de trabajo lo realizan por una remuneración sumamente bajo equivalente a Q. 1,800.00 mensuales, por lo que 7 de cada 10 personas buscan nuevas opciones de ingresos que les permita cubrir sus necesidades más básicas y el emprendimiento ha sido una opción para salir de sus problemas económicos, afrontado todo tipo de factores que muchas veces les complicado superarlo y terminan fracasando en sus iniciativas.

2. Con la finalidad de satisfacer necesidades básicas, más del 63% de las familias han buscado mediante distintos tipos de iniciativas la manera de sustentarlas, y ha sido evidente que el mercado de consumo lo consideran como el más viable, estimando más de 500 negocios relacionado con estos comercios, esto debido a que es uno de los lugares que a diario visita los clientes en búsqueda de artículos de primera necesidad, pero también es el de mayor competencia, lo que no les permite en la mayoría de ocasiones alcanzar resultados favorables. Por otro lado, un grupo de personas jóvenes comprendidos entre 18 y 40 años, ven en el emprendimiento de servicio y transformación como una mejor opción para desarrollar negocios, pero la falta de estrategias y el nivel educativo, no les permite continuar avanzando.

3. El emprender ha sido vital para las familias porque les ha permitido mediante sus esfuerzos cubrir sus necesidades de ingresos, pero no todo es beneficioso, esto porque se deben enfrentar a distintos factores, principalmente el económico donde 5 de cada 10 personas emprenden con menos de Q. 1,000.00, lo cual restringe la continuidad de las ideas y restricciones de innovación, algunas personas recurren a los préstamos que no siempre son beneficiosos por los interese elevados que deben pagar. A lo anterior se le suma otra limitante que es la falta de estrategia que no les permite crecimiento en el mercado objetivo generándoles falta de estabilidad.

4. Con miras a mejorar su calidad de vida, las familias han tenido que enfrentar todo tipo de adversidad al iniciar un nuevo negocio, pero algo fundamental que también les afecta a más del 73% de los emprendedores es el desconocimiento de todo lo que encierra emprender, es decir, las personas bajo su propia capacidad toman iniciativas, sin saber a lo que se va a enfrentar y como deben hacerlo, llevándolos en varias ocasiones a formar parte del 92% de los comercios que fracasan en Guatemala. A los datos anteriores, se le suma que en el Municipio no hay entidades que apoyen a las familias emprendedoras e inclusive, según las propias personas, la Municipalidad actualmente no se ha preocupado por estas iniciativas, a pesar de ser parte del desarrollo de San Raymundo, no se imparte capacitación ni estrategias para enfrentarse al mercado actual.

5. El motivo por el que todo emprendedor inicia un proyecto es la generación de ingreso mediante el autoempleo, en la actualidad ya no solo es beneficioso para el que emprende, si no también, colabora con otras personas a generar un ingreso mediante un empleo. Actualmente los negocios que tienen más de 3 años en funcionamiento llegan a generar entre 5 a 10 empleos en San Raymundo, a esto se le suma que también un emprendimiento debidamente estructurado, una vez cubierto todos los gastos llega a generar entre Q. 5,000.00 a Q. 6,000.00 mensuales, en el área de consumo o servicio, contribuyendo a su economía, con lo que se da a entender que el emprendimiento es parte del desarrollo del lugar.

6. El emprendimiento en San Raymundo es clave para que las personas consigan sustento diario, ya que mediante el mismo se genera ingresos, pero, sin una estructura o conocimiento apropiado sobre lo que conlleva a emprender, sin una idea clara de los objetivos que se buscan, no siempre se alcanza un resultado favorable y en ocasiones se termina en fracaso. Falta planificación en un determinado negocio conlleva a pérdida del capital invertido que muchas veces es complicado la recuperación.

RECOMENDACIONES

1. El emprendimiento es fuente de desarrollo para San Raymundo, principalmente para las familias que tienen iniciativa por necesidad, buscando la forma de generar ingresos, por lo que es viable que las autoridades del país, le den más importancia a estos Municipios, es recomendable crear programas que apoye a las personas, capacitándolos y dándoles herramientas que les permita afrontar un mercado competitivo que cada vez es más exigente. Tener presente que la innovación está a la orden del día, por lo que las personas deben estar actualizados, siendo necesario tener la inducción debida mediante capacitaciones, contribuyendo con ello al desarrollo de las familias y la disminución del desempleo.

2. En el Municipio se desarrollan varios negocios con similitud, algunos mejor construidos que otros, por lo anterior, es recomendable que las familias que emprenden, antes de llevar a la realidad una idea deben informarse de las necesidades que realmente tienen las personas y no dejarse llevar por lo que otros realizan, analizar todos factores que beneficia y afecta el emprendimiento. Deben considerarse los tipos de mercado como servicio, transformación, antes de iniciarse en el de consumo, tener presente la responsabilidad que conlleva cada uno de estos negocios, la cantidad de oferta que hay en el mercado, que estrategias se va a utilizar para llamar la atención de la gente y a la vez tener presente la capacidad que se tienen para competir. Por lo anterior, es importante antes de elegir un mercado, tener un plan estratégico con objetivos claros de lo que se busca, considerar que diferencia el producto o servicio a ofrecer de la competencia.

3. Tomando en cuenta que la principal limitación de los emprendedores es el aspecto económico, se debe buscar de parte de la autoridad municipal, opciones de financiamiento mediante instituciones que apoyen a los pequeños emprendedores tal como MINECO que apoya con financiamiento a las Mipymes, a la vez se debe capacitar de cómo puede invertir adecuadamente en sus proyectos de negocios, a manera que la personas se les facilite poder financiar sus negocios de manera estratégica, evitando gastos innecesarios y logrando rentabilidad.

4. La Municipalidad de San Raymundo juega un papel importante en el desarrollo de los emprendimientos de la zona, por lo que debe poner en marcha iniciativas que contribuyan con las familias emprendedoras, las autoridades locales deben solicitar apoyo a entidades como ASEGUA, MINECO, Universidad de San Carlos de Guatemala, Universidades Privadas, de modo que puedan capacitar de mejor manera a las personas que emprende negocios, dándoles las herramientas de cómo pueden realizar de manera estratégica los emprendimientos. La Municipalidad del lugar debe tener presente que el emprender es parte fundamental del desarrollo económico del Municipio, por lo que debe tomar con seriedad este tipo de proyectos y crear un departamento que se preocupe por este tipo de iniciativas y se trabaje en realizarlo adecuadamente en beneficio de sus habitantes.

5. El emprendimiento en la actualidad ha permitido a las familias a sobresalir, creando empleos y sobre todo generando ingresos que es lo que todo emprendedor busca, por lo que, aprovechando la tecnología, es recomendable crear plataformas donde se les pueda impartir charlas, talleres, conferencias sobre cómo realizar nuevos negocios, que mercados se debe segmentar, las estrategias a considerar para su correcto funcionamiento, la manera en cómo deben de ofrecer sus productos o servicios generando con ello mejores ingresos. Recomendable crear talleres de enseñanzas para mujeres y hombres de como iniciarse en este mundo de oportunidades, pero a la vez de retos, indicándoles de cómo aprovechar lo que los rodea, como evitar fracasos, pero sobre todo que se debe hacer ante cualquier adversidad, con miras a lograr rentabilidad y sostenibilidad al negocio.

6. Considerando los aspectos débiles que tienen los emprendedores en San Raymundo, es importante que la municipalidad del lugar, tome en cuenta la iniciativa que se presenta en el Trabajo Profesional para apoyar a las familias emprendedoras y considerarlo poner en marcha en beneficio de las personas que tanto lo necesitan. Es importante que los emprendedores consideren el plan de negocio que se presenta, analizarlo previamente antes de tomar una decisión o consultarlo cuando lo consideren oportuno.

FUENTES DE INFORMACIÒN

A. Bibliografía

1. Angulo, A. L. (2016). Proyectos Formulación y Evaluación (Primera Ediciòn ed.). Perù: Editorial Macro EIRL.

2. Arboleda, V. G. (2014). Proyectos, Identificaciòn, Formulaciòn, Evaluaciòn y Gerencia (Segunda Ediciòn ed.). Colombia: Editorial Alfaomega.

3. Baca, U. G. (2013). Evaluación de Proyectos (Sèptima Ediciòn ed.). Mèxico, D.F.: Editorial McGraw-Hill Education.

4. Dini, M., & Stumpo, G. (2018). MIPYMES en América Latina un Frágil Desempeño y Nuevos Desafíos para las Políticas de Fomento. (Primera Ediciòn ed.). Chile: Editorial CEPAL.

5. Koontz, H., & Weihrich, H. (2013). Elementos de Administración, Un Enfoque Internacional. (Octava Ediciòn ed.). Mèxico, D.F.: Editorial McGraw-Hill Education.

6. Marroquìn, R. A., & Quiñonez, P. O. (2016). Métodos Cuantitativos II (Ediciòn 2016 ed.). Guatemala.

7. Mendoza, R. C., & Olson, O. T. (2016). Contabilidad Financiera para Contaduría y Administración (Primera Ediciòn ed.). Colombia: Editorial ECOE.

8. Muñoz, C. A. (2018). El Proyecto de Arquitectura: Proyecto Procesos y Representaciòn. (Segunda Ediciòn ed.). España: Editorial Revertè, S.A.

9. Parra, A. M., Rubio, G. G., & Lòpez, P. L. (2017). Emprendimiento y Creatividad: Aspecto Esencial Para Crear Empresas. (Primera Ediciòn ed.). Colombia: Editorial ECOE.

10. Rosendo, R. V. (2018). Investigación de Mercados, Aplicación al Marketing Estratégico Empresarial (Primera Ediciòn ed.). España: Editorial ESIC.

11. Sainz, V. J. (2016). Internacionalización e Innovación de la Empresa (Primera Ediciòn ed.). España: Editorial ESIC.

12. Sampieri, H. R., Fernàndez, C. C., & Baptista, P. L. (2014). Metodologìa de la Investigaciòn (Sexta Ediciòn ed.). Mèxico, D.F.: Editorial McGraw-Hill Education.

13. Sapag, C. N., Sapag, C. R., & Sapag, P. (2014). Preparación y Evaluación de Proyectos. (Sexta Ediciòn ed.). Mèxico, D.F.: Editorial McGraw-Hill Education.

14. Sornoza, P. D., Parrales, P. M., Sornoza, P. G., Cañarte, R. T., Castillo, M. A., Guaranda, S. V., & Delgado, L. H. (2018). Fundamentos de Emprendimiento (Primera Ediciòn ed.). Ecuador: Editorial Àrea de Innovaciòn y Desarrollo, S.L.

15. Zorita, L. E., & Huarte, H. S. (2016). El Plan de Negocio, Herramienta Para Analizar la Viabilidad de una Iniciativa Emprendora. (Primera Ediciòn ed.). España: Editorial ESIC.

B. Documentales

16. Arrollo, V. M. (2017). Emprendimiento y Universidad Emprendedora: Conceptualización, Propuesta Metodológica y Caracterización de la Universidad Politécnica de Valencia. España.

17. Asociaciòn RED GEM, E. (2018). Informe Mundial de Emprendimiento 2017-2018. España.

18. Azqueta, D. A. (2017). El Concepto de Emprendedor: Origen, Evolución e Interpretación. España.

19. Chirinos, A. Y., Meriño, C. V., Martinez, M. C., & Pèrez, P. C. (2018). Emprendimiento Sostenible Para el Desarrollo Econòmico de las PYMES. Venezuela.

20. CNC, C. N. (2018). Índice Global de Emprendimiento 2017. Repùblica Dominicana.

21. Gutama, C. M., & Jimènez, B. P. (2019). El emprendimiento y su evolución como una alternativa laboral en el contexto latinoamericano: una revisión de literatura. Ecuador.

22. Gutièrrez, J., Romero, J., Dìaz, M., & Sulbaràn, N. (2017). Revistas de Ciencias Sociales. Emprendimiento Como Fuente de Desarrollo de la Empresa Eamiliar. Venezuela.

23. Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas. (2015). Instructivo Para Elaborar El Trabajo Profesional En Graduación Para Optar Al Grado Académico De Maestro En Artes. Guatemala.

24. Murillo, R. V. (2016). Emprendimiento Juvenil en Latinoamérica. Costa Rica.

25. Salazar, V. F., Gonzàlez, J., Sànchez, P., & Sanmartin, J. (2019). Emprendimiento e Innovación: Agentes Potenciadores de la Empresa Familiar. Angola.

26. SEGEPLAN. (2010). Plan de Desarrollo San Raymundo Guatemala. Guatemala.

27. SEGEPLAN. (2019). Plan de Desarrollo Municipal y Ordenamiento Territorial San Raymundo, Guatemala 2020 - 2032. Guatemala.

28. UFM, U. F. (2019). Monitor Global de Emprendimiento (GEM), Reporte Nacional 2018/2019. Guatemala.

29. UPCV, U. p. (2018). Política Pública Municipal para la Prevención de la Violencia y el Delito. Municipio de San Raymundo, Departamento de Guatemala 2018-2021. Guatemala.

30. URL, U. R. (2017). Ìndice Socioecològico del Municipio de San Raymundo, Guatemala. Guatemala.

31. Vélez, R. X., & Ortiz, R. S. (2016). Emprendimiento e Innovación: Una Aproximación Teórica. Ecuador.

C. E-grafías

32. Agenda 2030. (2017). Agenda 2030 para el desarrollo sostenible. Examen nacional voluntario, 2017. Obtenido de https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/16626Guatemala.pdf

33. BM, B. M. (2019). Informe del Banco Mundial: El Emprendimiento en América Latina, Muchas Empresas y Poca Innovación. . Obtenido de http://www.redtransfer.org/blog/informe-del-banco-mundial-el-emprendimiento-en-america-latina-muchas-empresas-y-poca-innovacion/

34. Bobadilla, E. (2019). Crece la Tendencia del Emprendimiento en Centroamèrica. Obtenido de https://www.lajornadanet.com/index.php/2019/03/07/crece-la-tendencia-del-emprendimiento-en-centroamerica/#.X4OWptBKjIU

35. Forbes. (2019). Guatemala, Uno de los Paìses con Màs Emprendedores. Obtenido de https://forbescentroamerica.com/2019/11/12/guatemala-uno-de-los-paises-con-mas-emprendedores/

36. Fuente, O. (2020). Previsiones y tendencias para emprendedores y Startups en 2020. Obtenido de https://www.iebschool.com/blog/tendencias-emprendedores-creacion-empresas/#Tendencias_para_Emprendedores_y_Startups_en_2020

37. Gàndara, N. P. (2017). Emprendimiento: Historias de Negocios Rentables. Obtenido de https://www.prensalibre.com/economia/emprendimiento-historia-de-negocios-rentables/

38. INCAE, I. C. (2018). Innovaciòn y Emprendimiento en Centroamèrica. Obtenido de https://www.incae.edu/es/blog/2018/09/18/innovacion-y-emprendimiento-encentroamerica.html

39. INE, I. N. (2019). Guatemala: Estimaciones de la Poblaciòn Total por Municipios. Perìodo 2018-2020. Obtenido de http://www.oj.gob.gt/estadisticaj/reportes/poblacion-total-por-municipio(1).pdf

40. Marketing, X. (2019). Investigaciòn de Mercado. Obtenido de https://www.marketing-xxi.com/capitulo-3-la-investigacion-de-mercados.html

41. Municipalidad de San Raymundo. (2019). San Raymundo. Obtenido de http://municipalidaddesanraymundo.com/

42. Muñoz, P. G. (2019). Sugieren Generar Emprendimientos Con Más Valor y Diferenciados. Obtenido de https://elperiodico.com.gt/inversion/2019/01/05/ sugieren-generar-emprendimientos-con-mas-valor-y-diferenciados

43. ONU, O. d. (2015). Objetivos de Desarrollo Sostenible. Obtenido de https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/2018/08/sabes-cuales-son-los-17-objetivos-de-desarrollo-sostenible/

44. Ramìrez, P. (2020). Los Mejores Países Para Emprender y Con Mayor Facilidad Para Hacer Negocios. Obtenido de https://www.lainformacion.com /management/ mejores-paises-emprender-facilidades-negocios/6536633/

45. Valladares, L. (2017). Municipio de San Raymundo, Guatemala. Obtenido de https://aprende.guatemala.com/historia/geografia/municipio - de - san - raymundo guatemala/

D. Leyes

46. Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento. (2018). Decreto 20-2018, del Congreso de la República de Guatemala. MINECO. Guatemala.

ANEXOS

Dentro de los elementos que lo conforman se hacen mención:

A. Formula utilizado para el cálculo de la muestra

$$n = \frac{Z\ ^2pqN}{E^2(N - 1) + Z^2pq}$$

Donde:

N = Porcentaje de familias emprendedoras.

p = Probabilidad que el evento p ocurra.

q = Probabilidad que el evento q ocurra.

Z = Margen de confiabilidad.

E = Error máximo permitido.

Datos:

N = 511 (familias emprendedoras de la zona central del municipio de San Raymundo).

p = 0.50

q = 0.50

Z = 95% = 1.96

E = 0.08

$$n = \frac{1.96\ ^2(0.50)\ (0.50)\ (511)}{0.08^2(511 - 1) + 1.96^2(0.50)\ (0.50)}$$

n= 116.173752 aproximado = 116 personas a encuestar.

Fuente: Elaboración propia, basado en el documento Métodos Cuantitativos II (Marroquìn & Quiñonez, 2016).

B. Encuesta realizada a emprendedores en San Raymundo

Boleta No. _____

BOLETA DE CUESTIONARIO

Instrucciones: La presente tiene fines estrictamente académicos, por lo que toda información es recabada con carácter confidencial y constituye un instrumento de recolección de datos necesarios para realizar el análisis correspondiente a la situación actual del emprendimiento en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala.

I. Datos de la persona que brinda la información:

Sexo: M ☐ F ☐

Edad:
- Entre 18 y 29 años ☐
- Entre 30 y 40 años ☐
- Entre 41 años o más ☐

Nivel académico:
- Primaria ☐
- Básico ☐
- Diversificado ☐
- Universitario ☐
- Post-grado ☐
- Ninguno ☐

II. Situación actual del emprendimiento en San Raymundo:

1. ¿Cómo ve el panorama actual de emprendimientos en el municipio de San Raymundo?

Muy bueno	☐	Malo	☐
Bueno	☐	Muy malo	☐
Regular	☐	Nulo	☐

2. ¿Qué tipo de negocios considera que son los que más se desarrollan en el Municipio?

Consumo	☐	Transformación	☐
Servicios	☐	Extractivo	☐

3. ¿Qué características considera que posee todo emprendedor de negocios?

Creatividad	☐	Buen negociador	☐
Perseverancia	☐	Nivel académico	☐
Visión	☐	Experiencia	☐
Liderazgo	☐	Innovación	☐
Responsabilidad	☐	Otros (especifique)	☐ _____

4. ¿A qué sector de la economía estima que pertenece la mayoría de emprendedores?

Formal	☐
Informal	☐

5. ¿Cuál es la principal motivación para emprender un negocio?

Independencia financiera	☐
Falta de oportunidad laboral	☐
Ingresos extras	☐
Visión de oportunidad de negocio	☐
Otros (especifique)	☐ _____

6. ¿Cómo dan a conocer los emprendedores las promociones de productos o servicios que comercializan?

Volantes	☐		Radio	☐
Redes sociales	☐		Alto parlante	☐
Personales (voz a voz)	☐		Otros (especifique)	☐ _____

7. ¿Qué estrategias estima que se implementan en los negocios para mantener y aumentar la cartera de clientes?

Promocionales	☐		Muestras gratis	☐
Cupones canjeables	☐		Paquetes de descuentos	☐
Regalos	☐		Otros (especifique)	☐ _____

8. ¿Cuáles considera que son las principales limitantes a los que se enfrenta todo emprendedor?

Económicos	☐		Falta de estrategias	☐
Falta de infraestructura	☐		Otros (especifique)	☐ ___
Políticas de crédito no favorable	☐			

9. ¿Cuál estima que es la opción que más se utiliza para financiar el inicio de un negocio?

Fondos propios	☐	
Financiamiento bancario	☐	
Préstamos a terceros	☐	
Otros (especifique)	☐	¿Cuál? _____

10. ¿Cuál considera que es el rango económico apropiado para iniciar un negocio?

Menos de Q 1,000.00	☐
Entre Q 1,001.00 y Q 5,000.00	☐
Entre Q 5,001.00 y Q 10,000.00	☐
Entre Q 10,001.00 y Q 15,000.00	☐
Entre Q 15,001.00 y Q 20,000.00	☐
Entre Q 20,001.00 y Q 25,000.00	☐
Más de Q 25,001.00	☐

11. ¿Qué Institución Pública conoce o considera que apoya con herramientas necesarias para la creación de nuevos negocios de emprendimiento?

Escuela de Emprendimiento (MINECO)	☐
CREA en la Universidad del Valle de Guatemala	☐
Asociación de Emprendedores de Guatemala (ASEGUA)	☐
Municipalidad de San Raymundo	☐
Ninguno	☐
Otros (especifique)	☐ _____

12. ¿Cuál cree que ha sido la mayor fortaleza de las empresas que les ha permitido permanecer en el mercado actual?

Garantía del producto o servicio	☐
Instalaciones adecuadas	☐
Atención al cliente	☐
Innovación	☐
Seguimiento a quejas	☐
Ubicación	☐
Uso de tecnología	☐
Otros (especifique)	☐ _____

13. ¿Cuáles considera que son los principales miedos de un emprendedor?

Fracaso	
Arriesgar el patrimonio familiar	
Riesgo a lo desconocido	
No poder afrontar obligaciones económicas	
Políticas de gobierno	
Otros (especifique)	

14. ¿Qué acciones deberían tomar las autoridades, para promover los emprendimientos en sus localidades?

Apoyo económico	
Préstamos financieros	
Capacitaciones	
Otros (especifique)	

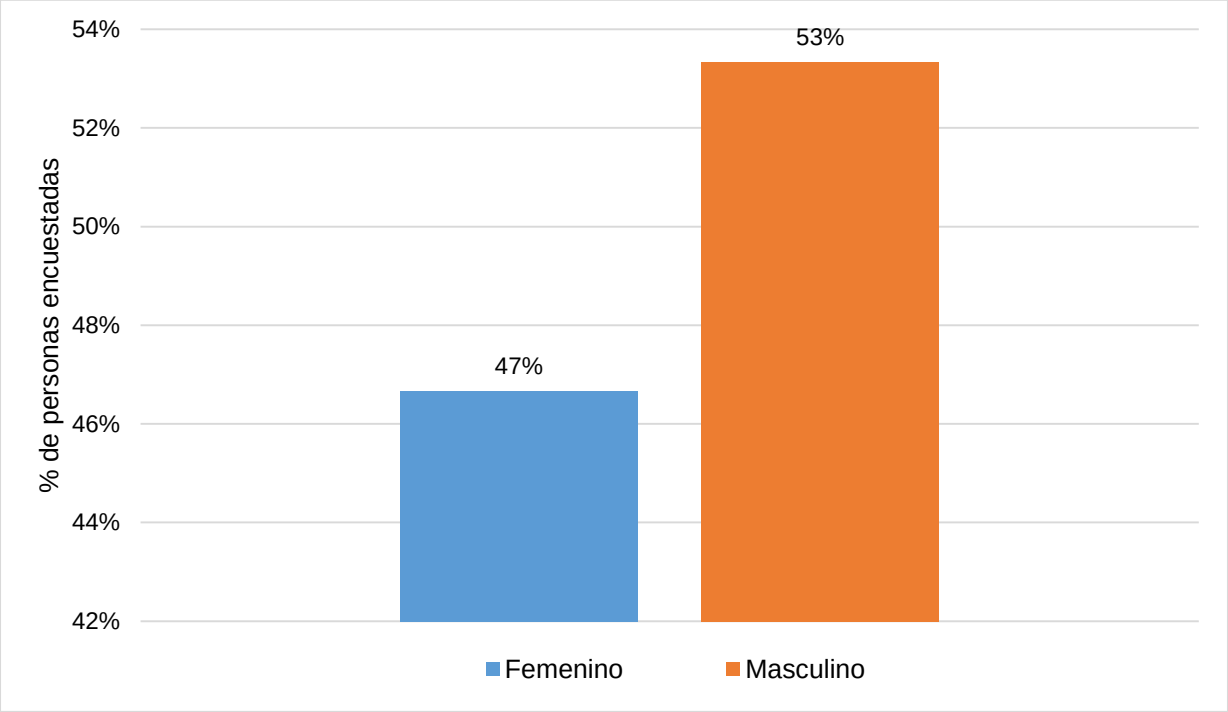
15. ¿Qué beneficio aportan los negocios de emprendimiento dentro del municipio en San Raymundo?

Desarrollo en el Municipio	
Empleo	
Mejores condiciones de vida	
Otros (especifique)	

C. Resultados de las encuestadas realizada a emprendedores en San Raymundo

I. Datos de las personas que brinda la información

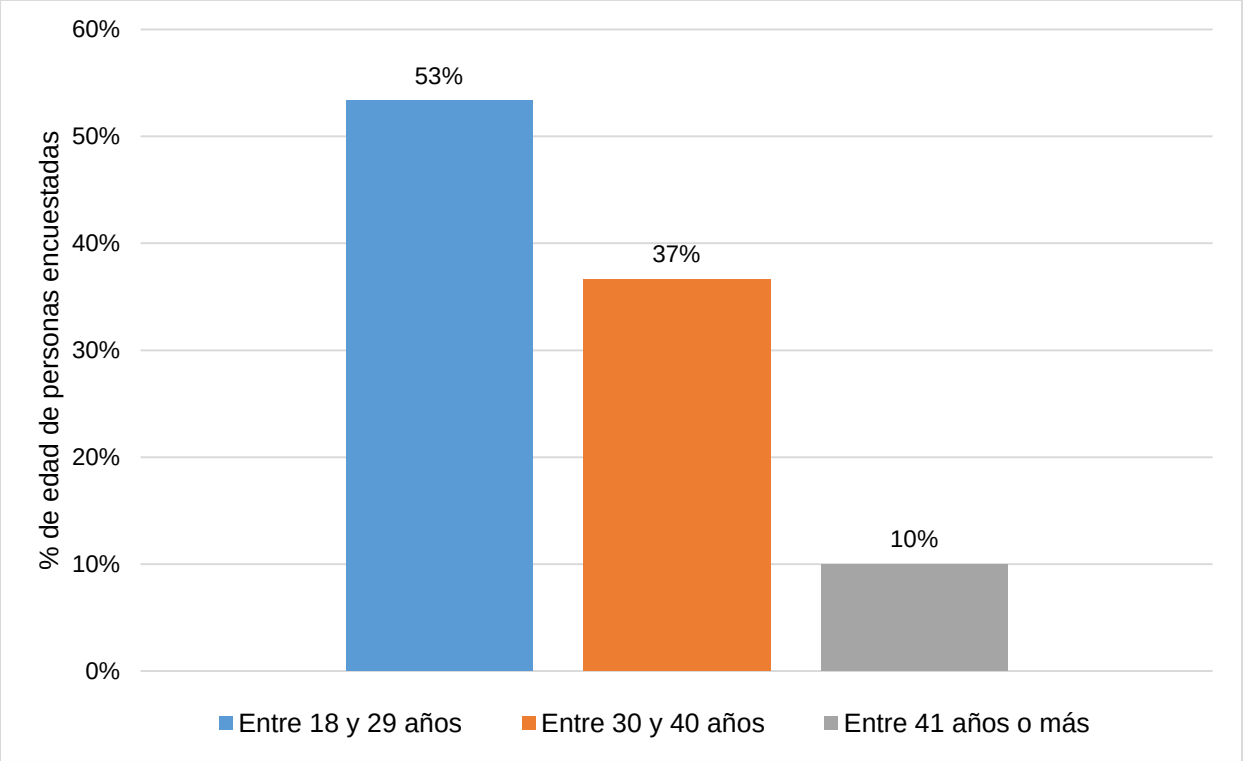
Gráfica 10: Sexo de las personas que respondieron



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

En San Raymundo, existen varias emprendedores que de alguna u otra manera han tratado de sobresalir en su economía mediante la iniciativa de crear algún determinado producto, así como, ofrecer servicios, a través el cual obtienen su sustento familiar o ingreso extra en otros casos. Con la finalidad de conocer la opinión de las familias inmersas en el ambiente de los negocios, se encuesto a un total de 30 personas, de las cuales sobresalen en un porcentaje más alto el género masculino en comparación al femenino, aportando conocimientos y experiencias al desarrollo actual de los emprendimientos, los aspectos positivos, como también los negativos que los aquejan. Cada respuesta emitida por las personas da soporte a la investigación en miras en encontrar resultados a distintas interrogantes planteadas.

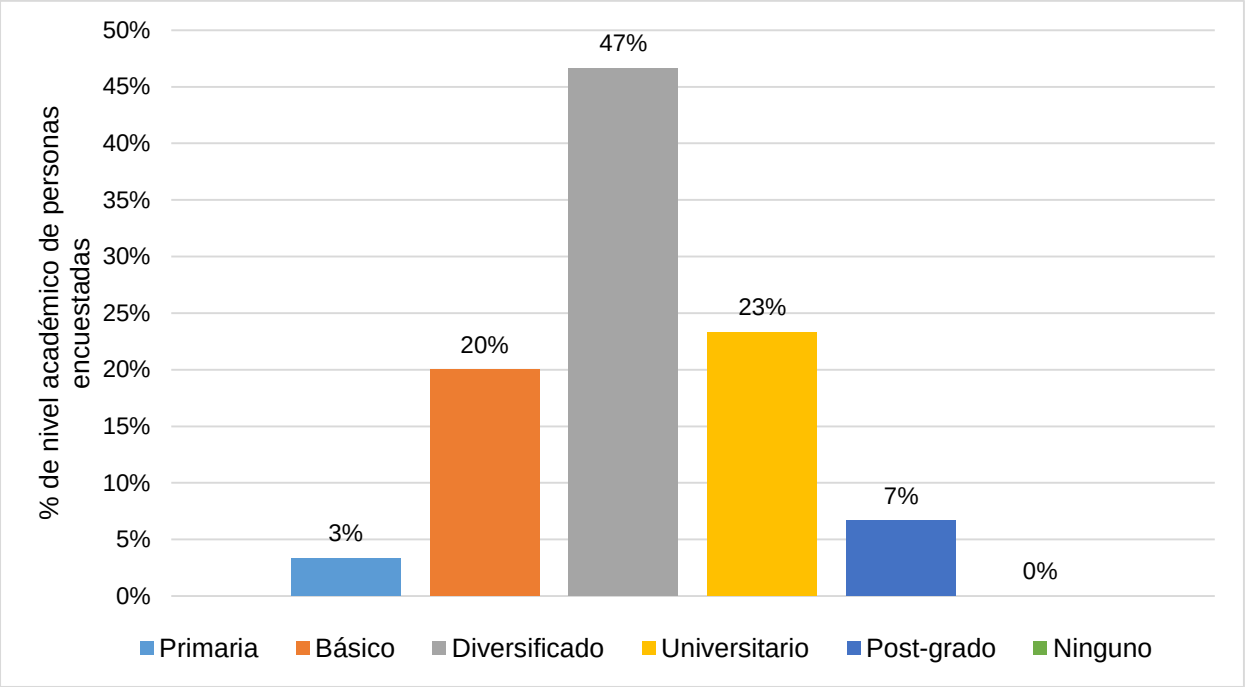
Gráfica 11: Edad de personas encuestas



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

Con la finalidad aportar mayor conocimiento y confiabilidad a la investigación, el cuestionario fue respondido por personas que se encuentran en el ambiente del emprendimiento, principalmente mayores de edad. El mayor porcentaje de las personas que emitieron su opinión fueron los comprendidos entre las edades de 18 y 29 años, es decir 5 de cada 10 encuestado se encuentra en ese rango de edad, esto porque son los que a falta de empleo o en busca de ser independiente se inician en implementación de nuevos negocios principalmente en el área informal. Así también, un alto rango de las personas que son mayores de 30 años derivado a que no tienen un ingreso fijo, además tienen familias que depende de ellos buscan la manera de generar algún ingreso mediante determinados emprendimientos, teniendo que afrontar distintos aspectos, como inversión, competencia, falta conocimientos en lo iniciado, entre otros factores. Con las respuestas de las personas que tienen conocimiento en distintos ambientes de negocios dan credibilidad a las respuestas emitidas a los cuestionamientos.

Gráfica 12: Nivel académico

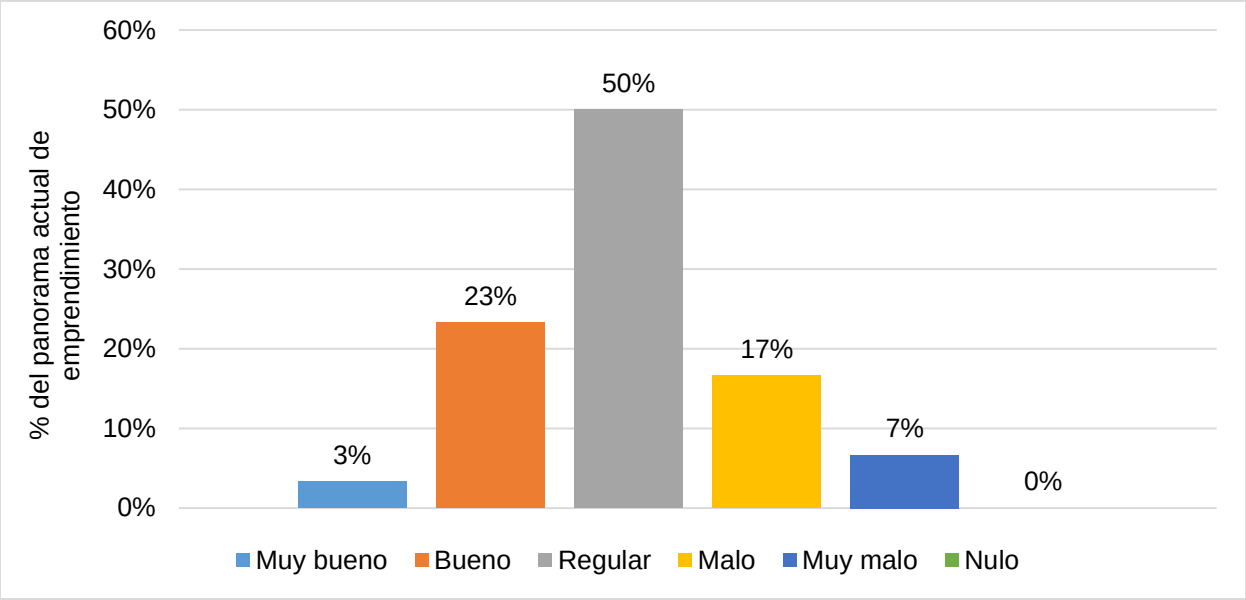


Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

En la actualidad, en San Raymundo el nivel educativo no es tan favorable para la población, pero, a pesar de ello, las personas mediante esfuerzos han logrado mejorar su nivel educativo, lo cual es beneficios para ellos porque amplía sus conocimientos para poder realizar de mejor manera sus distintos procesos de negocios, como tomar decisiones al momento de realizar alguna inversión o mejores estrategias. Según datos mostrado en la gráfica el mayor porcentaje de personas que dieron respuestas y que son considerados emprendedores, son los del nivel educativo diversificado, esto da credibilidad a los resultados, porque tienen conocimiento a lo que se les pregunto y analizan cada respuesta, así también, otro porcentaje bastante convincente fue los del nivel universitario quienes son personas pensantes en dar sus respuestas y a la vez tienen mayor conocimiento en los temas de emprendimiento tanto teóricos como prácticos. El resto de personas que emitieron su opinión son los de un distintos niveles educativos, pero no menos importante, principalmente los del nivel de postgrado que tienen conocimiento amplio en emprendimiento. Cada respuesta emitida es de vital importancia para la investigación, porque cada emprendedor encuestado emitió respuesta basado en su experiencia.

II. Situación actual del emprendimiento en San Raymundo

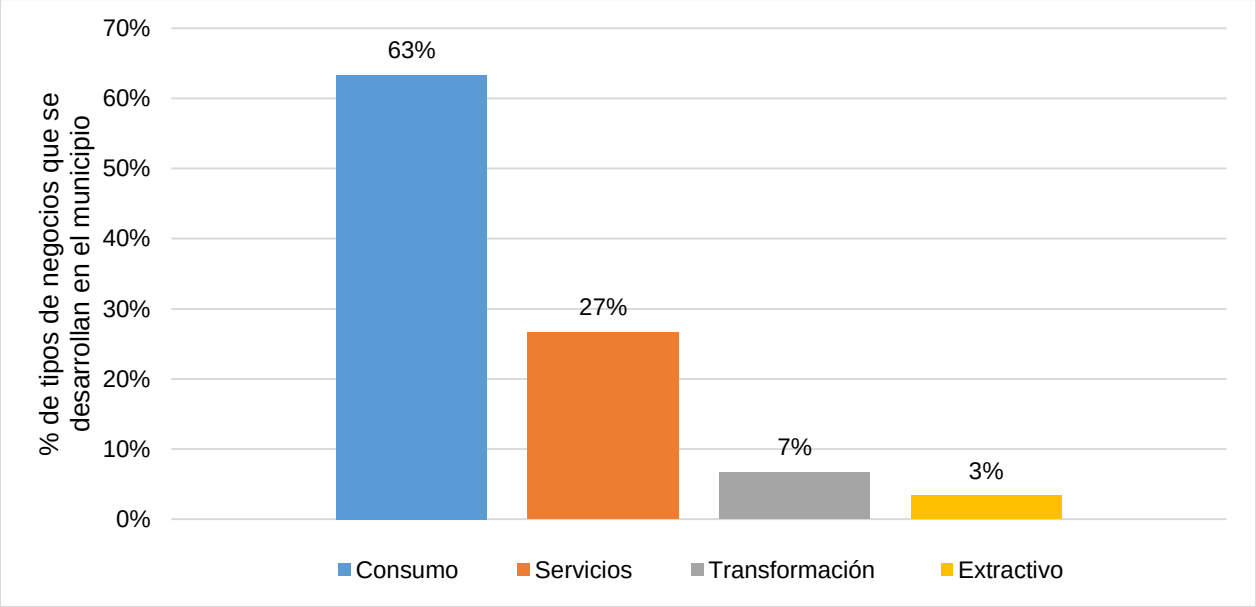
Gráfica 13: Panorama actual de emprendimiento en San Raymundo



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

El emprendimiento es vital para la creación de nuevos negocios en el Municipio, esto porque son parte del desarrollo en el lugar. Según los datos obtenidos, la percepción que tienen la mayoría de personas en cuanto al panorama del emprendimiento en el lugar se da de manera regular, debido a las limitantes a las que se enfrentan constantemente, como lo es el tema económico o las estrategias para su desarrollo, esto porque no todos los emprendedores tienen las herramientas para dar a conocer sus iniciativas. Asimismo, 2 de cada 10 personas opina que el panorama es bueno, debido a que actualmente poseen un proyecto propio que les permite cubrir sus necesidades básicas y han podido sufragar sus obligaciones. También hay personas que les ha ido mal en los negocios, por distintas razones que no les ha permitido vender su producto o servicio conduciendo con ello al fracaso, por lo que determinan que estas iniciativas no son factibles en el Municipio y los riesgos que deben asumir son amplios, además el tema económico cada vez es más complicado para continuar con sus iniciativas. Por otro lado, están las personas que ven factible los proyectos, como también los que no consideran fuente crecimiento a los negocios puesto que no existe apoyo por parte de las autoridades locales y del gobierno central que impulsen a dicha iniciativa.

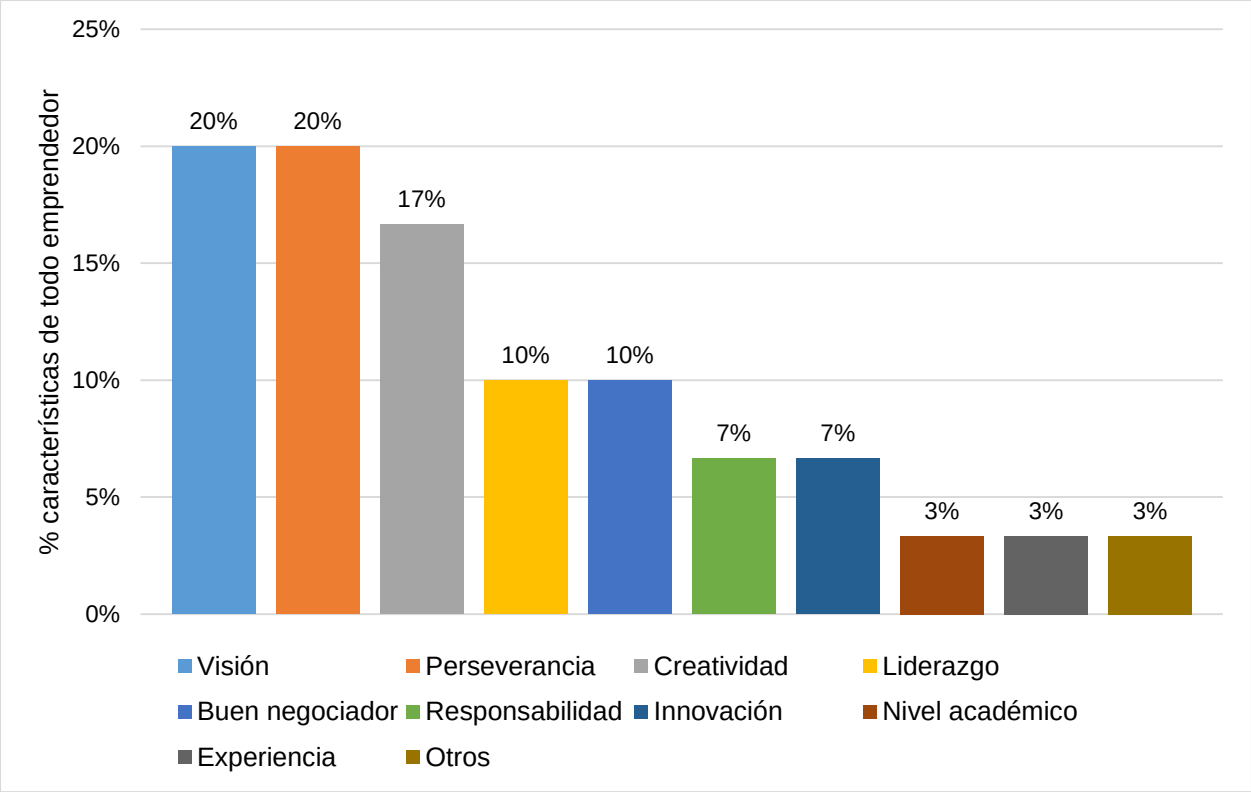
Gráfica 14: Tipos de negocios que se desarrollan en el Municipio



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

Es notorio que el mayor porcentaje de los negocios que se emprenden en el Municipio, están orientados al consumo, principalmente a panaderías, tortillerías, venta de comida, tiendas de barrio, venta de ropa, venta de frutas y verduras, lo cual muestra que este tipo de iniciativas son fuente de ingreso del lugar. Otro tipo de proyectos que los emprendedores inician es el de servicios, debido a que poseen conocimientos previos en carreras técnicas que les permiten desempeñarse en el nivel operativo y/o administrativo tales como mantenimiento de computadoras, fotocopias, cultores de belleza, servicios contables, servicios de asesoría jurídica, publicidad, servicios de arquitectura, entre otros. A los negocios antes mencionados se le suman otros sectores como lo es el de transformación, que debido a los altos costos que implica la compra de la materia prima y de las herramientas que se necesitan para poner en marcha los proyectos no es tan desarrollado, siendo los principales, talleres de mecánica automotriz, carpinterías, artesanías, sastrerías, herrerías, zapaterías y construcción, a estos se agregan los negocios extractivos que en un bajo porcentaje están dedicado a la producción de animales de granja que son puesto a la venta una vez que se consideran factible, lo cual es poco desarrollado.

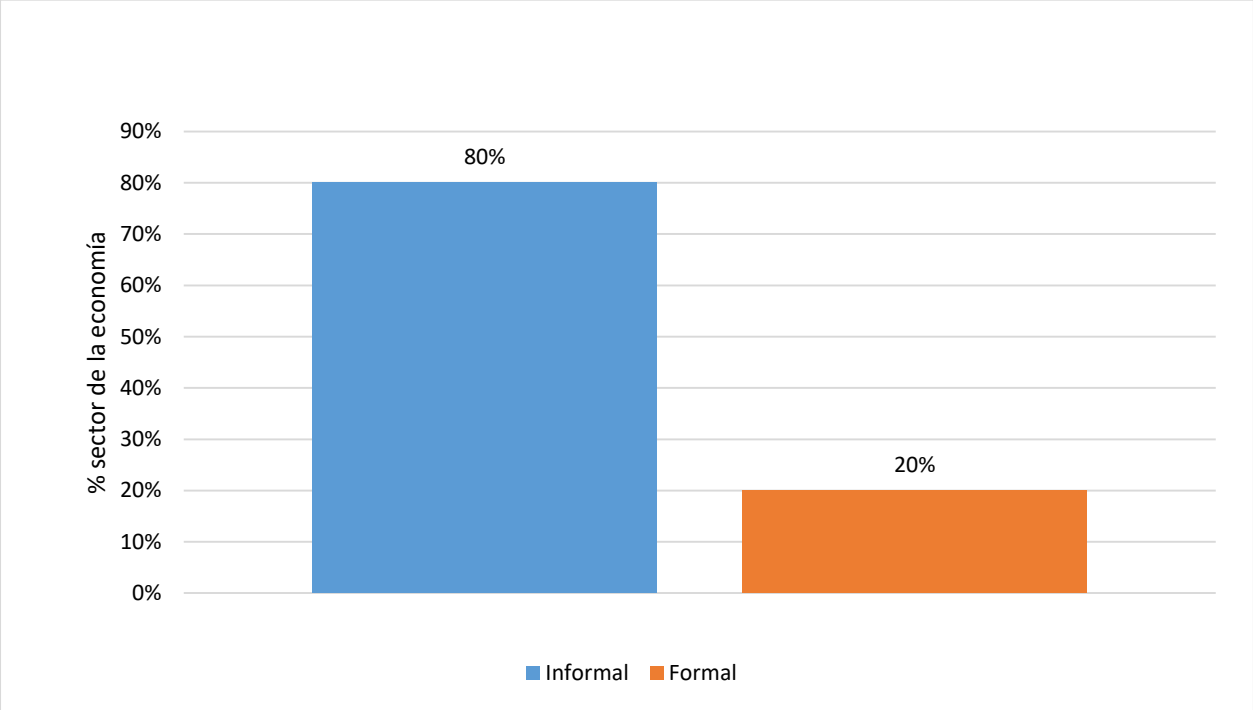
Gráfica 15: Características que posee todo emprendedor



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

La mayoría de personas que se encuentran en las etapas del emprendimiento o con miras hacia el mismo, consideran que las principales características que posee un emprendedor de negocios es tener visión de lo que se quiere alcanzar con el esfuerzo iniciado, así también, perseverancia ante cualquier adversidad que se presenta durante el desarrollo, superando los aspectos negativos y aprovechando todo lo beneficioso que se genera. A las características antes mencionadas, se le suma otras que son vitales para el desarrollo de negocios, siendo la creatividad para mostrar el producto al mercado meta, así también, ser buen negociador para convencer al cliente en adquirir lo ofrecido, también son importantes para establecer las iniciativas en el lugar objeto de estudio tener perseverancia ante cualquier factor negativo y un nivel académico que permita generar ideas para mejorar, ampliar o innovar los emprendimientos. Estas cualidades son inherentes en cada persona según las características, necesidades a cubrir o enfoques que tengan los proyectos puestos en marcha.

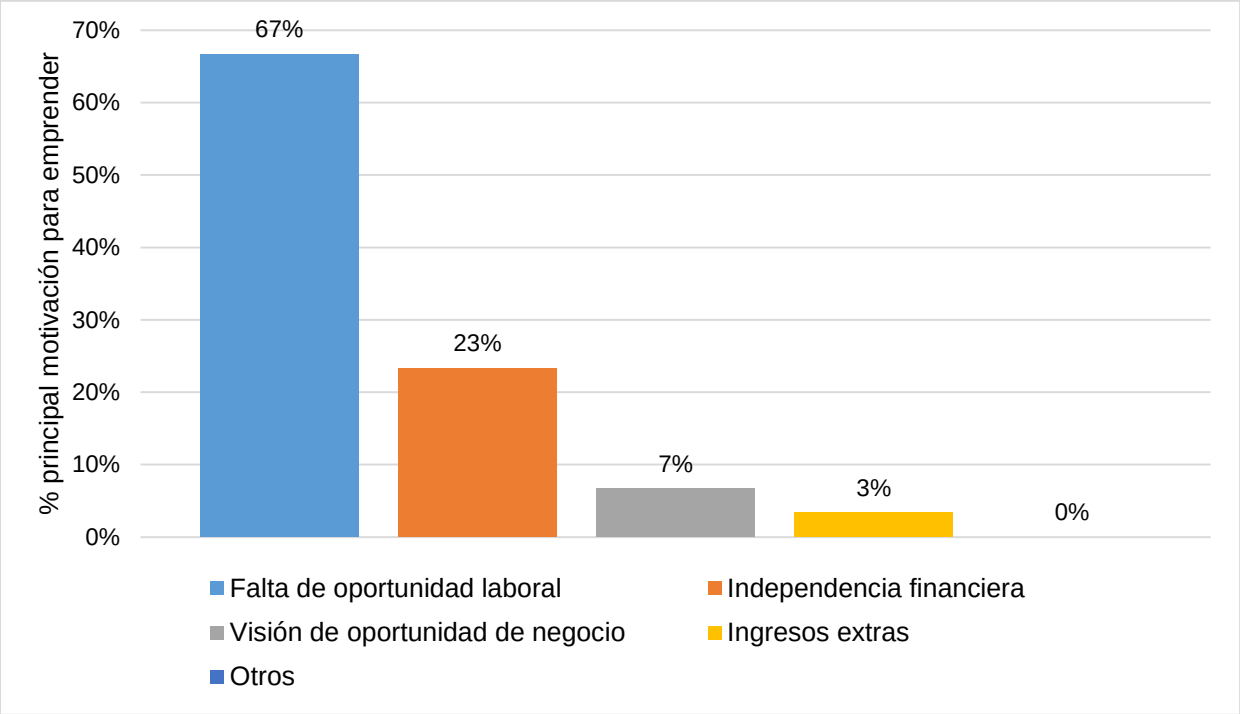
Gráfica 16: Sector de la economía al que pertenecen la mayoría de emprendedores en San Raymundo



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

En base a los hallazgos realizados, se puede establecer que la mayoría de emprendedores en San Raymundo operan en el sector económico informal, es decir 8 de 10 familias lo considera, esto porque las distintas iniciativas son negocios pequeños a través de los cuales se busca el sustento de las familias, principalmente tiendas, ventas de comida, frutas y verduras, ropa, entre otros, asimismo, tienen dificultad de crecimiento por la falta de inversión y solo buscan mediante la iniciativas generar ingresos para gastos básicos. Asimismo, por ser negocios pequeños se les dificulta ser exportadoras de productos a nivel nacional y únicamente se dedican a venderlos localmente. En un bajo porcentaje, existen proyectos constituidos formalmente, es decir, que se encuentran legalmente inscritos en el Registro Mercantil General de la República y emplean de 1 a 5 personas, dentro de los cuales se pueden mencionar los bufetes de asesoría jurídica, clínicas médicas, entre otras.

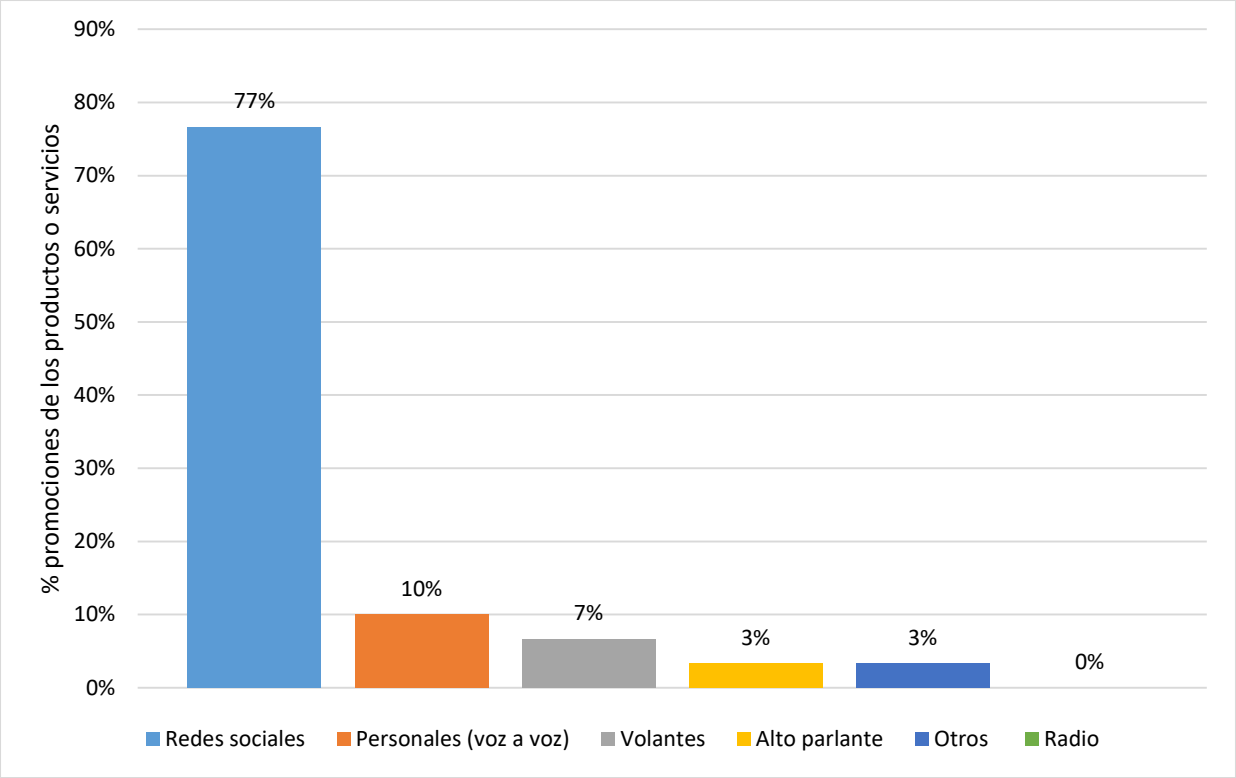
Gráfica 17: Principal motivación para emprender un negocio



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

Tal como se muestra en los resultados obtenidos, la mayoría de familias que emprenden negocios, lo hace, más que por una motivación es una necesidad de sufragar sus gastos de subsistencia, derivado a la falta de oportunidad laboral que hay en el Municipio, lo cual lleva a las personas a ingeniarse ideas de empezarse en pequeños negocios basado en sus capacidades de inversión. La falta de empleo hace que las personas utilicen sus ingenios para crear productos u ofrecer determinados servicios, con lo cual generan ingresos para sustentar sus hogares, enfrentando todo tipo de dificultad que en algunas ocasiones los hace fracasar. Otras personas que económicamente están estables, emprenden con la idea de aprovechar oportunidades ya que más que una necesidad es una opción de ir mejorando su economía, es decir tienen visión de los proyectos que se les presenta, así mismo, mediante Mipymes logran obtener ingresos que les permite cubrir gastos o generar ingresos extras que pueden ser utilizados en el futuro.

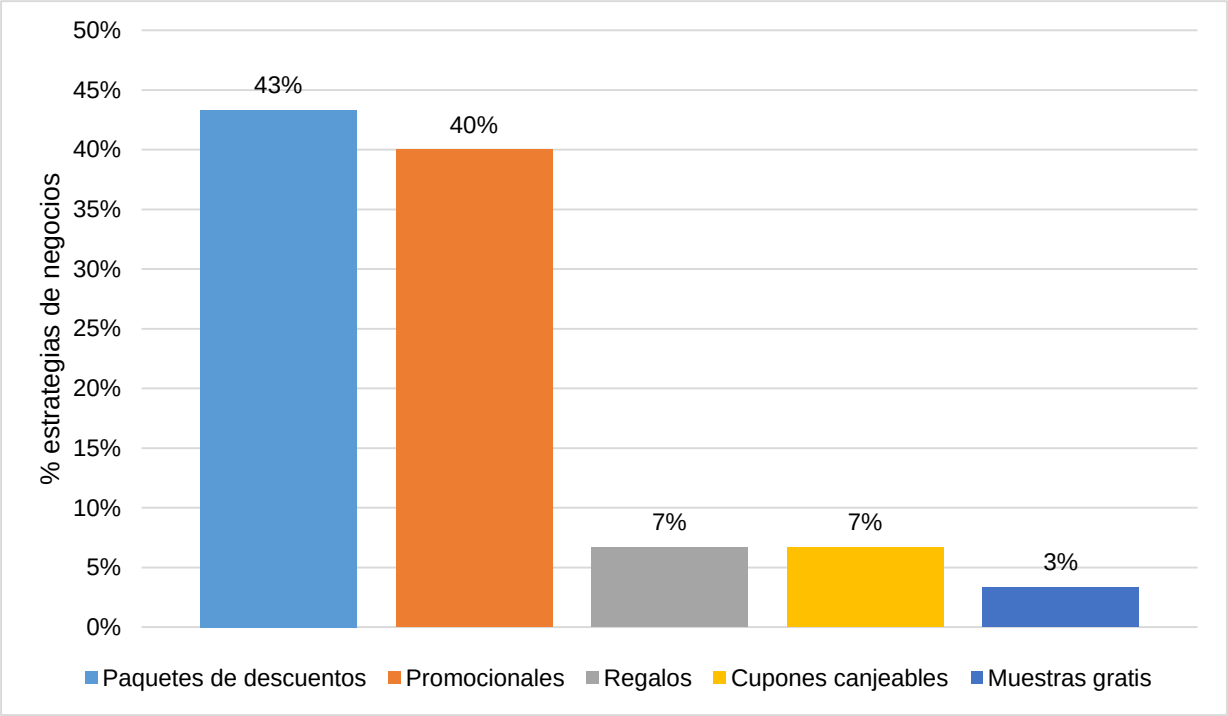
Gráfica 18: Estrategias para dar a conocer el producto o servicio



Fuente: Elaboración propia con base encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

El mayor recurso que tienen los emprendedores en la actualidad para dar a conocer los servicios y/o productos que ofrecen son las redes sociales, tal como se puede visualizar en la presente gráfica, es la considerada de mayor factibilidad. La ventaja es que, son una plataforma digital gratuita en la mayoría de casos y la información llega a muchos usuarios que pueden mostrar interés en conocer los artículos ofrecidos. Otras de las estrategias que se emplean actualmente en el Municipio es el marketing de rumor (de voz a voz), factor que les ha permitido a los emprendedores establecerse en el mercado objetivo por la garantía de los productos y servicios que ofrecen, con lo cual un cliente satisfecho le da a conocer a otras personas la atención que recibió e ir creciendo la imagen del negocio. En un bajo porcentaje hacen uso de volantes para da a conocer las promociones que se ofrecen en cierto período, principalmente las ventas de artículos varios, clínicas dentales, comedores, entre otros, aunque no tiene el mismo impacto de venta que al publicarlo en las redes sociales, pero a pesar de ello lo consideran factible.

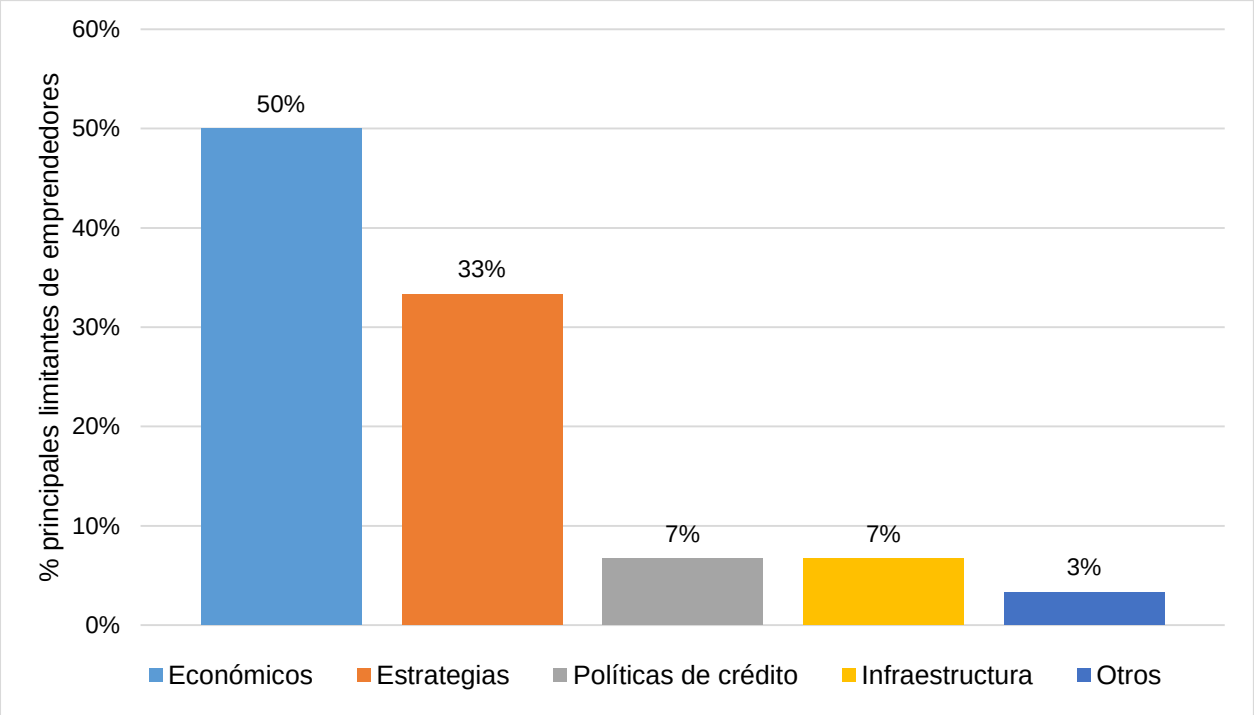
Gráfica 19: Estrategias para aumentar la cartera de clientes



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

La estrategia que emplean los emprendedores con mayor frecuencia para aumentar la cartera de clientes con venta de producto o servicios, son los descuentos que ofrecen a los clientes en general por tiempo limitado, esto con la finalidad de generar ingresos y mantener en funcionamiento sus fuentes de sustento. Sin embargo, la mayoría de clientes que los visita no son permanentes porque siempre buscan alternativas de mejores precios y ofertas, para ello algunos negocios utilizan la estrategia de paquetes de descuento, es decir que entre más compra la gente un producto mayor es el beneficio que recibe o en ocasiones si compran variedad puede obtener mejores descuentos. Las distintas promociones en artículos como el dos por uno o llevarse el segundo a mitad precio, son tácticas que utilizan los negocios del Municipio para atraer más consumidores. Así también, en algunos casos utilizan el promocional de regalo sorpresa, es decir que en la compra de ciertos bienes puede raspar canjeables, obtener cupones para participar en sorteos de ciertos artículos, entre otras estrategias para atraer clientes, lograr ventas y mejorar los ingresos.

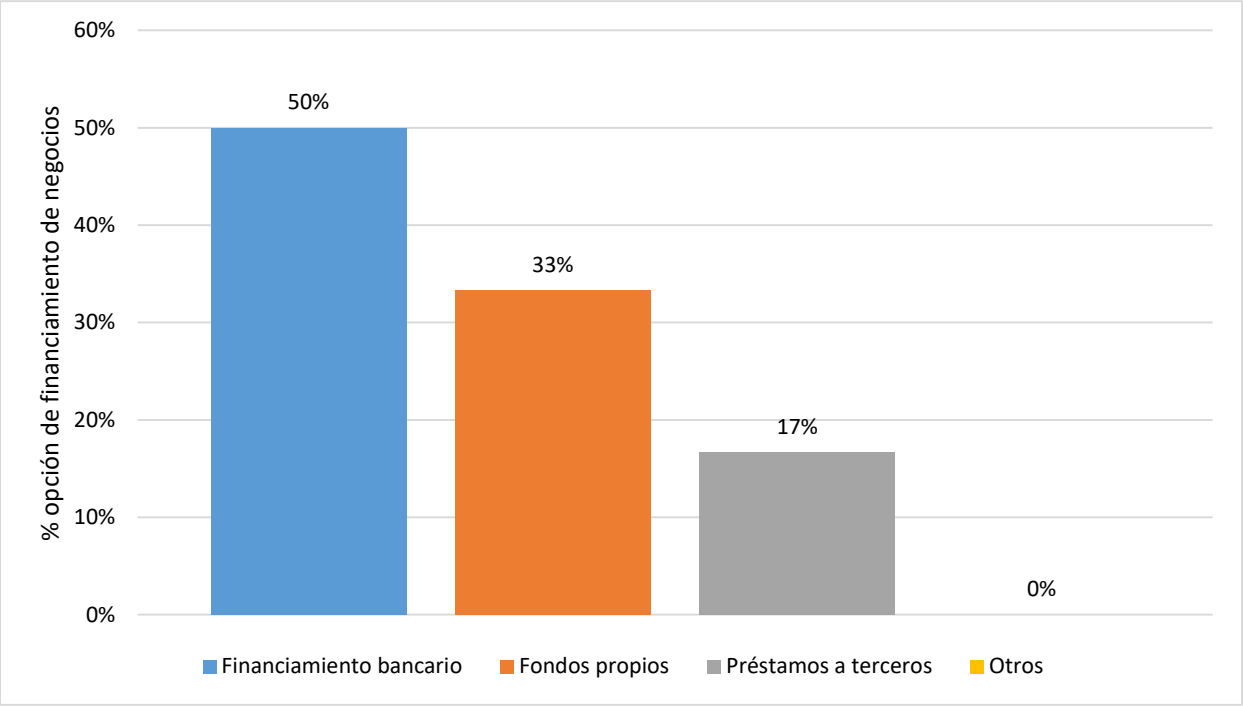
Gráfica 20: Principales limitantes a las que se enfrentan los emprendedores



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

Basados en los hallazgos encontrados, se determinó que la principal limitante a la que se enfrentan los emprendedores de San Raymundo es de tipo económico, esto porque muchas veces tienen la idea de algo innovador, pero no pueden ponerlo en marcha porque no cuenta con el dinero para hacerlo, en otras ocasiones, inician sus negocios, pero únicamente obtienen ingresos para su subsistencia diaria y no pueden financiar con fondos propios otros proyectos para continuar creciendo. En su mayoría, cuando se encuentran en estas situaciones de falta de dinero, recurren a préstamos para iniciar con sus negocios o mejorarlos, sin embargo, se encuentran con otra barrera como lo son los altos intereses y requisitos bancarios por lo que les es difícil poder acceder a ser beneficiados con dichos créditos y debido a ello pausan o descartan sus ideas. Es importante mencionar que otras personas consideran que hay proyectos iniciados que tienen buen funcionamiento y se mantienen en el mercado, pero les falta estrategias que no les permite avanzar, nuevas ideas para continuar creciendo, entre otros factores, lo que permite que la competencia le gane mercado a su fuente de ingreso.

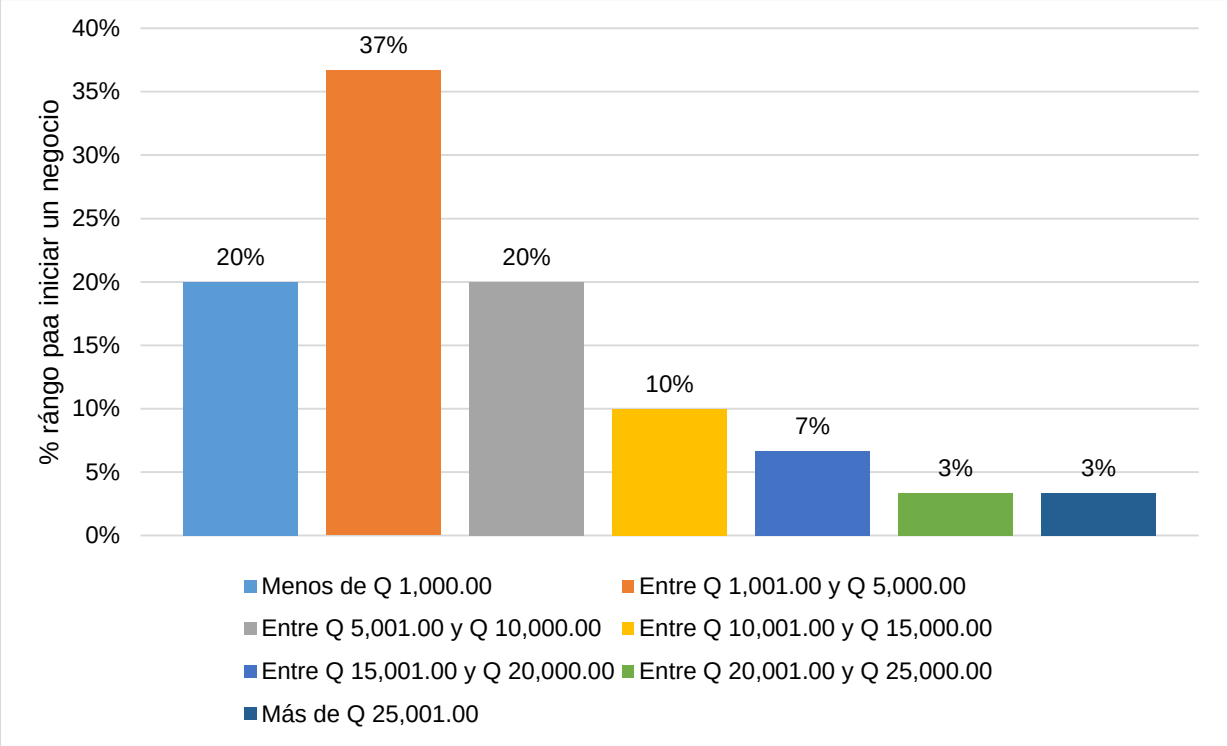
Gráfica 21: Opciones de financiamiento para el inicio de un negocio



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

De acuerdo a la opinión de los encuestados, la opción considerado inmediata para iniciar un negocio es a través del financiamiento bancario, debido a que la posibilidad de ahorrar es complicada y en su defecto les tomaría bastante tiempo reunir la cantidad necesaria para impulsar su proyecto. Los préstamos bancarios son las opciones que más utilizan la mayoría de emprendedores, afrontando limitaciones como las denominadas garantías, las evaluaciones de riesgos, entre otros, para poderlos conseguir. Algunas personas para evitar tantas barreras referentes a lo económico para poderlo conseguir, utilizan sus ahorros logrados mediante trabajos realizados previamente y evitar con ello pago de intereses. En otras ocasiones los emprendedores utilizan su capital propio para el financiamiento de cierto porcentaje del negocio y lo restante son financiados por bancos, así también, otras personas hacen uso del préstamo a terceros solo que, a un alto porcentaje, esto porque en la mayoría de casos el o los prestamistas no piden documentos ni ponen trabajas para facilitar el monto que se necesita, pero si los pagos de interés son bastante altos y deben ser puntuales para evitar inconvenientes.

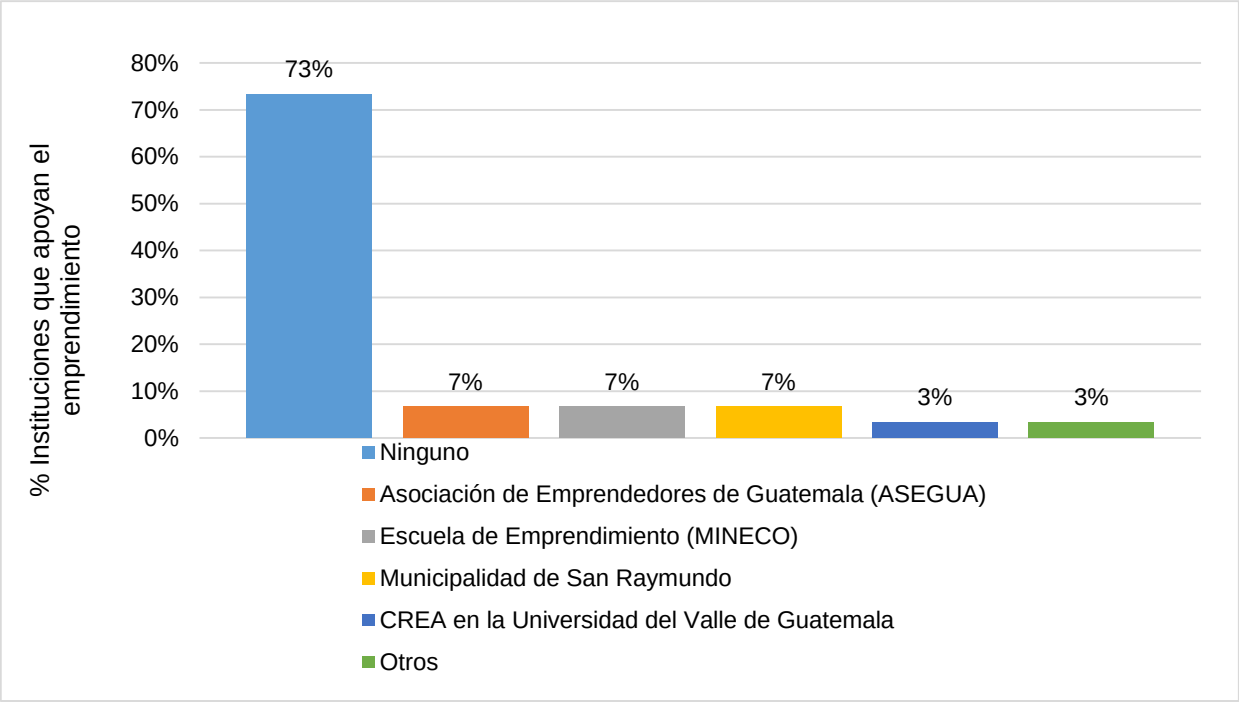
Gráfica 22: Rango de inversión apropiado para iniciar un negocio



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

De acuerdo a los datos obtenidos mediante la encuesta, establece que la mayoría de personas consideran que los montos económicos más apropiado para el financiamiento de proyectos se estima entre los Q. 1,001.00 y Q. 5,000.00, como también a un margen de Q. 10,000.00, está inversión lo consideran apropiado por el tipo de negocio que más se desarrollan en el Municipio, principalmente las ventas de productos de necesidades básicas. Otros márgenes de mayor porcentaje son los que van en una inversión de menos de Q. 1,000.00, principalmente los desarrollados en ventas de frutas y verdura que es donde más emprende las personas de escasos recursos. Existen otros proyectos que superan las inversiones mayores a Q. 10,001.00, esto porque son emprendimientos relacionados con clínicas dentales, bufetes, farmacias, depósitos, los cuales requieren financiamiento muchos más amplios, y mantener siempre un capital para afrontar imprevistos. Los montos de inversión difieren en virtud de aspectos como el giro del negocio el cual puede ser de consumo o servicio, así también, el monto que se tienen para invertir y financiar todo lo requerido.

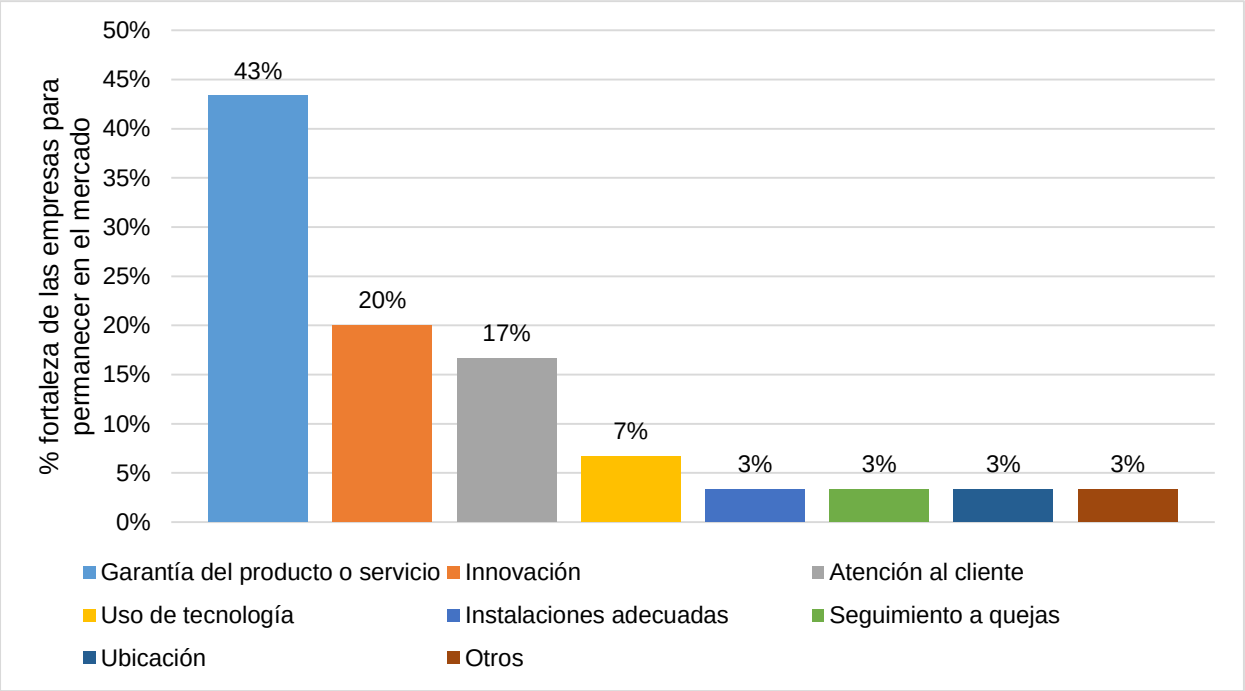
Gráfica 23: Instituciones que apoyan a los emprendedores de negocios



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

Como puede observarse en la presente gráfica, la mayoría de los encuestados desconoce de la existencia de Instituciones Públicas que apoyan con herramientas para la creación de nuevos negocios o capacitan a los que ya se encuentran en el medio, esto muchas veces dificulta el éxito que puedan tener los emprendedores y lograr el desarrollo esperado o buscado. En la mayoría de casos las personas invierten en ideas que tienen, aunque no sepan los pros y contra del mismo, lo cual es un riesgo que los ha llevado a tener éxito o fracaso y perdida de su capital económico. Con la respuesta anterior, se puede establecer que tanto las autoridades locales como el gobierno central no les han dado la importancia debida a estos temas y brindar información a las personas emprendedoras sobre las Instituciones que los pueden orientar de mejor manera en sus proyectos. Un mínimo porcentaje hace mención que sí han recibido algún tipo de capacitación o inducción al momento de iniciar su negocio, esto porque han investigado por su cuenta las instituciones que los han apoyado a tener más clara sus ideas y ponerlas en marcha.

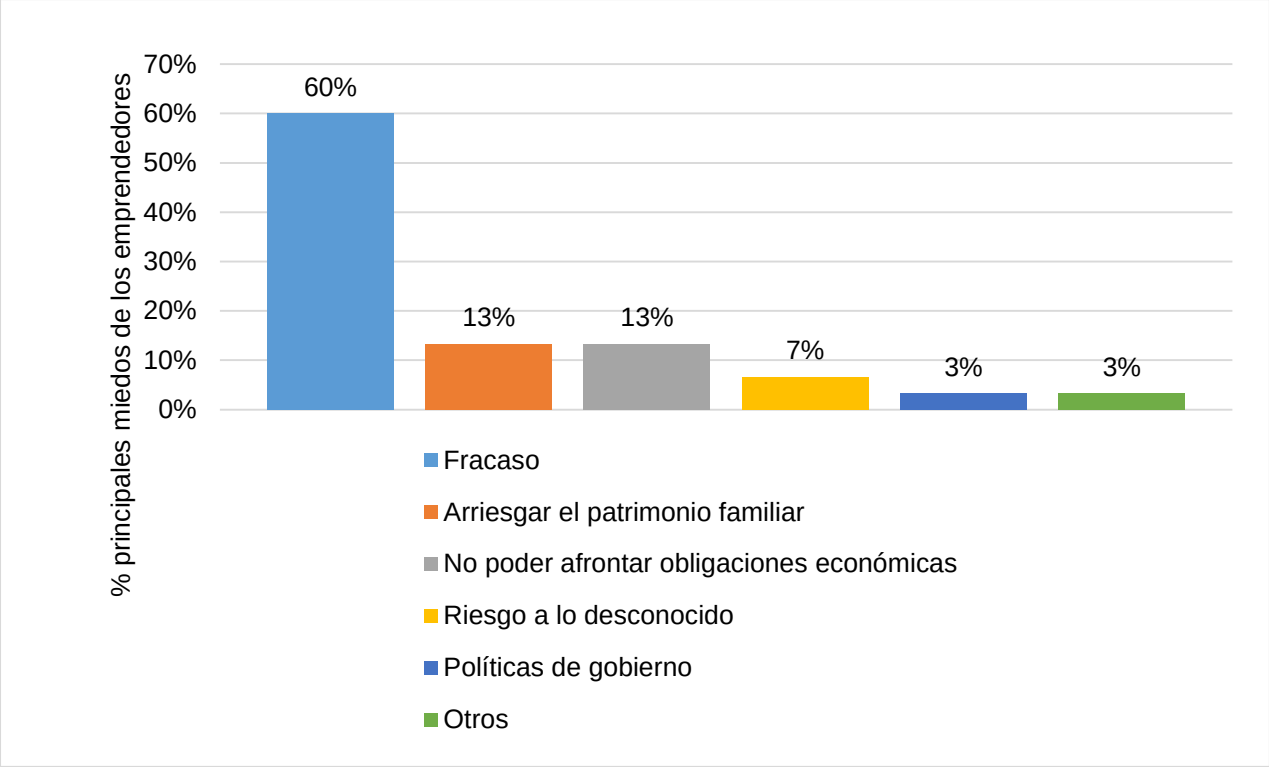
Gráfica 24: Fortaleza de las empresas que les ha permitido permanecer en el mercado



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

Existen varias formas y estrategias que las empresas han utilizado y lo siguen haciendo para mantenerse en el mercado actual, una de las principales es la garantía en sus producto o servicios, lo cual es algo que valoran mucho los clientes, esto porque un determinado artículo garantizado hace que las personas estén dispuestas a comprar con más tranquilidad y es casi seguro que regresen en una próxima, además puedan recomendar el lugar donde lo adquirieron. Otro elemento importante en todo negocio es la atención al cliente, toda persona que es bien entendido vuelve las veces que necesite del producto o servicio, lo cual significa fuente de ingreso a la empresa, al mismo tiempo es publicidad de rumor para el lugar. Para continuar con los éxitos alcanzados por los negocios, se debe estar en constate innovación que como es notorio en la opinión de los emprendedores, es un factor determinante para mantenerse en pie ante tanta competencia que surgen, derivado de ello la tecnología es un aliado más para innovar y mostrar los bienes o servicios, en ocasiones ambas actividades a los clientes interesados, logrando con ello fortalezas fundamentales para las empresas.

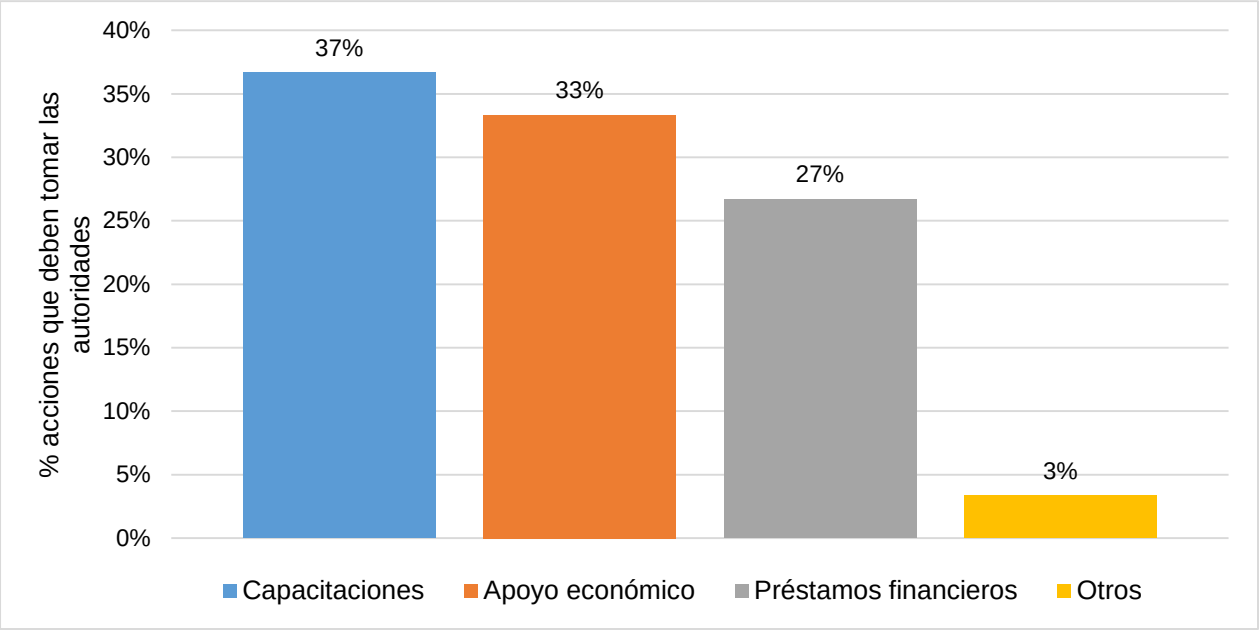
Gráfica 25: Principales miedos de un emprendedor



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

El miedo es un factor determinante para cualquier iniciativa o decisión que se tome en la vida, ya que antes de dar un paso a cualquier situación deben de superar el negativismo que se tiene y afrontar todo con estrategias e ideas de superación. En el caso del emprendimiento de nuevos negocios uno de los mayores miedos es el fracaso a que no se logre alcanzar las metas propuestas, esto porque todo proyecto requiere inversión y si dichos procesos o estrategias no son factibles conlleva perdidas de los montos acreditados y en la mayoría de ocasiones los emprendedores invierten todos sus ahorros o prestamos realizados, por lo que el miedo se les hace presente antes y durante el desarrollo de las decisiones que tomen. Al miedo a fracasar se le suma la limitante de no poder afrontar retos que se les pueda presentar durante el desarrollo de sus iniciativas y desaprovechar oportunidades que no vuelven a regresar, perdidas de dinero, y en algunos casos hacen uso del patrimonio familiar, así mismo, los emprendedores independientemente al tipo de negocio que realicen tienen temor a no cubrir la demanda que vaya a requerir sus productos por temas económicos, por el contrario, producir más de los que puedan vender llevando con ello al fracaso del proyecto.

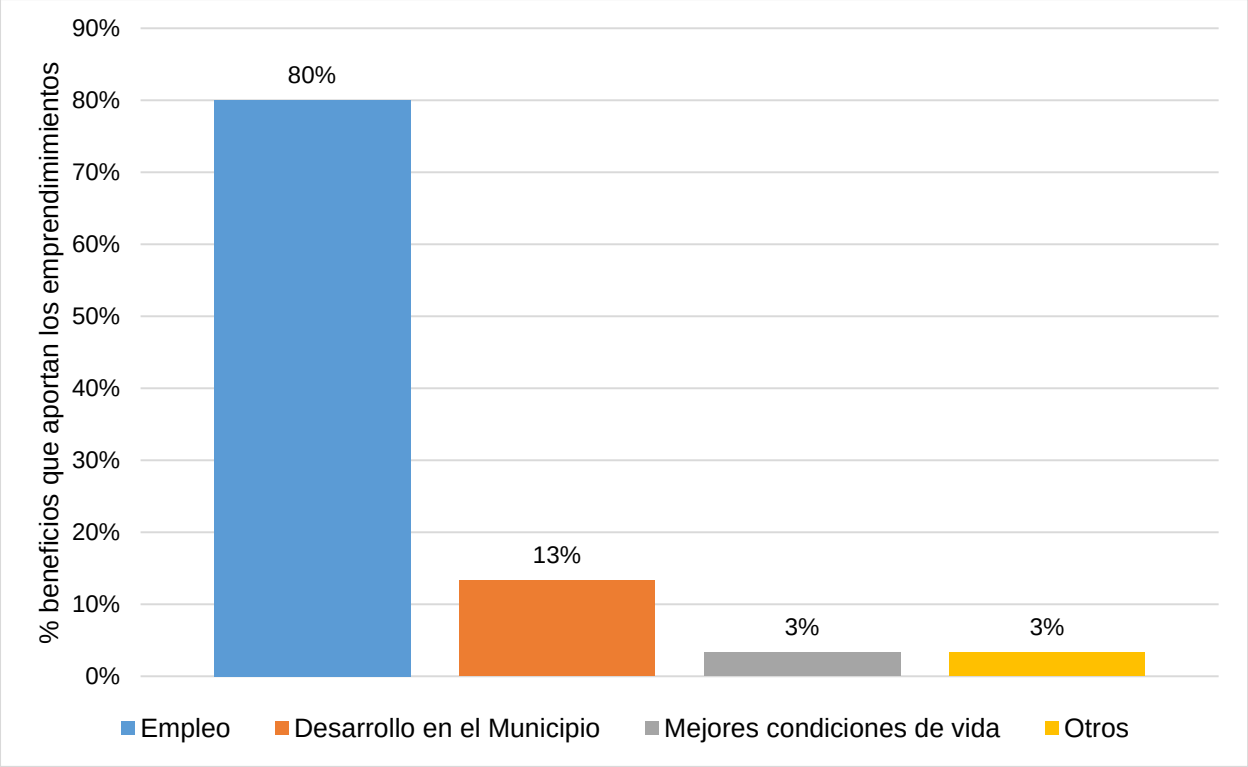
Gráfica 26: Acciones que deberían tomar las autoridades para promover los emprendimientos



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

Según la mayoría de personas encuestadas, para que los emprendedores logren alcanzar sus metas propuestos, tener un desarrollo factible en lo que están iniciado o que ya se encuentra en funcionamiento es de vital importancia que las autoridades apoyen estas iniciativas, principalmente mediante capacitaciones sobre cómo afrontar retos, que métodos utilizar para dar a conocer sus negocios, estrategias para competir, la manera en cómo sacarles el mayor provecho a las inversiones. Los encuestados consideran que los dirigentes municipales apoyen en el tema económico a los que inician proyectos ya sea con pequeños montos que no serán regresados y que les sirva a las personas para empezar algún determinado proyecto, como también, mediante préstamos financieros donde las personas no tengan mayores trabas para ser beneficiados y no tenga que pagar interés, ya que la misma es apoyo para las personas, pero que tienen que regresar en algún determinado momento. Algunas personas estiman que otra forma de apoyo que las autoridades deben considerar para los emprendedores son las ferias de emprendimiento, donde las personas puedan dar a conocer sus productos o servicios a personas interesadas y con ello generar algún tipo de relación de negocios.

Gráfica 27: Beneficio que aportan los negocios de emprendimiento en San Raymundo



Fuente: Elaboración propia con base a encuesta realizada en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala, 2020.

Todo proyecto que se inicia se hace con un propósito fundamental que es lograr un mejor nivel económico para sus emprendedores, mejorar su calidad de vida, pero más que ello, según respuestas obtenidas, los negocios generan un margen de empleo para personas del lugar donde se desarrollan, esto por los servicios o productos que ofrecen, requieren mano de obra para su funcionamiento o producción lo cual significa que entre más emprendimientos haya en el Municipio mayores serán las posibilidades que se generé empleo para las personas necesitadas. Con mayor progreso de proyectos en San Raymundo, se considera un mejor desarrollo económico del municipio, esto porque aparte de generar empleo, también sus representantes realizan inversión en otros planes, lo cual provoca que el tema del dinero este en movimiento en el lugar. Con mayores y mejores negocios se logra establecer mejorar las condiciones de vida de las personas, esto porque tendrán fuente de ingreso y sustento para sus familias.

D. Entrevista realizada a emprendedor con experiencia en San Raymundo

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

Instrucciones: La presente tiene fines estrictamente académicos, por lo que toda información es recabada con carácter confidencial y constituye un instrumento de recolección de datos necesarios para realizar el análisis correspondiente a la situación actual del emprendimiento en el municipio de San Raymundo, departamento de Guatemala.

I. Datos de la persona que brinda la información

Edad:

Nivel Académico:

Experiencia

II. Situación actual del emprendimiento en San Raymundo:

1. ¿Qué es lo que lleva a una persona a emprender?

2. ¿Cuáles considera que son las características de un emprendedor?

3. ¿Qué estrategias usan las personas al iniciar un negocio?

4. ¿Cuáles considera que son los retos que más difíciles que deben superar las personas que emprenden en San Raymundo?

5. ¿Qué provoca que las personas cierran sus negocios?

6. ¿Qué tipo de apoyo necesita los emprendedores?

7. ¿Conoce alguna institución que haya apoyado o este apoyando el emprendimiento en San Raymundo?

8. ¿Qué hace exitoso a un emprendedor?

9. ¿En que benefician los emprendedores al Municipio?

10. ¿Cómo ve el panorama actual del emprendimiento en San Raymundo?

Índice de cuadros **Página**

Cuadro 1: Componentes esenciales de un emprendimiento 11
Cuadro 2: Clases de emprendimientos 12
Cuadro 3: Clases de innovación 14
Cuadro 4: Marco Lógico de propuesta 73
Cuadro 5: Matriz FODA 77
Cuadro 6: Flujograma de procesos 84

Índice de gráficas

Gráfica 1: Principales motivos para emprender un negocio 45
Gráfica 2: Comparativo de motivos de emprendimiento a nivel Municipio, país y Latinoamérica 48
Gráfica 3: Negocios desarrollados en el Municipio 50
Gráfica 4: Comparativo de tipos de emprendimiento en San Raymundo y Guatemala. 52
Gráfica 5: Limitantes a los que se enfrentan los emprendedores 54
Gráfica 6: Entidades que apoyan los emprendimientos 57
Gráfica 7: Beneficios de los emprendimientos 60
Gráfica 8: Expectativa sobre generación de empleo por emprendimiento en Guatemala 62
Gráfica 9: Ganancias mensuales generados por emprendimientos en Guatemala 63
Gráfica 10: Sexo de las personas que respondieron 104
Gráfica 11: Edad de personas encuestas 105
Gráfica 12: Nivel académico 106
Gráfica 13: Panorama actual de emprendimiento en San Raymundo 107
Gráfica 14: Tipos de negocios que se desarrollan en el Municipio 108
Gráfica 15: Características que posee todo emprendedor 109
Gráfica 16: Sector de la economía al que pertenecen la mayoría de emprendedores en San Raymundo 110
Gráfica 17: Principal motivación para emprender un negocio 111
Gráfica 18: Estrategias para dar a conocer el producto o servicio 112
Gráfica 19: Estrategias para aumentar la cartera de clientes 113

Gráfica 20: Principales limitantes a las que se enfrentan los emprendedores..... 114
Gráfica 21: Opciones de financiamiento para el inicio de un negocio 115
Gráfica 22: Rango de inversión apropiado para iniciar un negocio 116
Gráfica 23: Instituciones que apoyan a los emprendedores de negocios..... 117
Gráfica 24: Fortaleza de las empresas que les ha permitido permanecer en el mercado 118
Gráfica 25: Principales miedos de un emprendedor..... 119
Gráfica 26: Acciones que deberían tomar las autoridades para promover los emprendimientos..... 120
Gráfica 27: Beneficio que aportan los negocios de emprendimiento en San Raymundo 121