

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



**MODELO DE EVALUACIÓN PARA FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS DE
EMPRENDIMIENTO EN GUATEMALA**



LIC. JIMMY ALLAN COLORADO SOCOP

Guatemala, septiembre de 2020

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



**MODELO DE EVALUACIÓN PARA FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS DE
EMPRENDIMIENTO EN GUATEMALA**



Plan de Investigación para elaboración del Trabajo Profesional de Graduación para optar al Grado Académico de Maestro en Artes, aprobado por Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto Séptimo del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según punto 4.2, sub incisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

DOCENTE: MSc. Mario Alejandro Arriaza Salazar

AUTOR: Lic. Jimmy Allan Colorado Socop

Guatemala, septiembre de 2020

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

Decano:	Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Secretario:	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal I:	Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal II:	Msc. Byron Giovanni Mejia 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. Mario David Gabriel Echeverria
Evaluador:	Msc. Luis Eduardo Granados Friedly
Evaluador:	Msc, Josué Esaú Belteton Salazar



ACTA No. MFEP-06-2020

De acuerdo al Estado de Emergencia Nacional decretado por el Gobierno de la República de Guatemala y a las resoluciones del Consejo Superior Universitario, que obligaron a la suspensión de actividades académicas y administrativas presenciales en el Campus Central de la Universidad de San Carlos de Guatemala, ante tal situación la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, debió incorporar tecnología virtual para atender la demanda de necesidades del sector estudiantil, por lo que en esta oportunidad nos reunimos de forma virtual los infrascritos miembros del Jurado Examinador, el Domingo 20 de septiembre de 2020, a las 12:00 horas, para practicar el EXAMEN PRIVADO DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACION del Licenciado **Jimmy Allan Colorado Socop**, carné No. 200813532, estudiante de la sección **B** de la Maestría en Formulación y Evaluación de Proyectos de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de **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 "**MODELO DE EVALUACIÓN PARA FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO EN 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 **84** 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 veinte días del mes de septiembre del año dos mil veinte.

Msc. Mario David Gabriel Echeverria
Coordinador

Msc. Luis Eduardo Granados Friely
Evaluador

Msc. Josue Esau Belteton Salazar
Evaluador

Lic. Jimmy Allan Colorado Socop
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-06-2020

El infrascrito Coordinador del Jurado Examinador CERTIFICA que el estudiante **Jimmy Allan Colorado Socop** carné No. **200813532** incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro de la terna evaluadora.

Guatemala, 28 de septiembre de 2020.

Msc. Mario David Gabriel Echeverria
Coordinador

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.
GUATEMALA, DIECISÉIS DE OCTUBRE DE DOS MIL QUINCE

Con base en el Punto _____, inciso ____, subinciso _____ del Acta ____-20__ de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el ____ de _____ de 20____, se conoció el acta Escuela de Estudios de Postgrado No. ____-20__ de _____ de la Presentación de la Evaluación del Trabajo Profesional de Graduación, de fecha ____ de _____ de 20____ y el trabajo profesional de Maestría en Artes del Programa de Maestría _____, denominado: “ _____”, que para su graduación profesional presentó el _____, autorizándose su impresión.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAR A TODOS”

SECRETARIO

DECANO

Revisado

Agradecimientos

En primer lugar, quiero agradecer a la Universidad de San Carlos de Guatemala, por la educación que me ha brindado durante todos estos años, permitiéndome alcanzar un nivel de educación superior.

También quiero agradecer a los docentes quienes compartieron sus conocimientos y experiencias durante todo el proceso, especialmente a quienes me acompañaron y guiaron durante todo el proceso de elaboración de este documento.

Agradezco a todas mis compañeros, amigos y personas en general que me apoyaron en sus posibilidades para la obtención de la información.

Contenido

	Paginas
1 Antecedentes	1
2 Marco Teórico	6
2.1 Emprendimiento	6
2.1.1 Características del emprendimiento	7
2.1.2 Motivaciones del emprendimiento	10
2.2 Recursos de emprendedores	11
2.3 Planificación del emprendimiento.....	11
2.4 Inversiones de emprendedores.....	11
2.5 Mercado Financiero para emprendedores	12
2.5.1 Oferta de crédito para emprendedores.....	14
2.6 Financiamiento.....	15
2.6.1 Productos financieros	16
2.6.2 Acceso al financiamiento	18
2.7 Evaluación económica para el otorgamiento de crédito	19
2.7.1 Evaluación de riesgos para el otorgamiento de créditos	20
2.7.2 Riesgos de incumplimiento.....	21
2.8 Relación entre las características del emprendimiento con el financiamiento ..	22
3 Metodología	23
3.1 Objetivo General de investigación.....	25
3.2 Objetivos específicos	25
4 Discusión de Resultados	26
4.1 Recursos disponibles de los emprendedores para el desarrollo de sus proyectos	39
4.2 Necesidades de financiamiento para emprendedores	49

4.3	Nivel de Bancarización de los Emprendedores.....	54
4.4	Ofertas de financiamiento bancario para emprendedores	58
4.5	Garantías para el respaldo de créditos para emprendimiento.....	65
4.6	Riesgos de los créditos para proyectos de emprendimiento	66
4.7	Impacto en las características de los proyectos emprendedores para acceder al financiamiento	72
4.8	Propuesta de información y documentación para solicitud de financiamiento para emprendimiento	76
5	Conclusiones	80
6	Recomendaciones	82
7	Fuentes de Información	84
8	Anexos.....	87
8.1	Cuestionario Emprendedores.....	88
8.2	Emprendedores Potenciales	91
9	Índice de cuadros y gráficas	95

Resumen

El trabajo profesional de graduación se desarrolló con el título Modelo de Evaluación para el Financiamiento de Proyectos de Emprendimiento en Guatemala, basándose en que los emprendedores son las personas que buscan desarrollar un negocio propio, con el objetivo de satisfacer necesidades. La investigación busca comprender la dinámica entre las características de los emprendimientos, los propietarios y fundadores de estos, con los financiamientos bancarios para el destino de inversión en el desarrollo del negocio propio.

La dinámica entre las variables se abordó a través del método científico, utilizando el método deductivo para evaluar el mercado financiero y como este impacta en las características del tipo de financiamiento para emprendedores, así como a través del método inductivo se analizaron las características de los emprendedores y sus respectivos negocios. Los emprendimientos en su relación con el financiamiento analizados desde un punto de vista económico, con un alcance descriptivo y explicativo. Con fuentes de datos primarias captadas a través de un cuestionario, así como datos documentales para complementar la información.

Se estableció que la mayor parte de los emprendedores no cuentan con los recursos necesarios en el momento de iniciar el negocio, los emprendedores consideran como un recurso importante el contar con dinero, sin embargo, los ahorros que poseen no son suficientes derivado de esto se genera la necesidad de contar con un financiamiento. A pesar de existir un alto nivel de bancarización muchos emprendedores no consideran que los bancos puedan ofrecer una solución financiera a sus necesidades propias de la naturaleza emprendedora, para el desarrollo de sus proyectos, a pesar que los primeros cuentan y están dispuestos a ofrecer como garantía algunos bienes que poseen. La naturaleza de alto riesgo e incertidumbre genera limitaciones en la capacidad de las instituciones financieras, para evaluar los niveles de riesgos dando como resultado una baja oferta de financiamientos, en donde existe un alto potencial de mercado.

Introducción

Los emprendimientos como proyectos de innovación y desarrollo de negocios, en la búsqueda de solución de necesidades, tienen una importancia significativa, al ser fuentes de ingresos para quienes los desarrollen a través de la creación de negocios propios. Existe un incremento en el interés por desarrollar estas actividades, tanto por parte de la población, como las perspectivas y opiniones que tienen al respecto. Como resultado se ha generado un incremento en las investigaciones relacionadas con el tema. En el caso de Guatemala, se desarrolló la Ley de Fortalecimiento al emprendimiento, como una propuesta para desarrollar e incrementar el potencial de los emprendedores.

Para comprender el fenómeno del emprendimiento y su relación con el financiamiento, otorgado con el fin de potencializar las capacidades de desarrollo de los negocios, se evaluaron las características de los emprendimientos, así como los factores que los impulsan, evaluando al emprendedor como agente económico, analizando sus características, recursos y necesidades para poder desarrollar de manera satisfactoria su proyecto. Se evalúa el entorno financiero en donde interactúan los emprendedores con las instituciones bancarias, con el fin de obtener un financiamiento para completar el proyecto.

Utilizando el método científico se realizó el Trabajo Profesional de Graduación, evaluando las características de los emprendimientos y como estas influyen en los financiamientos. Realizando análisis desde un punto de vista económico, en donde a través de una investigación no experimental se observaron las características.

Como resultados se obtiene una caracterización de los emprendedores y sus negocios, en Guatemala, evaluando los recursos que tienen disponibles para entender las necesidades que tengan de los mismos. De acuerdo a las necesidades de recursos se evaluó si estos pueden ser satisfechos a través de financiamientos y como estos se ven influenciados por las características del emprendimiento.

1 Antecedentes

El presente capítulo describe las condiciones actuales de los proyectos de emprendimiento de negocios en Guatemala, la importancia como motor de crecimiento económico y generadores de empleo. Se revisa la ley de fortalecimiento al emprendimiento, con las iniciativas propuestas para impulsar los nuevos emprendimientos a nivel nacional. Por último, se revisan investigaciones previas relacionadas con los emprendimientos en Guatemala y las características de estos.

Para el crecimiento económico de un país es necesario contar con adecuadas condiciones para el emprendimiento, que a su vez necesita interdependencia de los rasgos personales y las capacidades de los individuos para identificar y aprovechar oportunidades de negocio. Las cuales pueden generar mayores ingresos y el desarrollo de proyectos de emprendimiento éxitos. (Monitor Global de Emprendimiento, 2018)

También se considera como condición para el crecimiento económico, que los agentes económicos puedan contar con fuentes de financiamiento a sus actividades productivas, permitiéndoles una adecuada acumulación de capital, mejorando el desempeño de sus actividades productivas lo que a su vez se traduce en una mejora en la acumulación de capital productivo y un eficiente uso de sus recursos y actores de la producción. El uso del sistema financiero le permite a los agentes económicos contar un mercado que permite el intercambio de esos recursos. (Hernández, 2003)

El mercado financiero como sistema permite reducir las fricciones de la intermediación financiera, haciendo más eficiente los costos de transacción, incrementando la confianza de los inversionistas con información más completa, reduciendo el riesgo. Esto permite al sistema una mejor asignación de los recursos de capital, al financiar los proyectos con menor riesgo realizando de esta manera una mejor asignación de recursos. (Fabozzi, 1996)

El desempeño adecuado de un sistema bancario no se mide únicamente por la correcta asignación de los recursos en proyectos bien evaluados, con menores nivel de riesgos e

impago, sino también cuando logra una adecuada captación del ahorro de los agentes económicos superavitarios. Una adecuada planificación financiera permite mejorar la calidad en la intermediación, asignación de recursos a través del ahorro lo que se traduce en mejores inversiones empresariales, con esto se puede obtener una fuente de crecimiento económico endógeno. (Larrain, 2002)

El sistema financiero reduce las fricciones del mercado, al contar con mayor capacidad para analizar y asignar a proyectos rentables los recursos, esto por medio de productos crediticios. La asignación de créditos de bajo riesgo permite a los agentes económicos, una fuente de financiamiento a nuevos proyectos, lo que se traduce en un mejor crecimiento para el sistema económico en general, mitigando los riesgos de incumplimiento de pago que a su vez se traduce en confianza por parte de los ahorradores formales, que invierten sus recursos financieros superavitarios en la banca formal. (Hernández, 2003)

El GEM considera como condición para el desarrollo de la actividad emprendedora el acceso al financiamiento para los nuevos proyectos, en especial para los proyectos con altas necesidades de recursos para el correcto funcionamiento. Contar con los recursos necesarios para el funcionamiento de los proyectos emprendedores permitirá incrementar la capacidad de generar recursos y mejorar las probabilidades de éxito para los mismos. (Monitor Global de Emprendimiento, 2018)

Considerando la importancia en la confianza de los agentes económicos es importante para una adecuada asignación de recursos en el mercado financiero, y que estos puedan ser asignado de manera correcta a los proyectos. Considerando el artículo 119, literal k, de la Constitución Política de la Republica de Guatemala en donde establece como parte de las obligaciones del estado la protección a la formación de capital, el ahorro y la inversión. Se desarrolla la Ley de Bancos y Grupos financieros a través del Congreso de la Republica de Guatemala, Decreto Número 19-2002.

Las autoridades legislativas reconocen la importancia de un sistema bancario, que permita la adecuada canalización de los recursos. La regulación de los bancos a través de una normativa moderna, permitiría desarrollar actividades eficaces y eficientes, mejorando los servicios y productos ofrecidos a los agentes económicos como clientes de estos.

La ley de Bancos y Grupos financieros tienen como objetivo regular la actuación de las instituciones financieras, desde su creación, organización, fusión, actividades, operaciones, funcionamiento, supervisión de operaciones y liquidación, así mismo la regulación de sucursales de grupos financieros extranjeros. También busca regular la intermediación financiera y que instituciones pueden realizar esta actividad, también indica que autoridades e instituciones tienen influencia en las actividades de regulación financiera. La mencionada ley indica que autoridades como Junta Monetaria y la Superintendencia de Bancos, pueden realizar disposiciones sobre el sistema financiero.

Para el intercambio de recursos en el sistema financiero se utilizan unidades monetarias, las cuales se encuentran reguladas en el Decreto Número 17-2002, Ley Monetaria, en donde el Congreso de la República de Guatemala busca regular y modernizar el sistema financiero nacional. La mencionada ley regula la unidad monetaria, emisión y curso legal, para realizar transacciones en el mercado guatemalteco. Considerando los cambios registrados en los sistemas financieros internacionales de ese momento.

Como autoridad monetaria se encuentra el Banco de Guatemala, regulado por el Decreto Número 16-2002 Ley Orgánica del Banco de Guatemala, organización que tienen como objetivo contribuir a la creación y mantenimiento de las condiciones favorables para el desarrollo de la economía nacional, propiciando las condiciones monetarias, cambiarias y crediticias que promuevan la estabilidad en el nivel general de precios.

La investigación realizada por (Lederman, Messina, Pienknagura, & Rigolilni, 2014) centrada en las características de la innovación en los proyectos emprendedores, mostró la limitada Innovación, el estudio muestra la perspectiva del emprendimiento como motor

de crecimiento económico. Los emprendimientos permiten generar ingresos para la población de bajos ingresos, así mismo muestra que para la región los emprendimientos son una fuente importante de empleo. El estudio también muestra como la innovación de los emprendimientos para la región es limitado, en donde las empresas de mayor tamaño tienen más oportunidades para innovar, debido a las limitaciones de recursos para las de menor tamaño.

Desde 2009 Guatemala es parte del estudio realizado por Monitor Global de Emprendimiento, a partir de ese año se han realizado múltiples investigaciones y publicaciones, con el objetivo principal de comprender el rol del emprendimiento en la sociedad guatemalteca. Uno de los objetivos es comprender el potencial de la actividad emprendedora, la cual puede desencadenar mejores niveles en la calidad de vida de la población, como consecuencia del incremento en la actividad productiva, generación de ingresos y mayores niveles en la ocupación en la población.

El monitor Global de Emprendimiento, elabora un informe global detallando los avances en la investigación y situación actualizada de la actividad emprendedora a nivel mundial, comparando resultados entre distintas regiones del mundo. También realiza investigaciones con informes anuales, con resultados a nivel nacional, los informes nacionales muestran resultados detallados sobre la situación del progreso e interacciones en el ecosistema de emprendimiento en cada uno de los países que participan en el estudio.

Las investigaciones en Guatemala se enfocan en temas relacionados con el emprendimiento, los cuales son publicados en reportes. También ofrecen modelos conceptuales estándar y sistemático para el estudio del proceso de emprendimiento, para una mejor comprensión en sus distintas fases. Cuentan con una base de datos recopilados por ellos mismos de fuentes primarias, las cuales les permiten contar con datos actualizados, recopilados de manera constante. Los datos se encuentran disponibles en series de tiempo que permiten analizar de manera más comprensible las

tendencias y comportamiento de las variables más relevantes relacionadas con el emprendimiento en Guatemala.

El autor del libro *La Economía de la Deuda lecciones desde México*, Fausto Hernández Trillo en 2003, aborda el tema del crédito para una economía como la mexicana, en donde revisa la importancia de los mercados financieros para las relaciones entre los distintos agentes económico. Se analiza la forma en que la deuda y su estructura puede impactar en el desarrollo de actividades económicas y crecimiento de la economía a niveles agregados.

Como recurso importante para el otorgamiento de créditos dentro del sistema financiero se necesaria el ahorro de los agentes económicos superavitarios, para analizar el impacto y desempeño de los ahorros el autor Eduardo Cavallo y Tomás Servrisky, desarrollan el libro *Ahorrar para Desarrollarse*, en donde se explica la manera en que América Latina y el Caribe pude ahorrar más y mejor. Potenciar el ahorro a través de mercados financieros adecuados para la región puede tener consecuencias positivas en el crecimiento económico.

Derivado de la importancia de la libertad de industria y el comercio, así mismo, la necesidad de desarrollar un marco legal que permita el desarrollo de la innovación y nuevos emprendimientos, que a su vez permitirá el desarrollo empresarial y económico nacional de manera competitiva. El Congreso de la Republica decreta la Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento, que tiene como principal objetivo incentivar y fortalece el emprendimiento en Guatemala, Decreto Número 20-2018.

La mencionada Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento busca potencializar el desarrollo de emprendimiento en Guatemala, apoyando con herramientas técnicas y financieras al emprendedor, esta ley aplica a todas las personas que busquen promover actividades lícitas. Parte fundamental es el desarrollo de herramientas que promuevan el aumento de la productividad, competitividad y acceso a financiamiento para

emprendedores, que se ajusten a las distintas etapas de emprendimiento. (Congreso de la República de Guatemala, 2018)

2 Marto Teórico

Evaluación y desglose de los temas relacionados con la dinámica entre las características de los emprendimientos con su financiamiento, los temas y conceptos relacionados con el tema de investigación, desarrollo de actividades emprendedoras, sistema financiero, inversión y ahorro, producción, crecimiento económico, inversión en capital, partiendo de los temas generales hasta llegar a los particulares como el desarrollo de actividades productoras, impacto del emprendimiento en la economía y productos financieros destinados al financiamiento de actividades productivas.

2.1 Emprendimiento

Existen ideas de negocio o solución de problemas con potencial de transformar las comunidades, los desarrollos de estos proyectos son considerados emprendimientos. Los emprendedores con más probabilidades de éxito son quienes logran transformar ideas e iniciativas en proyectos rentables. Entre los factores de éxito para el desarrollo de los emprendimientos se encuentra contar con un entorno propicio para el crecimiento de los nuevos negocios, los emprendimientos deberán contar con condiciones para invertir e innovar, de esta forma podrán incrementar sus probabilidades de éxito. (Lederman, Messina, Pienknagura, & Rigolilni, 2014)

El emprendimiento impulsa el crecimiento económico y la creación de nuevas fuentes de empleos a nivel local, considerándose un motor de crecimiento, de la comunidad en donde se desarrollan. La mayor parte de los emprendimientos son considerados pequeñas y medianas empresas de acuerdo las investigaciones realizadas por (Banco Mundial, 2020), de acuerdo las características de los mismos.

Entre las investigaciones que aborda con mayor nivel de detalla la investigación del fenómeno de emprendimiento en el país se encuentran las realizadas por (Monitor Global de Emprendimiento, 2019), quienes miden la actividad emprendedora, en donde agrupan

la actividad emprendedora en países y regiones geográficas, las agrupaciones de los países permiten evaluar las distintas dinámicas internas para el desarrollo de las actividades emprendedoras evaluándolas de acuerdo a los distintos grados de desarrollo de cada país. Las investigaciones realizadas permiten comparar las características de los emprendimientos en el país, con otras economías alrededor del mundo, también permiten realizar una evaluación detallada de los emprendimientos en el país. Para una comprensión integral del fenómeno, este es abordado desde distintas perspectivas en donde se busca comprender las condiciones externas e internas que impactan en el desempeño, se evalúa el contexto social, político y económico. Desde la evaluación interna se mide las perspectivas hacia el futuro de los emprendedores, los atributos personales de los emprendedores, así mismo el desarrollo de la actividad emprendedora y los efectos que esta genera.

2.1.1 Características del emprendimiento

Se considera el emprendimiento como un proceso que inicia desde que una persona desarrolla la idea de iniciar un negocio, hasta que la relación con este negocio se cierra. Existen distintas fases durante el desarrollo de este proceso, cuando el proyecto se encuentra en la mente de la persona como una idea de negocio se considera como emprendimiento potencial. Cuando una persona ya comprometió recursos para poner en marcha el emprendimiento, pero este todavía no genera ingresos, se considera emprendimiento naciente. Cuando el emprendimiento ya genera ingresos, pero en un periodo inferior a 3.5 años, se considera negocio nuevo, cuando es superior a 3.5 años, es un emprendimiento establecido. (Monitor Global de Emprendimiento, 2019)

Según la clasificación de (Monitor Global de Emprendimiento, 2019) Los emprendimientos tienen distintas fases, en donde se da un proceso desde la idea de desarrollar un negocio, desarrollo e inicio de operaciones, hasta que el mismo cierra sus operaciones. Las etapas para el desarrollo de los emprendimientos son las siguientes:

- **Emprendimiento potencial:** cuando el desarrollo del proyecto de inicio de un negocio se encuentra en la mente y los planes de las personas.

- **Emprendimiento naciente:** Cuando para el desarrollo del proyecto ya se destinaron recursos, pero el negocio todavía no genera ingresos.
- **Emprendedor – propietario de un negocio:** Cuando el negocio ya se encuentra generando ingresos en un periodo inferior a 3.5 años, se cataloga como propietario de un negocio nuevo.
- **Emprendimiento establecido:** Clasificación que se le otorga cuando el negocio genera ganancias en un periodo mayor a 3.5 años se clasifica como un negocio establecido.
- **Emprendimiento descontinuado:** Cuando el dueño del negocio no continua en la posición por haberlo vendido o se interrumpido la relación dueño y administrador del mismo.

De acuerdo con las investigaciones de (Monitor Global de Emprendimiento, 2019) Guatemala cuenta con una tasa de emprendimiento temprano de 24.7% siendo esta la segunda más alta del mundo, para el país el emprendimiento potencial es de 45.8%, así también la tasa de emprendimientos descontinuados es de 4.1%, las tasa mencionadas muestran una magnitud mayor en el país, comparado con las mismas en países de Latinoamérica. Por otra parte, se evidencia que los emprendimientos establecidos para la región tienen una tasa de 15.7%, siendo esta superior a la correspondiente al país, con 12.4%. De acuerdo a la investigación la percepción hacia el emprendimiento para los guatemaltecos, se considera como una oportunidad para generar ingresos, socialmente la actividad emprendedora tiene un alto reconocimiento, sin embargo, poca relevancia a nivel de los medios de comunicación. Los guatemaltecos evidencian una actitud positiva hacia el emprendimiento, así como perspectivas positivas hacia el mismo, con altos niveles de confianza en sus conocimientos y habilidades para el desarrollo de la actividad emprendedora, el indicador hacia el fracaso muestra ser bajo, comparado con otros países de la región.

Para Guatemala la proporción de emprendedores entre géneros es similar, sin embargo, la mayor proporción son hombres 54%. La mitad de los emprendedores se encuentran comprendidos entre las edades de 18 a 35 años, cabe resaltar que la proporción de los no emprendedores comprendidos en esa edad es de 61%. Se evidencia un bajo nivel de

emprendedores jóvenes, en comparación a la proporción joven del país. A nivel educativo el 51% de los emprendedores tienen el nivel diversificado de educación, proporción que se mantiene en la población no emprendedora. Existe una proporción de dos tercios de emprendedores autoempleados, sin embargo, un 14% de los emprendedores admiten tener un trabajo de tiempo completo, siendo el emprendimiento una segunda fuente de ingresos. La generación de empleos es baja en los emprendimientos guatemaltecos, en donde el 43% de los emprendimientos no genera ningún empleo adicional. El 95% de los emprendimientos, casi la totalidad, genera 5 empleos o menos, sin embargo, las perspectivas para la generación de empleos son positivas, el 75% de los emprendimientos proyectan generar empleos adicionales en los próximos 5 años, (Monitor Global de Emprendimiento, 2019)

Para la transición de tipo de actividades mencionan los autores (Lederman, Messina, Pienknagura, & Rigolilni, 2014), el papel de los emprendimientos es clave, la relevancia de los emprendimientos radica en la capacidad para la generación de empleos, así mismo la evidencia muestra que las empresas más dinámicas y productivas son capaces de generar más empleos, con salarios mayores. El éxito en la dinámica de los emprendedores tiene impactos en los salarios que las empresas pagan, en la región de Latinoamérica las empresas medianas, con 5 a 25 empleados, pagan 40% más de salarios que las empresas pequeñas. La proporción de incremento en los salarios se muestra también en el incremento de las empresas grandes, con más de 25 empleados, quienes pagan entre 30% a 60% más en las remuneraciones a sus colaboradores. El incremento de los salarios responde al incremento en la capacidad productiva de las empresas, así mismo, en el dinamismo de los negocios y el grado de innovación, el cual se ve influenciado por el acceso a nuevos mercados, exportaciones y desarrollo de nuevas propuestas de negocio.

Para una adecuada clasificación de los grupos de actividades emprendedoras se clasifican de acuerdo al giro de negocio del proyecto en los siguientes grupos: Consumo, actividades relacionadas a la venta al detalle, venta de comida, venta de ropa, venta de frutas y verduras; transformación actividades en donde se da una transformación de la materia prima en bienes para el consumo o venta final, tales como talleres de mecánica,

zapatería, artesanías, sastrerías, herrería, construcción, carpintería, molinos y los que cumplan con los parámetros establecidos de transformación; servicios para empresas, relacionados con actividades que ofrezcan servicios, tales como mantenimiento de computadoras, servicios contables, fotocopias, publicidad, asesoría jurídica: extractivos en donde se desarrollan actividades de industria primaria relacionadas con el aprovechamiento de los recursos, tales como granja de animales, manejo forestal, pesca, elaboración de piedrín. La mayor parte de los emprendedores, 60%, tienen como clientes a mercados locales cercanos a su comunidad, la cual puede ser pueblo o aldea, (Monitor Global de Emprendimiento, 2019)

2.1.2 Motivaciones del emprendimiento

Los datos recabados por (Monitor Global de Emprendimiento, 2019) muestran que para el 92% de los guatemaltecos entre 18 a 64 años, desarrollar un emprendimiento es una buena opción de carrera, en donde se pueden generar ingresos. Este es un porcentaje superior en comparación al mostrado por economías basadas en recursos con 65%, mientras los países de Latinoamérica y el Caribe el 61% acepta la afirmación, para el caso de las economías basadas en innovación el 57% considera como buena opción, cabe resaltar el alto porcentaje de aceptación de los guatemaltecos. Por otra parte, el reconocimiento social, 72% de los guatemaltecos afirman que los emprendedores cuentan con un buen estatus social, cifras similares se observan en el resto de países evaluados. Para comprender las actitudes de las personas ante el emprendimiento, los investigadores evaluaron tres aspectos, los cuales son: la percepción que tiene la población sobre las oportunidades de negocio, las habilidades que poseen para aprovechar la oportunidad y la forma en que enfrentan el temor al fracaso. En el caso de Guatemala el 53% de las personas perciben el desarrollo de emprendimiento como una oportunidad, los guatemaltecos son optimistas con respecto a sus capacidades, mostrando confianza en las mismas para iniciar un negocio con afirmando contar con las habilidades requeridas 65%. Los niveles de temor al fracaso para los guatemaltecos son más bajos que el resto de países evaluados con 32%. Como principal motivación para emprender la mayor parte considera que emprende por oportunidad, sin embargo, existe

un 40% de emprendedores que consideran el emprendimiento como una consecuencia a no tener mejores oportunidades de empleo.

2.2 Recursos de emprendedores

Los emprendedores guatemaltecos, 46%, inician con una inversión inicial inferior a Q5 mil. El monto de inversión tiene una relación directamente proporcional con el tamaño del proyecto, nivel de ingresos esperados y generación de empleo. (Monitor Global de Emprendimiento, 2019)

2.3 Planificación del emprendimiento

Los emprendedores tienen expectativas positivas con respecto al futuro, en relación al momento en que se realizó la pregunta, se consultó las expectativas para la generación de empleos en los próximos 5 años, en donde afirmaron más de la mitad, 82% de los emprendimientos tempranos y 71% de los emprendimientos establecidos, esperaban generar empleos adicionales. Esto muestra como los emprendedores muestran optimismo hacia el desarrollo del proyecto. (Monitor Global de Emprendimiento, 2019)

La investigación realizada por (Monitor Global de Emprendimiento, 2019) no contempla si los emprendimientos cuentan con un plan para el desarrollo de sus actividades, así mismo el mercado potencial para los bienes y servicios ofrecidos, el cual se compone por potenciales demandantes y proveedores. Considerando que la mayor parte de los emprendimientos atienden mercados locales, se considera que los emprendedores tienen como mercado potencial consumidores de su localidad. La mayor parte de los emprendedores, 75% de emprendimientos establecidos, esperan generar ganancias, las cuales se definen como la diferencia entre los ingresos y los costos, inferiores a Q5 mil, vale la pena mencionar que los emprendimientos inician con bajos niveles de inversión.

2.4 Inversiones de emprendedores

Las inversiones previas a la implementación de un proyecto pueden ser inversiones en activos fijos las cuales son las que se realizan en los bienes tangibles necesarios para el proceso de transformación que sirven como apoyo para la operación del proyecto. Las inversiones en activos intangibles son las realizadas sobre activos construidos por

servicios o derechos adquiridos. y las consideradas como capital de trabajo los cuales son recursos necesarios para el financiamiento de las actividades de operación normal del proyecto. (Sapag, 2014)

La mayor parte de los emprendimientos, 54%, inician con una inversión menor a Q5 mil, esta inversión es un reflejo de los recursos disponibles, con cuales cuentan los emprendedores al momento de arrancar con el proyecto. La proporción de emprendimientos disminuye a media que se incrementan los recursos disponibles al momento de iniciar, siendo 7.7% la proporción de emprendedores con más de Q50 mil disponibles para el proyecto. Los recursos con los que contaban los emprendedores al momento de desarrollar sus actividades fueron en su mayoría, 67.8% recursos propios. Entre las fuentes de financiamiento evaluadas se encuentran los bancos o financieras, amigos o vecinos, familiares en el extranjero y compañeros emprendedores. (Monitor Global de Emprendimiento, 2019)

2.5 Mercado Financiero para emprendedores

Los activos financieros son bienes intangibles, para los activos financieros el valor o beneficio intrínseco es mantener el valor de una obligación o dinero a futuro. Para el intercambio de los activos financieros existen mercados que permiten realizar la transferencia de estos bienes entre los oferentes y demandantes. En el sistema financiero se desarrollan las actividades de intercambio entre oferta y demanda de recursos financieros, en el mercado financiero es donde se realizan los intercambios de los activos financieros. Para que los intercambios puedan realizarse de forma eficiente los mercados financieros deben cumplir las funciones económicas de los mercados financieros. (Fabozzi, 1996).

El sistema financiero guatemalteco se encuentra organizado por un conjunto de instituciones encargadas de generar, recoger y administrar los recursos destinados al ahorro e inversión. Para el sistema nacional se considera como toda la oferta y demanda de dinero y valores de toda clase, en moneda nacional y extranjera.

Considerando la alta importancia de los mercados financieros para el desarrollo de toda la actividad económica y el impacto en el crecimiento económico, derivado de esta situación, muchos gobiernos alrededor del mundo han considerado necesario el desarrollo de entidades e instrumentos de regulación para controlar determinados aspectos de estos mercados. Una consideración importante para la reglamentación de los mercados financieros es considerar el desarrollo y evolución de este, lo que permitirá adaptar las reglas para el funcionamiento del mismo. (Fabozzi, 1996)

Para evitar las fallas en los mercados financieros, los gobiernos desarrollan instituciones que permitan mantener un adecuado control y monitoreo de estos, en el caso de Guatemala la institución encargada de la regulación del sistema financiero es la Superintendencia de Bancos, que tienen como misión “Promover la estabilidad y confianza en el sistema financiero supervisado”. (Superintendencia de Bancos, 2019)

Parte importante de la regulación es que los agentes económicos que intercambian productos financieros tengan la confianza y certeza que sus bienes se encuentran adecuadamente supervisados, lo cual genera un clima de confianza y mejora el desempeño de las inversiones. Entre los principales propósitos de la regulación a en muchos países se encuentra evitar que las instituciones defrauden a los inversionistas de las mismas, así mismo se busca promover reglas claras para una adecuada competencia, mantener la estabilidad de las instituciones.

Como parte de cumplir con el compromiso y adecuada regulación del sistema financiero guatemalteco la Superintendencia de Bancos tiene a su cargo la supervisión de todo el sistema financiero nacional, entre las instituciones bajo la vigilancia de la Super Intendencia de Bancos en agosto 2020, se encuentran: 16 instituciones bancarias, 12 sociedades financieras, 14 compañías almacenadoras, 28 compañías de seguro, 3 casas de cambio, 4 entidades fuera de plaza o entidades *Off Shore*, 8 casas de bolsa, 4 entidades de tarjeta de crédito.

Entre las funciones del sistema financiero se encuentra permitir las operaciones de intermediación financiera, considerando que entre los intermediarios se encuentran los bancos comerciales una de las funciones importantes y principales aportes al sistema económico y financiero se encuentra aportar un flujo de fondos, continuo y a un precio

adecuado, de los ahorradores a los usuarios finales o inversionistas. Entre los servicios que proporcionan las instituciones financieras se encuentran la transformación de activos financieros que se adquieren en el mercado y su conversión a otro tipo de activos, para el intercambio de los mismos entre los agentes económicos en el mercado.

Las instituciones financieras también apoyan en la interacción de oferentes y demandantes, permitiendo el intercambio y la determinación de los precios para los activos financieros. El sistema financiero también permite mantener la liquidez en el sistema económico en general, a través de los instrumentos que realizan la función de trasladar los activos de los inversionistas y asignarlos de manera eficiente. Es importante la reducción de los costos para las transacciones, considerando como intrínsecas las operaciones de búsqueda de información, en donde el sistema financiero permite minimizar esos costos y distribuyendo de manera adecuada los riesgos que conllevan estos intercambios de activos y productos financieros entre agentes económicos. (Fabozzi, 1996)

El sistema financiero cumple con el rol de asignación de recursos de la manera más adecuada, buscando asignar recursos a los agentes con mayor probabilidad de recuperación de los recursos otorgados. La recolección de datos y análisis de estos, permite conocer el perfil de los inversionistas potenciales, de esta forma se busca contar con herramientas de evaluación para asignación de recursos a los proyectos con mayor capacidad de repago.

2.5.1 Oferta de crédito para emprendedores

La proporción de emprendimientos que fueron financiados con recursos otorgados por instituciones financieras en Guatemala fue de 18.9%, el resto de los emprendimientos fueron financiados con recursos propios de los emprendedores o fuentes de financiamiento no bancaria, tal como préstamos personales otorgados por familiares del emprendedor. (Monitor Global de Emprendimiento, 2019)

2.6 Financiamiento

Los proyectos necesitan recursos para poder iniciar su operación, logrando así la producción u ofrecimiento de servicios planeados, para el financiamiento de las inversiones de los proyectos los emprendedores tienen dos principales opciones, una es con recursos propios, es decir, ahorros de los emprendedores quienes otorgarán el capital inicial para la ejecución del proyecto. La otra opción es a través de financiamiento.

En general los proyectos de mayores proporciones, pueden funcionar a través de financiamiento, lo cual es más eficiente si se realiza a través de una institución bancaria, de esta forma se puede contar con los recursos y una planificación pactada para devolver los recursos prestados. Para otorgar el financiamiento las instituciones financieras deben velar con lo que la legislación solicita al emprendimiento.

Las garantías ofrecidas son relevantes para el otorgamiento de financiamiento, en las instituciones bancarias de Guatemala, los créditos con respaldos de bienes inmuebles tienen una mejor tasa comparados con créditos con garantía fiduciaria. Un nivel de garantías más bajo, representa un nivel de capital bajo o bajos activos, esto puede promover un mayor grado de daño moral, tomando en consideración que el deudor tiene poco que perder para destinar los recursos a actividades más riesgosas. Los emprendedores en Guatemala, cuentan con pocos recursos y capital propio para el financiamiento del proyecto. (Monitor Global de Emprendimiento, 2019)

Cuando los emprendimientos cuentan con limitaciones para acceder a los mercados financieros, el acceso al crédito se ve limitado, la limitación en los recursos no permite el máximo desarrollo de los proyectos. La limitación en la capacidad y potencial del proyecto genera que la acumulación de recursos propios en forma de ahorro, tome más tiempo en comparación a un financiamiento.

En la región de América Latina la proporción de financiamiento de proyectos con recursos es mayor que el financiamiento con crédito. En general las empresas con mayor tamaño y estabilidad son las que tienen acceso a mercados financieros, lo cual les permite continuar una ruta de crecimiento, de esta forma los emprendimientos de menor tamaño o con menor respaldo con garantías se ven limitados. (Cavallo, 2016)

2.6.1 Productos financieros

Los productos financieros tienen como función la transmisión e intercambio de activos entre los distintos agentes económicos que interactúan en los mercados financieros, regulados y no regulados. Existen productos que tienen como principal función la captación de los recursos de agentes económicos superavitarios, es decir, la captación de los recursos excedentes de los agentes económicos, cuando estos recursos no son destinados al consumo deben ser destinados al ahorro. Estos productos cumplen la función de captar los fondos a través de cuentas de ahorro, comercializadas por los distintos bancos del sistema.

Existen productos destinados a la asignación de los recursos otorgados a los bancos a través de la captación, productos de ahorro e inversión, a otros agentes económicos, a través de créditos. Los bancos desarrollan múltiples tipos créditos, estos tienen como fin la asignación de recursos a los distintos agentes, los cuales pueden ser los que se relacionan en la actividad económica, familias, empresas y gobiernos. La Superintendencia clasifica los créditos de acuerdo a los agentes económicos a quienes se les otorgan los créditos y las principales actividades económicas.

Se consideran como activos crediticios las operaciones que impliquen un riesgo de crediticio para la institución financiera que la otorga, de manera directa o indirecta, sin importar la forma jurídica que adopten, estos pueden ser: préstamos, documentos descontados, documentos por cobrar, pagos por cuenta ajena, deudores varios, financiamientos otorgados mediante tarjetas de crédito, arrendamiento financiero o factoraje, así también cualquier otro tipo de financiamiento o garantía otorgado por la institución. (Junta Monetaria, 2005)

Desde la perspectiva de las instituciones financieras reguladas, para los activos crediticios interviene la participación de distintos actores: las instituciones que se refieren a los bancos y todas las entidades que otorguen el financiamiento, los solicitantes son las personas individuales o jurídicas que solicitan el financiamiento, en el desarrollo del documento los solicitantes serán los proyectos de emprendimiento como unidad económica productiva.

Se denominan deudores a las personas individuales o jurídicas, en la investigación la unidad a medir son los proyectos de emprendimiento, que tengan un financiamiento o garantías de la institución, así mismo cuando los emprendedores como personas individuales figuren como fiadores, codeudores u otros tipos de obligaciones. La deuda directa es la que el emprendedor como persona individual o el proyecto de emprendimiento, haya contraído como titular en la institución financiera, cuando figure como garante u obligaciones de naturaleza similar se considera deuda indirecta.

El endeudamiento total es la suma de endeudamiento directo e indirecto, con determinada institución, utilizado para la evaluación de riesgo crediticio. Los créditos empresariales son los activos crediticios, destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus distintas fases. Los créditos destinados para los proyectos de emprendimiento se encuentran en esta categoría siempre y cuando queden excluidos de los microcréditos. Para la superintendencia de bancos los microcréditos son los créditos otorgados a una sola unidad productiva, cuando no sobrepase de Q160,000 en moneda nacional o el equivalente en moneda extranjera.

Entre las opciones de financiamiento se encuentra el factoraje, en consecuencia, del interés del Estado de Guatemala, que busca fomentar la inversión, la economía, la productividad y el acceso al crédito. El factoraje y el descuento puede ser un instrumento útil con el cual las personas, dueños de sus propios negocios y empresa, pueden acceder a liquidez, siendo una herramienta útil para para pequeñas y medianas empresas. Para el funcionamiento de este instrumento se brinda capital a las personas y empresas, que tienen facturas por cobrar, las cuales pueden otorgarlas e instituciones financieras, en donde se descuentan las mencionadas facturas. Entre los principales beneficios se busca generación de capital, dinamización de la economía, incremental la capitalización de las empresas. (Ministerio de Economía, 2020)

Existe el Reglamento para el Financiamiento Otorgado por Entidades de Microfinanzas, en donde el reglamento tiene como objeto normar los aspectos que deben observar las entidades de microfinanzas, con relación a la información mínima que deben presentar los solicitantes de financiamiento. Los microcréditos se consideran como financiamientos, destinados a la producción, comercio, consumo, viviendas, servicios

orientados principalmente a la microempresa y pequeña empresa. (Junta Monetaria, 2020)

2.6.2 Acceso al financiamiento

El apoyo financiero es un componente evaluado por el (Monitor Global de Emprendimiento, 2019) a través de una encuesta realiza a expertos, personas con alto conocimiento en temas de emprendimiento, se buscó comprender el entorno en donde se desarrolla la actividad emprendedora. Parte importante de la evaluación consiste en la evaluación del apoyo financiero a los proyectos, la disponibilidad de los recursos disponibles y el acceso al financiamiento permitirá crecimiento de los emprendimientos. Parte fundamental de la oferta de financiamiento para los emprendimientos se ve influenciada por políticas de gobierno así mismo los programas de gobierno, en donde se pueden desarrollar instrumentos que permitan a los emprendedores acceder a recursos, esto puede ser un complemento o incentivo adicional a las fuerzas de mercado financiero.

Se determina que existe una mayor oportunidad de financiamiento a través de una institución financiera, se evaluó la existencia de fuentes de financiamiento para empresas nuevas y en crecimiento. La oferta financiera puede modificar las decisiones del emprendedor para proceder con el inicio de operaciones o desarrollo de propuestas de innovación, debido a que los recursos financieros pueden ser una clave para las propuestas de innovación. (Monitor Global de Emprendimiento, 2019)

Las ofertas de financiamiento se pueden clasificar de acuerdo a la fuente que otorga los recursos para los emprendedores según (Monitor Global de Emprendimiento, 2019), en la investigación realizaron un listado de fuentes entre las que se encuentran: capital propio, deuda, subsidios, inversores informales, ángeles inversores, capital de riesgo, bolsa de valores y *crowdfunding*.

2.7 Evaluación económica para el otorgamiento de crédito

Las herramientas con las que cuentan los intermediarios financieros permiten una eficiente asignación de los recursos, así también, un manejo de riesgos financieros, producción de información de las inversiones, observación de las actividades empresariales para la asignación de los recursos, captación y asignación de ahorro, facilitación en las transacciones económicas y disminución en los costos de participación en el mercado financiero.

La evaluación de proyectos es determinar los antecedentes que justifiquen la implementación del mismo, de esta manera se determinan las ventajas y desventajas que tiene la asignación de recursos en un proyecto determinado. De esta manera se pretende medir de manera objetiva ciertas variables resultantes del estudio del proyecto, con las cuales se obtienen indicadores financieros que se utilizan para evaluar la conveniencia económica de implementar el proyecto. (Sapag, 2014)

Cada proyecto es considerado la búsqueda de una solución al planteamiento de un problema o necesidad existente, que tienen a resolver alguna necesidad humana. Los proyectos surgen como ideas de solución, en el caso de los emprendimientos, aprovechando oportunidades de negocio. (Sapag, 2014)

Los proyectos de emprendimiento se clasifican como proyectos de inversión, considerando que tienen como objetivo, la asignación de un monto de capital y con distintos insumos con el objeto de producir bienes o servicios. El objetivo de la evaluación de los proyectos de inversión es conocer la rentabilidad económica, de esta manera se busca asignar los recursos a los proyectos más eficientes y rentables. (Baca, 2013)

Para la evaluación de un proyecto es necesario someterlo a un detallado análisis de distintos especialistas, en donde será revisado desde distintas perspectivas. La evaluación de proyectos se enfoca en las actividades que tienen como objetivo la toma de decisiones sobre la validez y viabilidad en la inversión de recursos para el funcionamiento de un proyecto.

Al iniciar el desarrollo de proyectos de emprendimiento, con potencial de desarrollo, se debe identificar una oportunidad de negocio, con una adecuada estrategia de

implementación y diseño de modelo de negocio. Posterior a la idea de negocio se preparará el proyecto, en donde se establecerá la magnitud de las inversiones, costos y beneficios. Posterior a la preparación del proyecto se medirá la rentabilidad de la inversión. Un alto porcentaje de nuevos proyectos fracasan seis meses luego de salir al mercado, entre las principales causas del fracaso se encuentran malos diagnósticos y malas evaluaciones del proyecto. (Sapag, 2014)

El correcto desarrollo de un proyecto que permita garantizar la adecuada asignación de recursos, es importante medir distintas variables. La viabilidad comercial permitirá conocer si el mercado es o no sensible a la introducción del bien o servicio que ofrecerá el proyecto. Con la viabilidad financiera permite conocer si es aceptado o rechazado el proyecto, para la asignación de recursos este último estudio es de suma importancia, especialmente si los recursos serán asignados con recursos otorgados por un banco.

La evaluación económica se enfoca en la descripción de los métodos que consideran el valor del dinero a través del tiempo, con una tasa de rendimiento y evaluaciones como el valor presente del dinero, estas evaluaciones toman relevancia al momento de analizar la posibilidad de solicitar un crédito para el financiamiento del proyecto de emprendimiento. Se considera que la evaluación de este factor no solo será considerada por parte de los emprendedores fundadores del proyecto, sino por la institución bancaria a cargo de la evaluación de riesgos de créditos, ya que a través de los criterios establecidos por la misma autorizará otorgar el crédito de acuerdo a su capacidad de pago y otros factores a considerar.

2.7.1 Evaluación de riesgos para el otorgamiento de créditos

El análisis del riesgo cuenta con un enfoque sobre las probabilidades de fracaso, considerando factores externos e internos, este análisis cobra relevancia en el análisis de los proyectos de emprendimiento, considerando a diferencia de financiamiento de empresas ya existentes, los emprendedores generalmente no cuentan con el mismo grado de experiencia. Así mismo muchos de los planteamientos y proyecciones realizadas se basan en supuestos que deben ser confrontados con la realidad, sin embargo desde la perspectiva de una institución financiera que analiza el otorgamiento del

financiamiento, los factores de riesgo y consideras las probabilidades de fracaso son un factor importante para la autorización del crédito.

Para el financiamiento es importante que los emprendedores y la institución financiera conozcan los posibles riesgos del proyecto, tanto el entorno económico como los riesgos internos del proyecto. La metodología de evaluación de riesgos se enfocará en conocer la probabilidad de cumplir con sus obligaciones adquiridas para obtener el financiamiento del proyecto.

El análisis de riesgo permite determinar el nivel mínimo de ventas que se debe mantener, mientras que la administración de riesgo se enfocará en estimar un escenario en donde la disminución en las ventas, siendo lenta pero sostenida, permitiendo conocer la magnitud de tiempo se dispone para administrar ese riesgo, enfocado en la capacidad de cumplimiento de las obligaciones adquiridas por la empresa.

En su tesis doctoral (Pia, 2011) evalúa la viabilidad en la implementación de un esquema de análisis de riesgo aplicable para Argentina, aplicada para el otorgamiento de créditos a pequeñas y medianas empresas, con el objetivo de desarrollar un esquema nacional de calificación de empresas, con el fin de distinguir a los proyectos viables de los que no lo son. Entre los modelos de diagnóstico empresarial se evaluaron el uso de ratios, modelos de Altman, método de flujo de fondos descontados con lo cual el autor procedió a comparar los esquemas de evaluación de riesgo crediticio.

2.7.2 Riesgos de incumplimiento

Las instituciones financieras deben evaluar de manera detallada cada proyecto previo al otorgamiento de créditos, deben analizar el problema de la información oculta, en donde los posibles deudores ocultan información, incentivados por la necesidad de contar con los recursos financiados. Los emprendedores cuentan con incentivos de ofrecer proyecciones optimistas del proyecto, así también minimizar los posibles riesgos de fracaso.

En general los proyectos con riesgos más altos están dispuestos a pagar tasas más altas de financiamiento, así mismo cuentan con menores probabilidades de acceder a

financiamiento formal. Los emprendimientos por naturaleza cuentan con mayores niveles de riesgo e incertidumbre en relación a los proyectos ya establecidos, esta es la razón por la cual la oferta de créditos para emprendedores es limitada.

En la tesis doctoral (Pia, 2011) se evalúa la información asimétrica como una de las variables explicativas para el racionamiento de capital para las pequeñas y medianas empresas. Se evalúa la selección adversa, la cual se puede manifestar de dos maneras distintas según el autor, entre las que una de las mismas se manifiesta cuando una institución financiera otorga un crédito a una empresa y esta fracasa, generándose una situación en donde el banco no puede recuperar los recursos otorgados, así mismo, se puede generar la situación inversa, cuando el banco no otorga el crédito y la empresa si logra el éxito esperado. La investigación sostiene que el financiamiento otorgado por bancos para las empresas, se encuentran racionados por asimetrías informativas, al no contar con toda la información de las mismas debido que es imposible para un banco conocer por completo las empresas y su operación diaria. La información asimétrica limita el acceso al crédito, en donde el 30% de las empresas de la región Latinoamericana indican que la falta de recursos para la inversión se ha visto limitada por falta de acceso al crédito.

2.8 Relación entre las características del emprendimiento con el financiamiento

Los emprendimientos muestran determinadas características, a nivel del emprendedor como persona que desarrolla el proyecto, como características del proyecto. Las distintas características permiten comprender la dinámica del mismo a nivel inmediato como perspectivas futuras, estas variables son evaluadas a través de distintos instrumentos, por las instituciones bancarias las cuales pueden ser una fuente de financiamiento para el desarrollo de las innovaciones o crecimiento de los mencionados proyectos. La identificación de los emprendimientos adecuados para el financiamiento, permite una mejor asignación de recursos, incentivando la oferta de financiamiento para este tipo de agentes económicos.

3 Metodología

El trabajo profesional de graduación se abordó a través del método científico, se utiliza el método deductivo para evaluar la oferta de financiamiento de emprendimiento en el mercado financiero formal de Guatemala. El método inductivo fue utilizado para evaluar las características y necesidades de las muestras de los emprendedores, sus características y necesidades de financiamiento.

Se implementó una evaluación no experimental, en donde no se realizó manipulación de variables. Los emprendimientos y financiamientos, fueron observados para desarrollar su análisis, sin intervenciones.

El alcance del presente trabajo profesional de graduación es de tipo descriptivo y explicativo, se procede a explicar las principales características de los emprendimientos y sus necesidades de financiamiento. Se explica el financiamiento a través de las características de los proyectos emprendedores.

El trabajo profesional se abordó desde un enfoque cuantitativo, tomando como parte fundamental para la evaluación de los emprendimientos y financiamiento, el análisis de los datos recabados. Las variables evaluadas son dos, se considera como variable independiente los proyectos de emprendimientos. Se evalúa como variable dependiente los financiamientos para estos proyectos. El tema se abordó desde un punto de vista económico.

Como unidad de análisis se consideraron los fundadores de proyectos de emprendimiento en Guatemala, para relevar sus datos se utilizó como herramientas el cuestionario. Datos de emprendimientos de encuestas realizadas en Guatemala, evaluados a través de recopilación de datos existentes. Información del sistema financiero, créditos y productos financieros disponibles para emprendedores en Guatemala. El periodo histórico fue de 2014 al 2019. La evaluación de características de emprendedores con los instrumentos de evaluación y la muestra, se tomó en 2020 en la República de Guatemala.

Se excluyen del análisis a las personas que no son fundadoras del negocio o no desean iniciar y proyecto de emprendimiento. No se consideran emprendedores potenciales o con negocio en funcionamiento a personas menores de 18 años. Así también se excluyen del objeto de análisis los financiamientos y productos bancarios que no tienen como destino, el financiamiento para proyectos de emprendimientos en cualquiera de sus etapas, así mismo si no se encuentran contenidos dentro de los siguientes destinos de financiamiento: una actividad productiva innovadora, ampliación de la capacidad de producción, adquisición de bienes necesarios para la actividad emprendedora. No se considera como financiamiento para emprendimiento, los créditos otorgados al emprendedor como destino consumo personal o cualquier destino distinto al desarrollo de la actividad emprendedora.

Para la captación de información de los emprendedores se utilizó una muestra no probabilística de 220 personas, con información de emprendedores y emprendedores potenciales mayores de 18 años, ciudadanos guatemaltecos. Para la captación de las principales características de los emprendimientos, así mismo los datos de los emprendedores como personas, se utilizan cuestionario usando como herramienta los formularios de Google, estos permitieron captar dos datos a través de cuestionarios en línea, tomando consideración las restricciones en la movilización y el distanciamiento social como consecuencia del Covid-19. Se procede a recopilar datos existentes, a través de fuentes documentales, relacionados con el emprendimiento y financiamiento disponible para emprendedores. Para la evaluación de otras investigaciones relacionadas, se utiliza la técnica de análisis de contenido de documentos.

Para el análisis de los datos, se utilizan tablas, gráficas y cuadros, con el objeto de detallar y resaltar las descripciones, relaciones y características de las variables evaluadas. Las variables se muestran en porcentajes y valores absolutos, de acuerdo a la naturaleza de cada dato. Se realizó un análisis relacionando variables, de características de emprendimiento y el financiamiento, para reconocer patrones de comportamiento.

3.1 Objetivo General de investigación

Como objetivo general se estableció: Evaluar el impacto en las características de los proyectos emprendedores para acceder al financiamiento.

El objetivo fue generado para responder a la pregunta: ¿Cuál es el impacto del emprendimiento en el acceso de financiamiento en instituciones financieras?

3.2 Objetivos específicos

Para proceder a la evaluación de los proyectos emprendedores y el financiamiento disponible para los mismos se establecen los objetivos específicos siguientes:

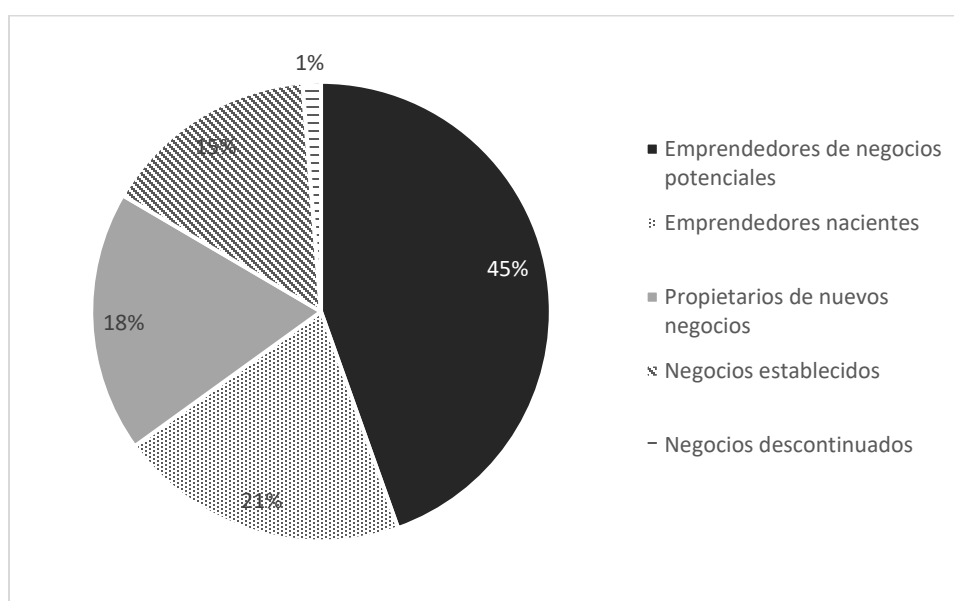
1. Determinar los recursos disponibles de los emprendedores para el desarrollo de sus proyectos. Generado con la pregunta: ¿Cuáles son los recursos financieros con los que los emprendedores cuentan para el desarrollo de sus proyectos?
2. Identificar las necesidades de financiamiento para los emprendimientos. Generado con la pregunta: ¿Cuáles son las necesidades de financiamientos en proyectos de emprendimiento?
3. Evaluar el nivel de bancarización de los emprendedores. Generado con la pregunta: ¿Cuál es el nivel de bancarización de los emprendedores?
4. Determinar la oferta de financiamiento bancario para emprendimientos. Generado con la pregunta: ¿Cuáles son las principales ofertas de financiamiento bancario disponibles para emprendedores?
5. Identificar las garantías para el respaldo de créditos para emprendimiento. Generado con la pregunta: ¿Qué garantías pueden respaldar los financiamientos para emprendimiento?
6. Evaluar los riesgos de los créditos para proyectos de emprendimiento. Generado con la pregunta: ¿Cuáles son los principales riesgos de incumplimiento de deudas en los créditos de emprendimiento?

4 Discusión de Resultados

En Guatemala existen un amplio número de emprendedores desarrollando distintas actividades productivas, para alcanzar el éxito en el desarrollo e implementación de su propio negocio, los emprendedores necesitan atravesar distintas etapas las cuales se clasifican de acuerdo al momento y nivel de desarrollo en el que se encuentra cada proyecto, así mismo se consideran parte del proceso las etapas de planificación e intenciones. La caracterización de las principales variables demográficas de los emprendedores, permite comprender la composición por género, edad, nivel educativo y ocupación en los emprendimientos, así como interacción de las variables mencionadas con el proceso de emprender negocios y su dinámica en cada etapa evaluada.

Gráfica 1

Porcentaje de emprendedores por etapa



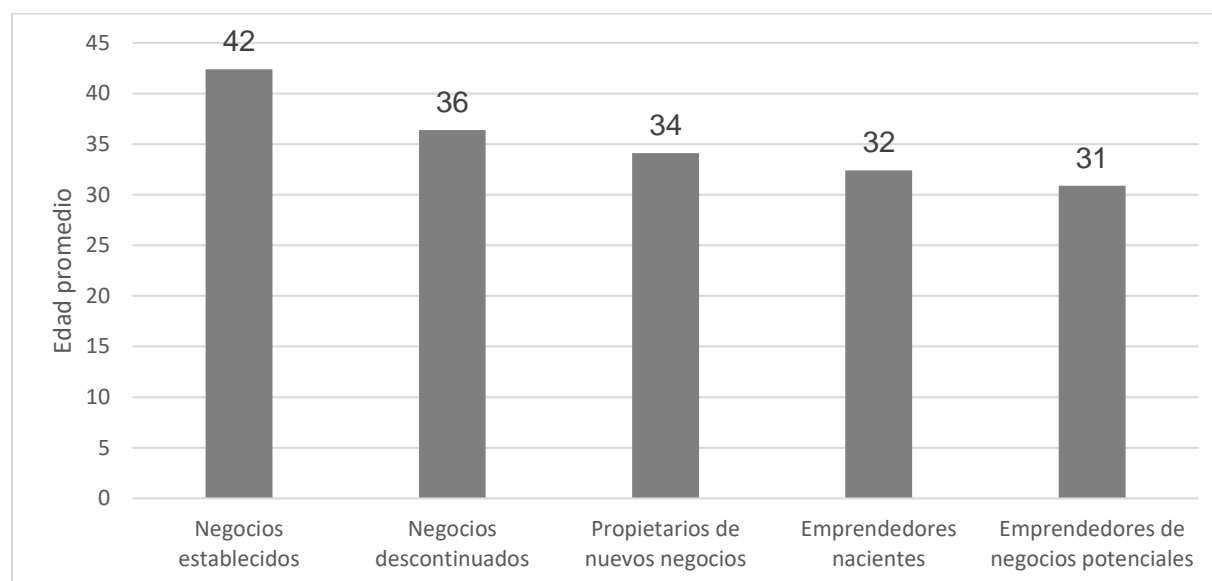
Elaboración propia con datos de GEM Guatemala.

Existe un alto potencial de personas con interés en desarrollar proyectos para ser propietarios y administradores de un negocio propio, el cual se considere exitoso cuando genere ganancias. Posterior a la planeación de los emprendimientos, se procede con la implementación y ejecución del proyecto de desarrollo del negocio, estas etapas comprenden la etapa de emprendimiento naciente, el desarrollo de nuevos negocios y

los negocios establecidos, los cuales en su conjunto representan el 54% de los emprendedores consultados, según la fuente. Se observa que la proporción de emprendimientos establecidos tiene una proporción de 28% con relación a los emprendimientos en funcionamiento, esto muestra que existe muchas intenciones de emprender, pero bajos niveles de emprendimientos con más de 3.5 años generando ganancias para los propietarios.

Gráfica 2

Edad promedio por etapa de emprendimiento



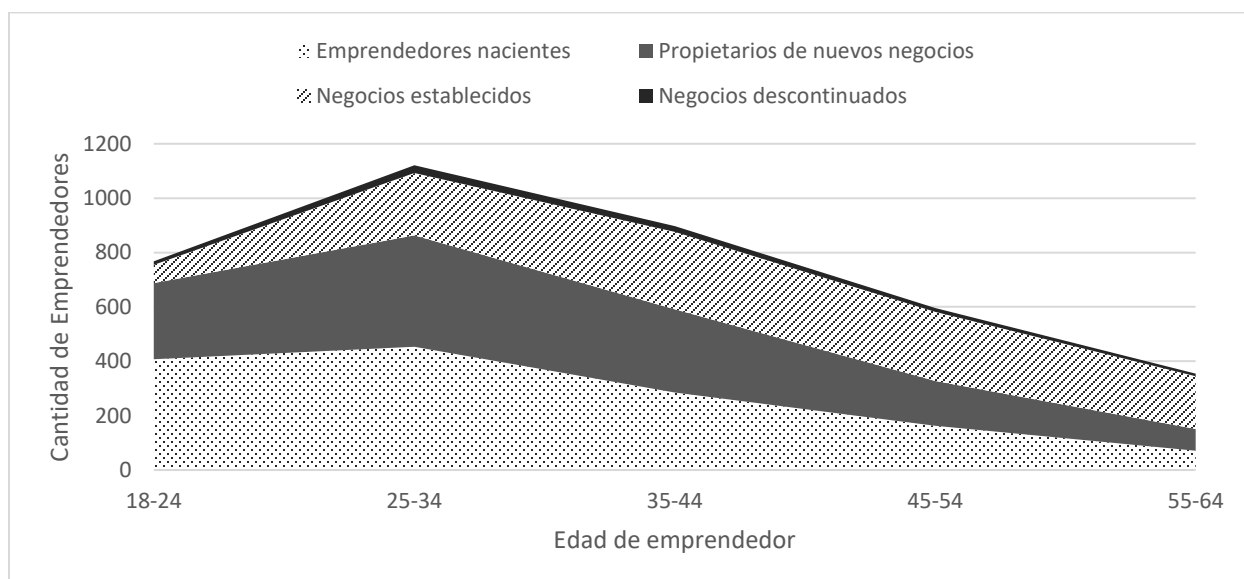
Elaboración propia con datos de GEM Guatemala.

La media aritmética de la edad de los emprendedores, de acuerdo a los datos recopilados, es de 33.5 años al momento de ser consultados, con una desviación estándar de 12 años, con lo cual se establece el grado de dispersión entre las edades de los emprendedores en relación a la media, se establece que existe un rango amplio de edades para los emprendedores. Existen variaciones en las medias de las edades de acuerdo a la etapa de emprendimiento, en donde los negocios establecidos así también los negocios descontinuados, muestran una mediana de edad superior en comparación con las etapas más tempranas de los emprendimientos, en etapas más

tempranas de emprendimientos es menor la edad promedio, se considera que el proceso de emprendimiento para lograr ser exitoso demanda tiempo y experiencia.

Gráfica 3

Cantidad de emprendedores por edad y etapa de emprendimiento



Elaboración propia con datos de GEM Guatemala.

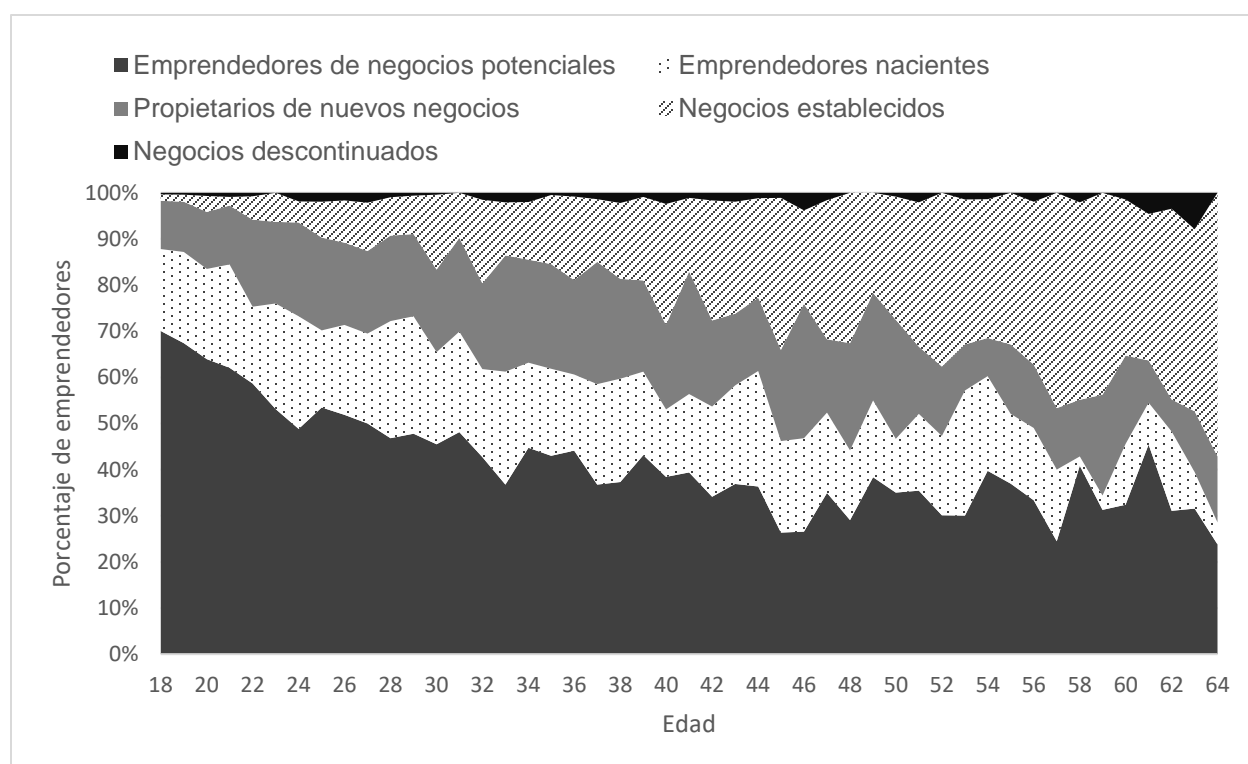
Considerando únicamente las etapas en donde los emprendedores pasaron de la idea la asignación de recursos, para el desarrollo de sus emprendimientos, las cuales son desde la etapa de emprendimientos nacientes, pasando por la etapa de nuevos negocios y por último los negocios establecidos, así mismo considerando la etapa de negocios descontinuados. Se establece que la mayor participación de emprendedores por edad se encuentra entre los 25 a 34 años, así mismo se establece que en los rangos de edad menores a 35 años, las etapas con mayor cantidad de emprendedores corresponden a las iniciales, la cuales en donde los negocios están comenzando sus operaciones y los primeros años en los que generan ganancias.

La cantidad de emprendedores naciente y propietarios de nuevos negocios, desciende de manera constante hasta llegar a sus puntos mínimos en los rangos finales, entre 45 a 64 años, el límite de las edades en este punto corresponde a la edad de la población evaluada, la cual llega hasta los 65 años siendo el mismo límite para la clasificación de la población económicamente activa. Los negocios establecidos muestran una porción

constante de personas a partir del rango de 25 a 34 años. La gráfica muestra que la población tiene una tendencia a desarrollar negocios a una edad más temprana, para que en los años posteriores los negocios continen generando ingresos.

Gráfica 4

Participación de los emprendedores por etapa en cada edad



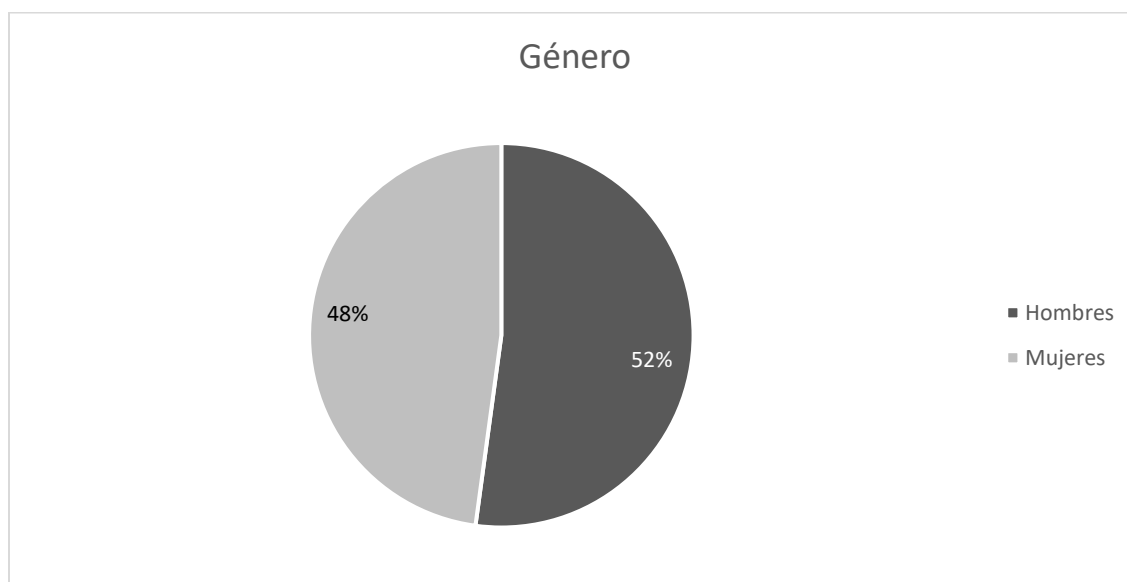
Elaboración propia con datos de GEM Guatemala.

En la gráfica anterior se visualiza el porcentaje de participación de cada una de las etapas para el desarrollo de los emprendimientos, desde el desarrollo de la idea en las personas que tienen intención de iniciar negocios propios, hasta la etapa de negocios funcionando, también se considera la participación de los negocios descontinuados. Es evidente como la población joven tiene mayores intenciones de emprender, comprado con las personas de edad más avanzada, estas ganas van disminuyendo con el tiempo hasta el punto en el que encuentran niveles cercanos al 30%, con relación a toda la población entrevistada. En caso contrario los negocios exitosos parecen ganar participación con la población de edad cercana a los 50 años, en donde muestra alta relevancia. La cantidad de personas correspondientes a la muestra de acuerdo a la edad disminuyen, en los rangos inferiores

a 34 años, la proporción de la población corresponde al 58% de la población consultada, mientras que la población mayor a 55 años, tiene una participación de 8% de acuerdo a los datos evaluados.

Gráfica 5

Género de los emprendedores

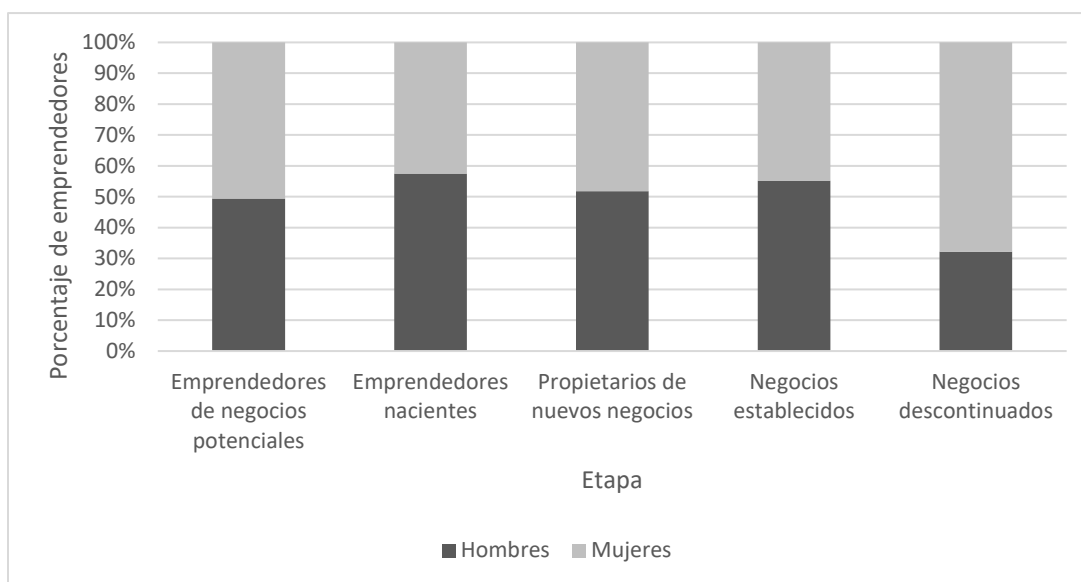


Elaboración propia con datos de GEM Guatemala.

Las actividades de emprendimiento no se limitan a ningún género en específico, en donde la proporción de mujeres en comparación a hombres es de 92%, lo que se interpreta, por cada 10 hombres en actividades emprendedoras se encuentran 9 mujeres realizando las mismas actividades. Estas proporciones permanecen constantes a lo largo del tiempo, sin embargo, en el rango de 45 a 54 años, la proporción de mujeres supera a los hombres a una tasa de 107%, es decir, por cada 10 hombres en actividades emprendedoras se encuentran 11 mujeres, en el mencionado rango de edad. La evaluación de la proporción de géneros de acuerdo a la edad permite determinar que la responsabilidad de generar ingresos se distribuye en ambos, lo que impulsa el desarrollo de las actividades emprendedoras.

Gráfica 6

Participación de los emprendedores por género en cada etapa

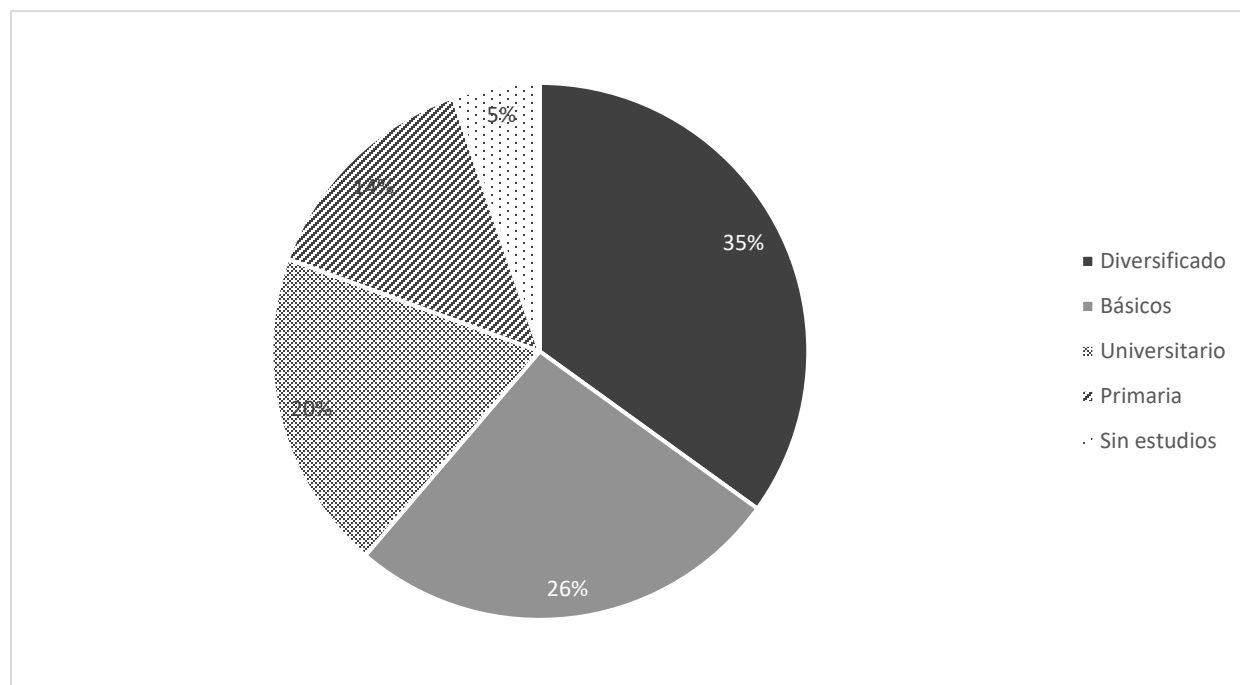


Elaboración propia con datos de GEM Guatemala.

La proporción de géneros se mantiene similar a lo largo de todas las etapas de emprendimiento, en la etapa de emprendedores de negocios potenciales, es equivalente la proporción de mujeres por cada hombre. En las etapas de desarrollo en donde el emprendedor ya destino recursos, generando o no ganancias, por cada 10 hombres se encuentran 8 mujeres, esta proporción cambia de manera radical en los negocios descontinuados, en donde por cada hombre se encuentran dos mujeres con negocios que ya están operando.

Gráfica 7

Proporción de nivel educativo

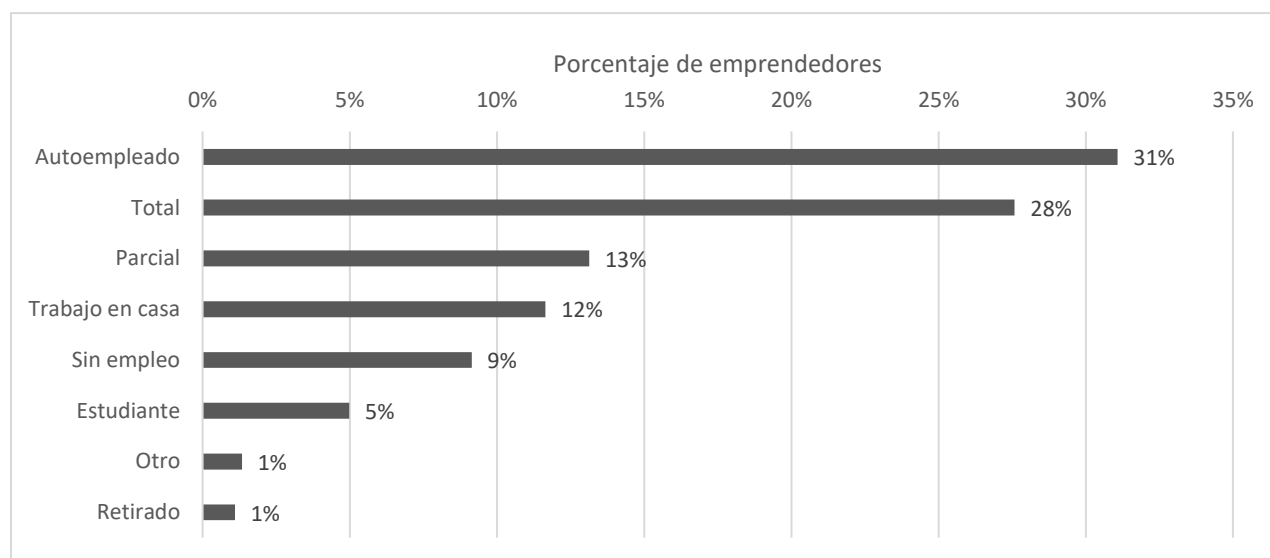


Elaboración propia con datos de GEM Guatemala.

El nivel de educativo de los emprendedores se concentra en quienes alcanzaron un nivel educativo de diversificado, así mismo en quienes tienen el nivel educativo de educación básica ya que ambos grupos componen más del 60% del nivel educativo. Únicamente el 19% llegó a cursar o completar el nivel de educación universitaria, en caso contrario una proporción similar 19%, admite no tener estudios o únicamente contar con educación primaria. La evaluación de los niveles educativos cobra relevancia, considerando que los niveles de conocimiento, capacitación técnica, así mismo como los conocimientos relacionados con la administración de un negocio tienen relación con el éxito en el desarrollo del mismo. Cuando las personas cuentan con mayores niveles de educación, por lo general, cuentan con una mayor cantidad de herramientas que pueden dar nociones útiles sobre la administración de un negocio, logrando que el mismo pueda alcanzar los niveles adecuados de ganancias durante el tiempo.

Gráfica 8

Nivel de ocupación en el negocio

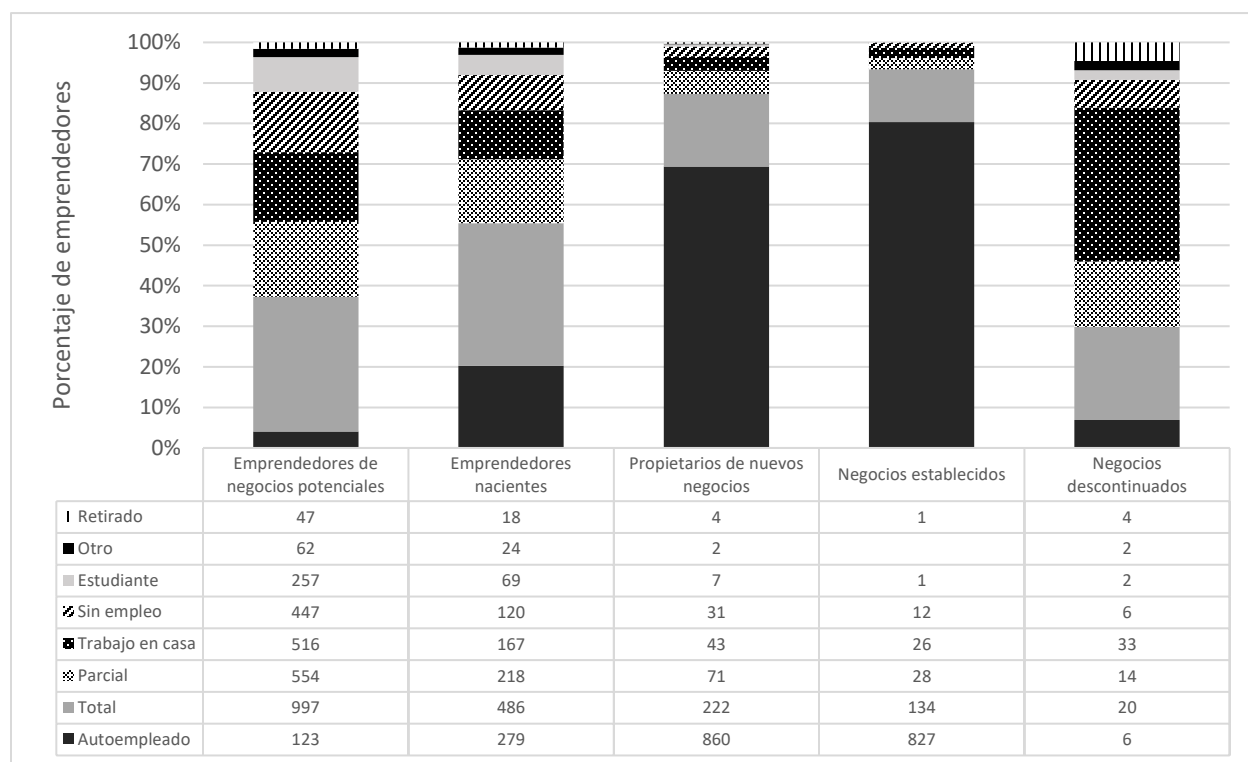


Elaboración propia con datos de GEM Guatemala.

Cerca del 60% de los emprendedores en todas sus etapas muestran un nivel de ocupación total en el negocio, así mismo se consideran autoempleados de su propio negocio. Por otra parte, el 9% consideran que no tiene empleo oficial, lo cual es un incentivo para buscar otras alternativas de ingresos, en donde el contar con un negocio propio puede ser una actividad atractiva. Solamente el 5% de los emprendedores admiten que se dedican a estudiar, catalogándose así mismos como estudiantes, esto evidencia el bajo nivel de personas que continúan desarrollando conocimientos para aplicar herramientas al emprendimiento, esto a su vez genera emprendimientos con bajos niveles de tecnificación, otra limitante es que muchos de los conocimientos de los emprendedores son empíricos, con lo cual aprenden en base a pruebas y errores de ellos mismos o consejos de otros emprendedores. La participación de los emprendedores que se dedican de manera parcial o lo complementan con trabajo en casa es del 25%, siendo estos emprendedores que complementan sus actividades diarias con otras obligaciones, lo cual puede ser una transición como se demuestra a continuación.

Gráfica 9

Nivel de ocupación por etapa de emprendimiento



Elaboración propia con datos de GEM Guatemala.

El nivel de ocupación en el negocio, muestra variaciones significativas en la composición de cada etapa de emprendimiento. Las variaciones explican el proceso en donde los emprendedores cambian sus actividades y el nivel de enfoque del emprendimiento a medida que este genera más ganancias, se estabiliza y pasa el tiempo en operaciones. En los niveles de desarrollo de ideas e intenciones de desarrollar el negocio, la proporción que admite ser autoempleados es bastante baja, en conjunto con la proporción que admite una ocupación total en el desarrollo de la idea, es menor a 40%. Así mismo se observan altos niveles de ocupación parcial y personas desempleadas, la ocupación también se relaciona con las fuentes de ingresos, debido a que las personas enfocan sus esfuerzos en las actividades más rentables, o en las que les generan mayores niveles de bienestar. El contar con un alto nivel de desempleados en la etapa de intención, el más alto comparado con otras etapas del emprendimiento, muestra que

el emprendimiento surge también como necesidad para generar ingresos para las familias. Las proporciones cambian de manera gradual en la etapa de emprendedores nacientes y propietarios de nuevos negocios, llegando al punto máximo de contraste en la etapa de negocios establecido. En la etapa de negocios establecidos la ocupación total en el negocio y la proporción de autoempleo, en conjunto son superiores al 90%, se determina que para generar los ingresos adecuados y mantener por más de 3 años generando ganancias a un negocio es importante mantener un enfoque alto, esto únicamente se puede lograr si los emprendimientos generan los niveles de utilidades adecuados para garantizar las necesidades de ingresos del emprendedor y sus dependientes.

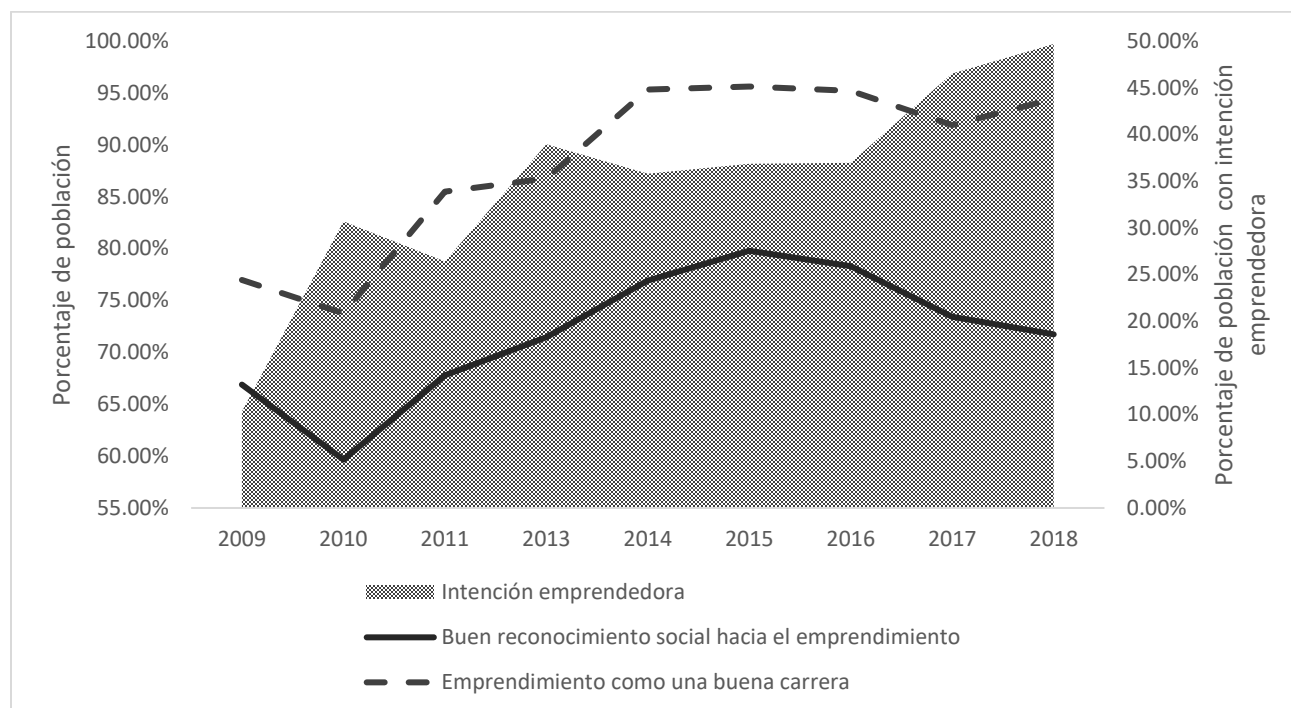
Las proporciones de niveles de ocupación por género, mantienen las proporciones en casi todos los niveles de ocupación, en el caso de ocupación total se observa que los hombres muestran un mayor enfoque en concentrar todo el tiempo de trabajo en el negocio, en contraste con las mujeres quienes admiten contar con una proporción superior en el trabajo en casa. Se observa que en el desarrollo de los emprendimientos los roles de género se encuentran determinados con el nivel de ocupación, esto relacionado con el rol de proveedor que mantiene el hombre en estas actividades económicas, en donde el 79% de los hombres dedica de manera completa al negocio, mientras que las mujeres mantienen el 46% con el mismo enfoque. En el caso del trabajo en casa, únicamente el 1% de los hombres indican que es su ocupación principal, contrario a esto el 23% de las mujeres muestra enfocar su mayor tiempo a esta actividad.

Para comprender la dinámica de emprendimientos, es importante evaluar el entorno en el que los proyectos se desarrollan, desde el punto de vista de las perspectivas y percepciones que tienen la población con relación al desarrollo de estas actividades. Una parte importante para conocer las perspectivas del emprendimiento en el país es la evaluación de la intención emprendedora, la cual consiste según (Monitor Global de Emprendimiento, 2019) en la población correspondiente entre los 18 a 64 años, con intenciones a iniciar un negocio en un periodo no mayor a 3 años en el futuro. Este indicador permite establecer el potencial del emprendimiento en el futuro, así mismo, es útil para establecer el impacto de otras variables en las intenciones de emprender y con

esto desarrollar negocios personales que generen ganancias para sus propietarios y administradores.

Gráfica 10

Reconocimiento del emprendimiento e intención emprendedora



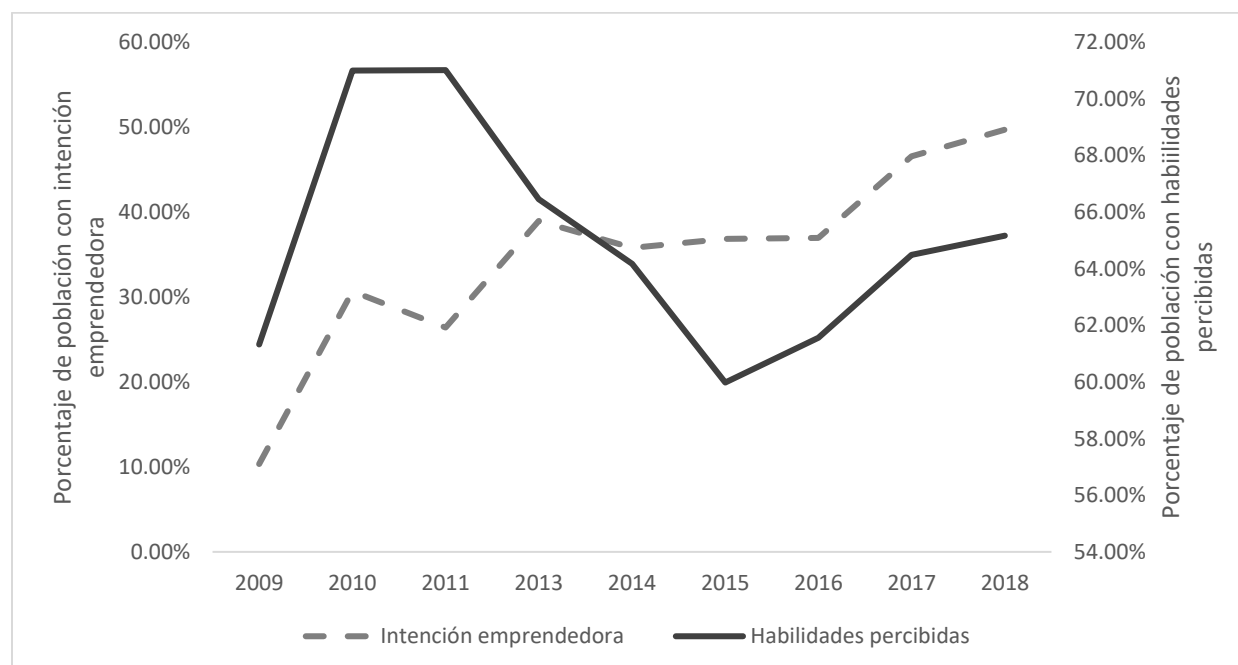
Elaboración propia con datos de GEM Guatemala.

Durante el periodo evaluado se observa un incremento en la intención emprendedora, especialmente para los dos últimos años evaluados, los cuales corresponden a los años 2017 y 2018, alcanzando un punto cercano a 50%, esto indica que la mitad de la población tiene planificado o buscará desarrollar algún negocio propio, con el fin de generar utilidades. El buen reconocimiento social hacia el emprendimiento permite evaluar desde la perspectiva de la población tienen, éxito así también, también se considera que los emprendedores tienen un alto nivel de reconocimiento y respeto, la tendencia se encontraba en aumento hasta llegar el año 2015, durante el periodo 2016 a 2018 el reconocimiento al emprendimiento disminuyó. El porcentaje de la población que reconoce el emprendimiento como buena carrera muestra un comportamiento similar, tomando en consideración que el esta población reconoce las actividades de emprendimiento como una actividad adecuada a desarrollar para generar ingresos para

el sustento personal y el de su familia. Contrario a la percepción de la población en general, con una ligera tendencia a la baja, con opinión positiva de los emprendimientos, las intenciones de emprendimiento no disminuye, por el contrario, muestra un comportamiento ascendente, se determina que aunque la población en general muestra el emprendimiento como una buena fuente de ingresos y actividades de trabajo, las motivaciones hacia el desarrollo de estas actividades son más enfocadas a los ingresos generados que basándose en la reputación de la actividad.

Gráfica 11

Habilidades percibidas e intención emprendedora



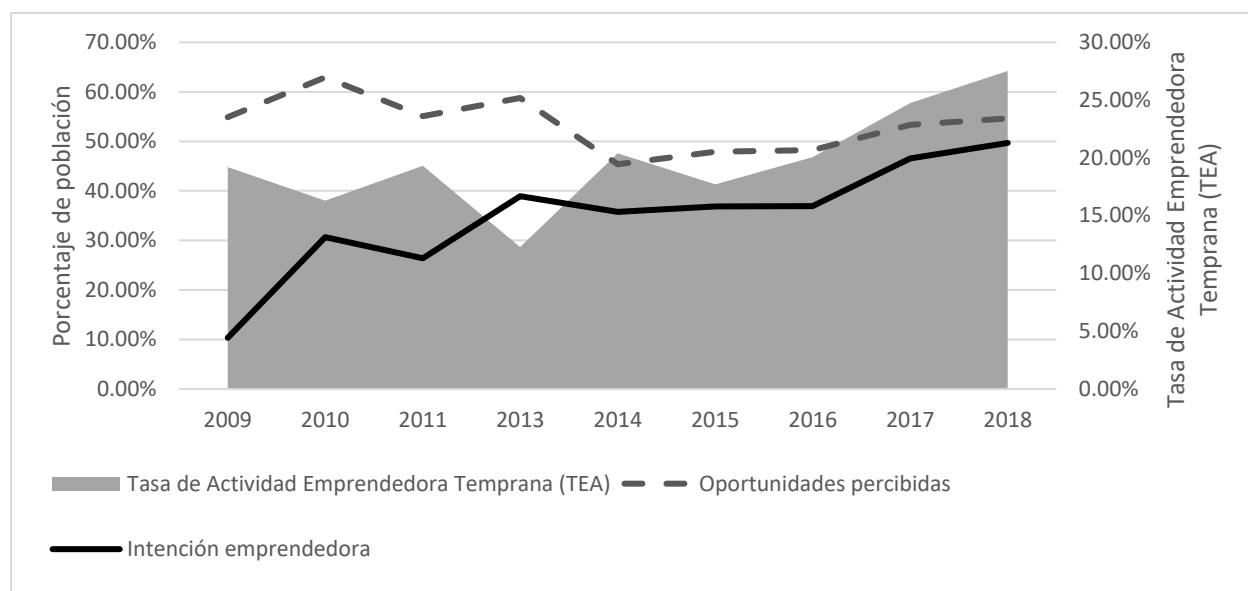
Elaboración propia con datos de GEM Guatemala.

El comportamiento de la intención emprendedora muestra un crecimiento superior a las habilidades percibidas, este indicador permite reconocer las perspectivas de la población con respecto a sus propias habilidades para el desarrollo de emprendimientos, se observa que a partir del 2015 se observa un incremento paralelo de las habilidades en comparación con la intención emprendedora. Se establece que la percepción de contar con habilidades genera confianza en la población para iniciar con su propio negocio, la confianza y las habilidades son importantes, especialmente al arriesgar recursos tales

como el tiempo y capital de trabajo, así también para esperar que la actividad emprendedora y las utilidades generadas por el negocio se conviertan en la principal fuente de ingresos para el emprendedor y sus dependientes económicamente.

Gráfica 12

Oportunidades para la intención y tasa de actividad emprendedora

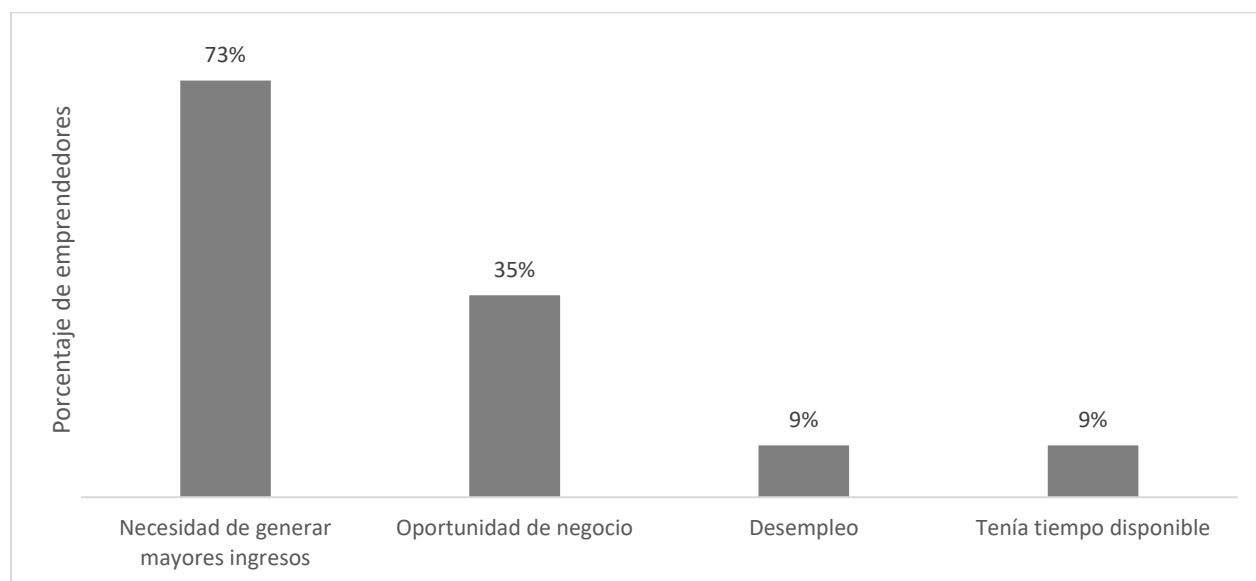


Elaboración propia con datos de GEM Guatemala.

Las oportunidades percibidas permiten establecer desde la perspectiva de las personas, el potencial de buenas oportunidades para desarrollar un negocio en su localidad, en un periodo corto de tiempo siendo no mayor a 6 meses. El comportamiento de las oportunidades percibidas, se basa en el las perspectivas económicas en el corto y mediano plazo de los agentes económicos emprendedores, desde una perspectiva económica, el comportamiento de la economía en su conjunto es la suma de las decisiones de los agentes económicos, siendo la unidad emprendedores cada negocio iniciado y desarrollado por su propietario. A partir del 2014 la percepción de la población con relación a buenas oportunidades de desarrollo de emprendimientos se muestra con una ligera tendencia positiva, esto como consecuencia de la percepción del desempeño de la economía, sin embargo, la intención emprendedora, así como la tasa de Actividad Emprendedora Temprana muestran una tendencia con comportamiento positivo. Los emprendedores muestran una perspectiva más positiva,

así mismo, pueden detectar mejores oportunidades de negocios para el desarrollo de sus emprendimientos en el corto plazo, superiores a las habilidades para detectar estas mismas oportunidades del resto de la población, así mismo pueden visualizar con mayor optimismo el desempeño de la economía en general.

Gráfica 13
Motivaciones para el desarrollo de emprendimientos



Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

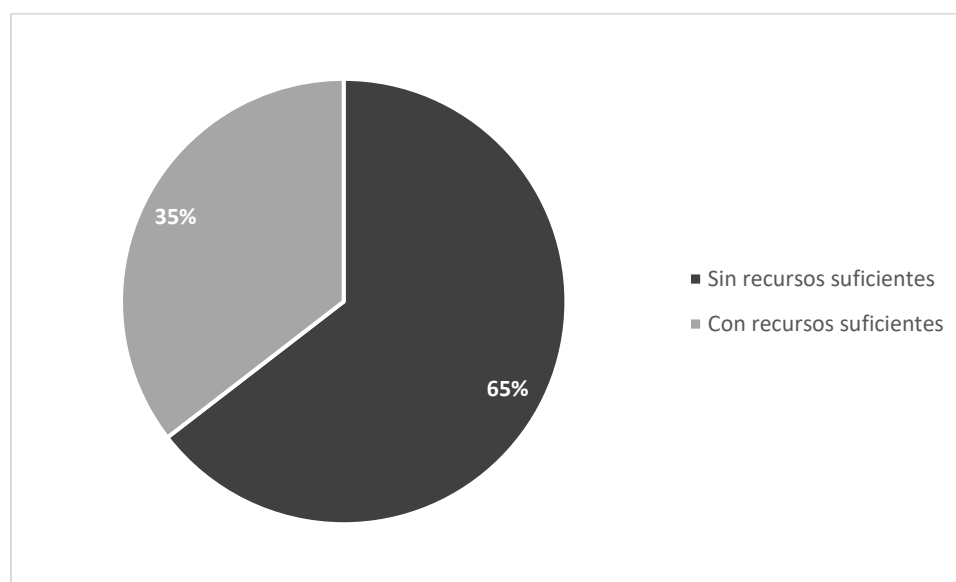
Los emprendedores tienen como principal motivación el contar con mayores ingresos para el desarrollo de sus negocios, la motivación se mantiene por género, en el caso de los hombres la oportunidad de negocio gana relevancia llegando a un nivel de 43%, mientras que para las mujeres esta motivación alcanza el 28%. La motivación se mantiene en las proporciones similares para los emprendedores como para los emprendedores potenciales.

4.1 Recursos disponibles de los emprendedores para el desarrollo de sus proyectos

Parte fundamental del desarrollo de un proyecto es contar con los recursos necesarios para una adecuada implementación y ejecución de los mismos. Para el análisis de los

emprendimientos es necesario contar con una adecuada cuantificación de los recursos que tienen disponibles, siendo parte importante de la planificación y desarrollo de los mismos. Durante el proceso de emprendimiento, los emprendedores no siempre cuentan con todos los recursos necesarios para la implementación, en el caso de no contar con todos los recursos se establece que se cuenta con un déficit de recursos, siendo la magnitud de este la diferencia entre los recursos propios y disponibles contra los necesarios para el desarrollo del emprendimiento. Con el déficit de recurso que tienen los emprendedores para la creación del nuevo negocio propio, se establece la necesidad de financiamiento, así mismo las fuentes de financiamiento que tienen el potencial de satisfacer la necesidad de recursos disponibles.

Gráfica 14
Clasificación de recursos para cubrir necesidades



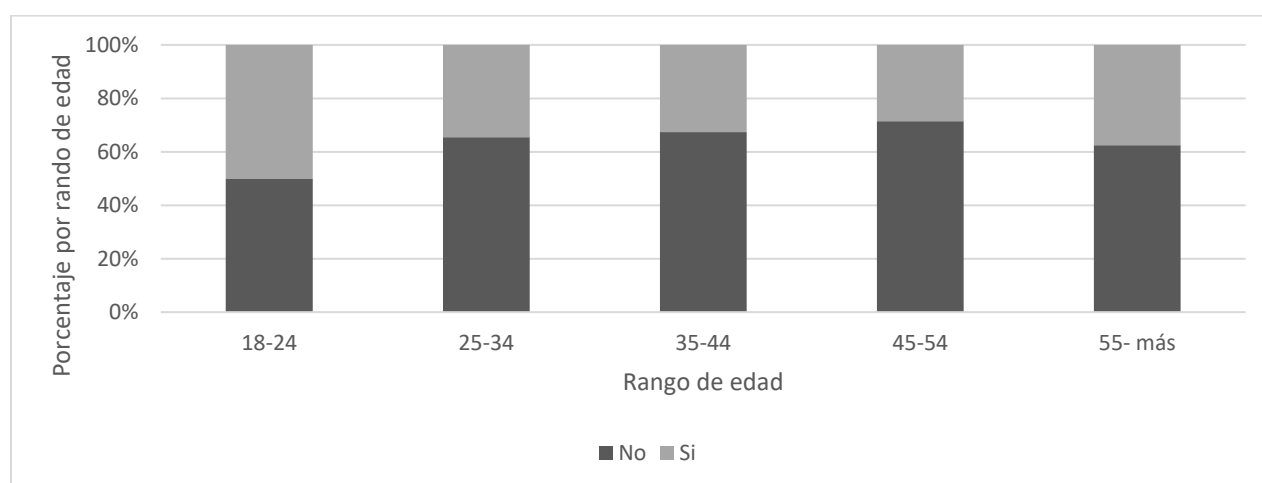
Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

El 65% de los emprendedores consultados admitieron que no tener los recursos disponibles para el inicio de la creación del negocio propio, esta proporción de emprendedores con déficit de recursos se establece considerando todos los recursos materiales necesarios para llevar a cabo el proyecto. La proporción de emprendedores con déficit se mantiene, tanto para emprendedores con negocios propios ya en funcionamiento considerando los recursos que tenían disponibles al momento de iniciar el negocio, así mismo para quienes tienen intención de desarrollar sus negocios propios,

quienes consideraron las carencias de recursos para desarrollar el emprendimiento. En el caso de los emprendedores y los emprendedores con intención de negocios potenciales, también mantiene la misma proporción al ser evaluados por géneros, no se evidencia una diferencia en la carencia de recursos marcada por género. La percepción de recursos disponibles para el desarrollo de proyectos permite establecer que la carencia en los recursos limita el desarrollo de los negocios.

Gráfica 15

Recursos suficientes para el desarrollo del emprendimiento por rango de edad

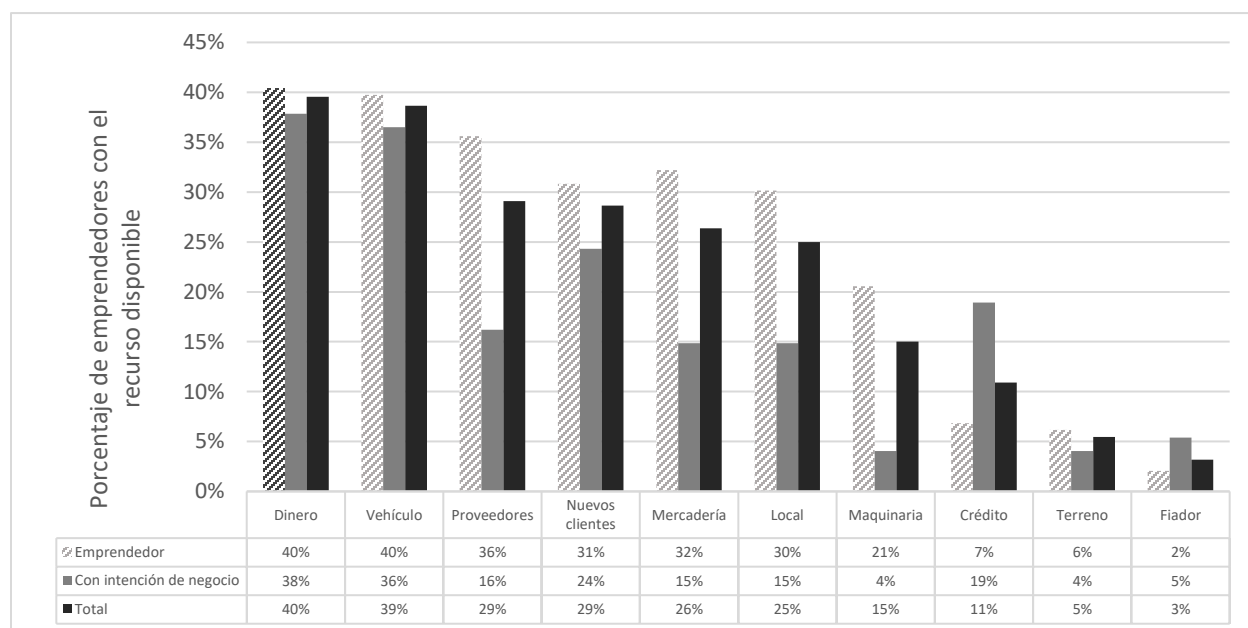


Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

En la evaluación de los recursos disponibles para el inicio del emprendimiento, se determina que los rangos de edad entre 18 y 24 años, indican contar con los recursos suficientes para el desarrollo de sus actividades emprendedoras, en caso contrario el rango de edad entre 45 a 54 años muestra un menor nivel de emprendedores que consideran contar con los recursos necesarios al momento de emprender el negocio, siendo la proporción de los que no cuentan con recursos suficientes 71%, el resto de los rangos mantienen las mismas proporciones que el total consultado, en donde el 35% de los consultados admiten contar con los recursos para emprender al momento de iniciar el negocio.

Gráfica 16

Recursos disponibles por emprendedor



Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

El recurso más recurrente con el que cuentan los emprendedores para desarrollar sus actividades empresariales es el dinero, esta tendencia muestra que un alto número tanto de emprendedores con negocios desarrollados como potenciales ya cuentan con el recurso, este recurso muestra ser el más abundante y con mayor recurrencia de selección para el inicio del negocio. Es importante considerar que el dinero como recursos, al ser de alta liquidez, permite a los agentes económicos transformarlo en los recursos que considere necesario de manera rápida, esto permite adaptarlo a las necesidades de cada emprendedor, esto explica la alta demanda de este recurso y la importancia para desarrollar la actividad emprendedora.

El contar con vehículo como recurso disponible para desarrollar actividades emprendedoras ocupa el segundo recurso más abundante para los emprendedores, con proporciones ligeramente inferiores al recurso dinero, en donde el 39% de los emprendedores cuentan con este recurso, este recurso toma relevancia no únicamente como medio de transporte personal, para la compra venta de mercadería, sino que

también es importante desde la perspectiva de los propietarios de negocios, como un activo que puede ser ofrecido como garantía para la solicitud de financiamientos.

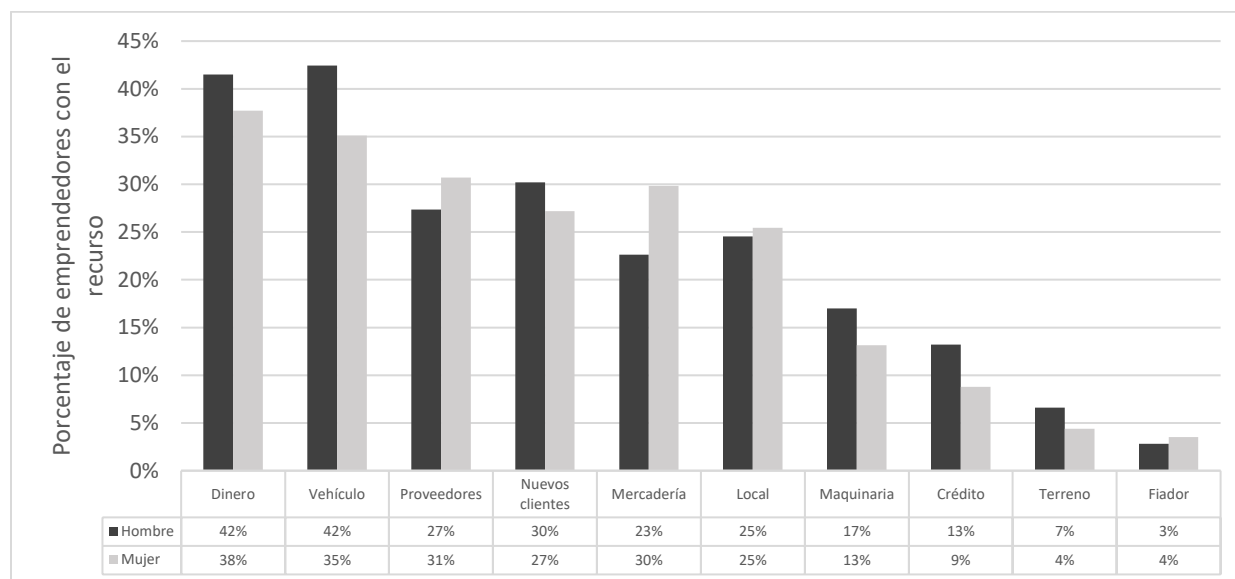
También se consideraron como recursos los proveedores y los clientes potenciales, los cuales son indispensables para el desarrollo de actividades empresariales, en donde globalmente los proveedores son considerados como recursos disponibles al momento de iniciar el negocio por un 36% de los emprendedores, por el contrario los emprendedores potenciales quienes tienen intención de negocio indicaron que cuentan con este recurso solo el 19%, la diferencia entre ambas etapas del emprendimiento muestra que cuando ya se inician operaciones es valioso contar con la materia prima relacionada con cada negocio, según su naturaleza. La proporción de nuevos clientes como recurso necesario para los emprendedores es ligeramente superior en relación a los emprendedores potenciales, cabe mencionar que la experiencia de los emprendedores sobre los emprendedores potenciales hace valorar contar con las personas que provean los recursos de la misma manera a quienes se les va a vender. Los locales y la maquinaria también muestran un comportamiento similar, en donde son recursos más seleccionados por los emprendedores en etapas más maduras del negocio.

Un recurso que el 7% de los emprendedores cuentan, es el crédito como parte de los insumos necesarios para el desarrollo de sus actividades, mientras que 19% de los emprendedores potenciales admiten tener este recurso disponible. Ante la opción de contar con un fiador como parte de los activos para el desarrollo de emprendimientos, el cual por su naturaleza se ve íntimamente relacionado con los financiamientos en instituciones bancarias muestra un comportamiento similar en la relevancia para los emprendedores potenciales, por el contrario para los emprendedores en etapas avanzadas estos recursos no son seleccionados como parte de los que tenían al momento de iniciar el negocio, esto se debe a las limitaciones en la oferta de créditos para los emprendedores en el sistema financiero. Los terrenos como bienes inmuebles son de los recursos menos seleccionados por los emprendedores, debido a que contar con estos no es indispensable para el desarrollo de nuevos negocios, siempre y cuando

la naturaleza del emprendimiento no se vea comprometida por al no contar con este recurso desde el inicio.

Gráfica 17

Recursos disponibles por género



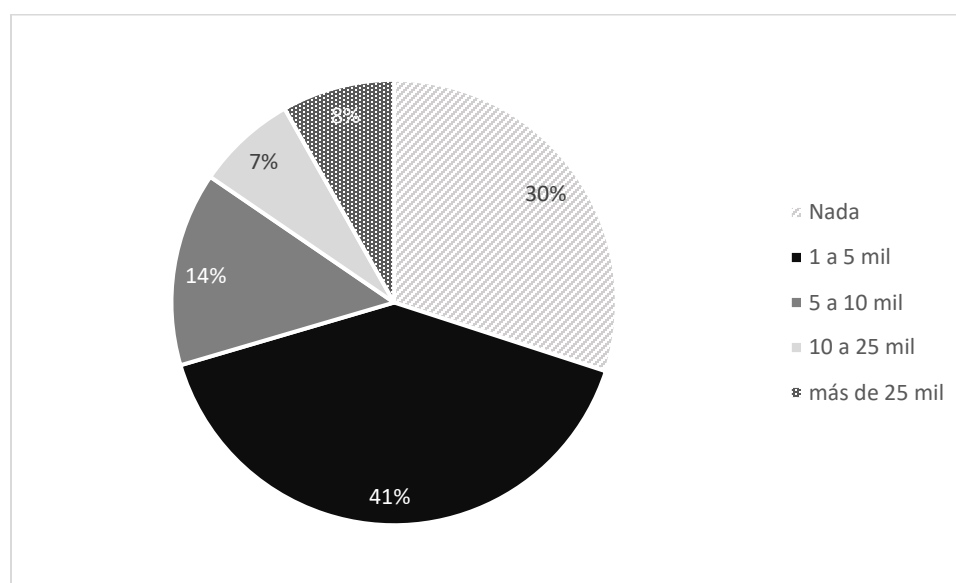
Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

Desde la perspectiva de los recursos disponibles por emprendedores de acuerdo al género, se observan que los bienes como dinero, vehículos, créditos y terrenos son considerados como activos con los que cuentan los emprendedores masculinos al inicio del desarrollo del negocio, por el contrario, recursos como proveedores, mercadería y local, son recursos en donde de manera proporcional un mayor número de mujeres cuenta. Se observa que las mujeres cuentan con una mayor proporción de recursos directamente relacionados en las actividades empresariales del negocio, recursos enfocados directamente con el negocio. En el caso de los hombres estos cuentan en una proporción ligeramente superior con bienes que pueden ser utilizados para el desarrollo de la actividad empresarial, así mismo con bienes que pueden ser utilizados de manera personal para la satisfacción de necesidades, vale la pena mencionar el contar con recursos como vehículos y terrenos los cuales deben ser registrados a nombre del propietario.

Los recursos detallados en los gráficos no son mutuamente excluyentes, debido a que pueden convivir entre sí y algunos son complementarios con otros, como es el caso del fiados con el crédito, de esta forma se evalúa la cantidad de recursos seleccionados como disponibles por los emprendedores sin importar el orden de relevancia o la naturaleza de los mismos. Se establece que el 38% de los emprendedores cuentan con únicamente uno de los recursos mencionados, el 45% de los emprendedores consultados cuenta con dos a tres de los recursos, solo el 15% los emprendedores cuentan con más de 3 de los recursos mencionados y únicamente el 3% tiene todos los recursos de la lista al momento de iniciar el negocio o cuenta con estos recursos en los momentos previos al desarrollo del mismo si tiene la intención de desarrollar su propio negocio como intención de emprendimiento. Las proporciones se mantienen constantes en los dos géneros, únicamente en la selección de un único recurso la cantidad de mujeres es superior a la de los hombres, siendo estas el 42% de las emprendedoras que admiten contar únicamente con un recurso del listado, en contraste el 33% del género masculino ante la misma variable. Las proporciones se mantienen a niveles similares entre los distintos rangos de edad.

Gráfica 18

Ahorros disponibles

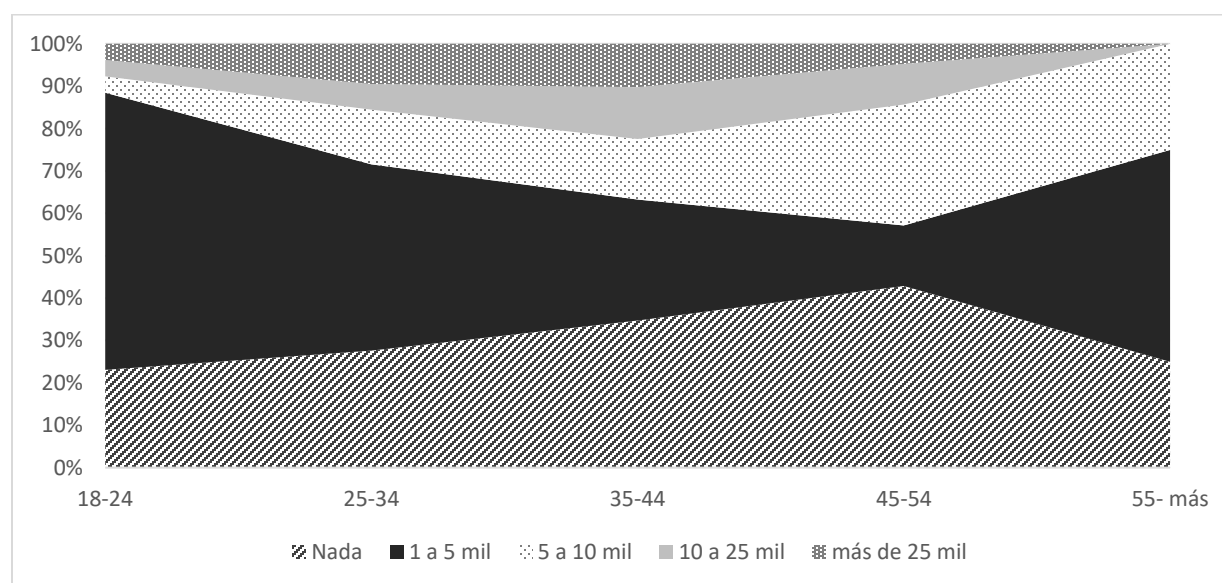


Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

Se evaluó la variable de ahorros disponibles, como recursos que tienen los emprendedores, para iniciar el proceso de emprendimiento, la pregunta se realizó en dos perspectivas temporales, siempre midiendo el momento de inicio del desarrollo del emprendimiento. La perspectiva retrospectiva, pensando en el momento en el que inicio el desarrollo del emprendimiento, se consultó para los emprendedores con negocios en funcionamiento, en el caso de los emprendedores con potencial e interés en desarrollar su propio negocio se consultó con la variable tiempo presente, preguntando por la cantidad de ahorros que en el corto plazo pueden utilizar para desarrollar el negocio. Una de cada tres personas consultadas admite no contar con ahorros para desarrollar su emprendimiento, eso es algo importante considerando que el desarrollo de un nuevo negocio necesita contar con recursos para ser ejecutado. Los niveles de ahorro son bastante bajos para los emprendedores, considerando que el 85% de los mismos admite contar con niveles inferiores a los 10 mil quetzales para el desarrollo del emprendimiento, las bajas cifras de capital de operación en inversión en los nuevos negocios determina tamaño del negocio, así como los niveles de empleo, ventas y oportunidad de innovación a los que pueden acceder con esos recursos.

Gráfica 19

Ahorros por rango de edad



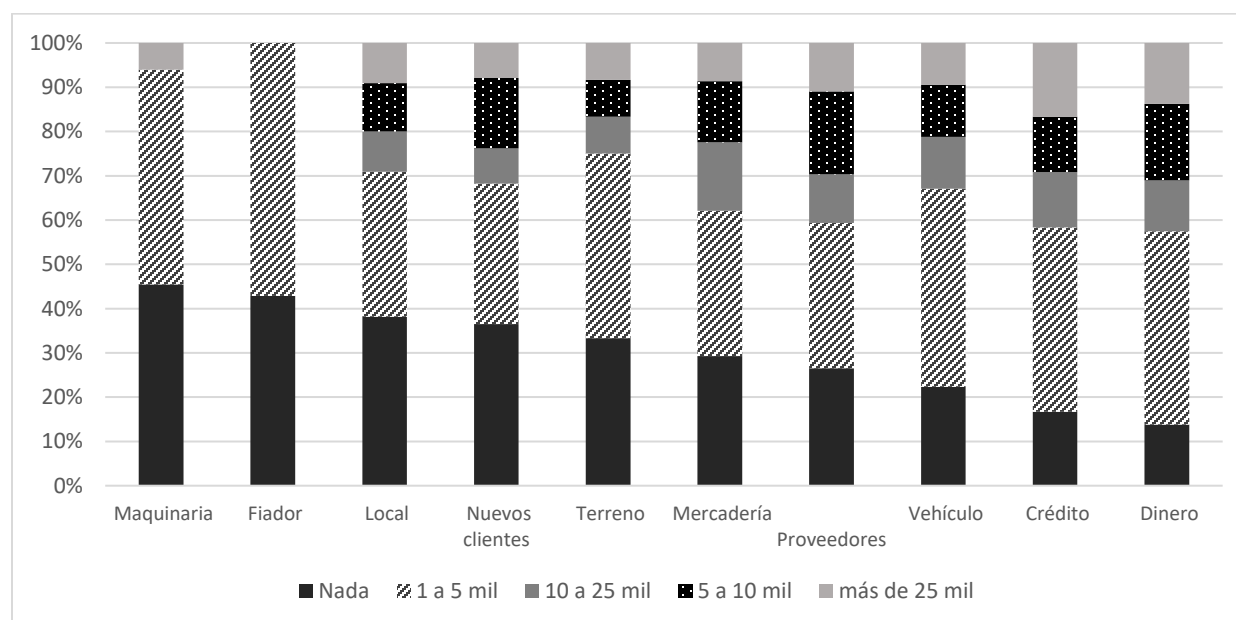
Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

Las variaciones en los rangos de ahorro de los emprendedores, para el momento en el que inician las inversiones para el desarrollo del negocio, se observa que los emprendedores de los rangos inferiores a 35 años tienen ahorros entre Q1 mil a Q5 mil, con una tendencia hacia la disminución, para los rangos de tiempo superiores a 35 años, se incrementa la proporción que no tienen ahorros, así también los rangos de ahorro superiores a Q5 mil. En el rango de edad correspondiente a 45 a 54 años de edad se incrementa la proporción de emprendedores que no cuenta con ahorros al momento de iniciar el negocio, pero también gana proporción el ahorro superior a Q5 mil, este rango es el único que cambia ligeramente la tendencia, debido a que los años siguientes rangos de edad, se mantienen la tendencia anterior, con mayores proporciones el ahorro menor a Q5 mil.

Considerando que el dinero y los ahorros no son el único recurso utilizado para el desarrollo de los emprendimientos, debido a que estos conviven con otros recursos, los cuales son adquiridos con los recursos monetarios que tengan disponibles los emprendedores adquiridos como inversiones para el negocio.

Gráfica 20

Ahorros por recursos disponibles

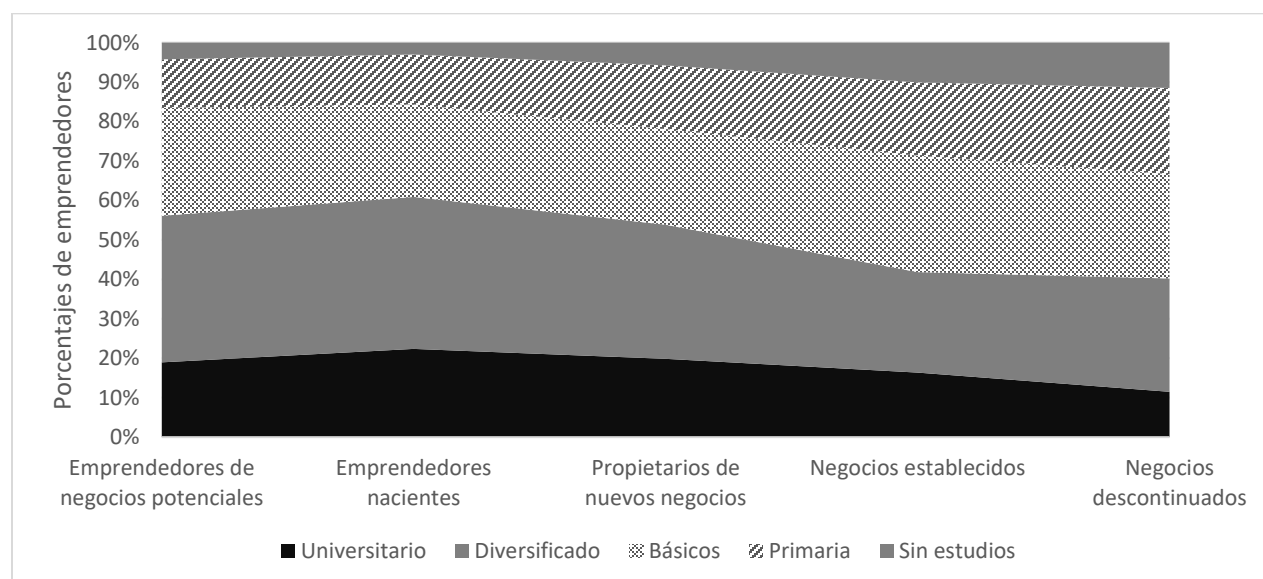


Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

Existe una relación entre las proporciones de ahorro con las que cuentan los emprendedores con los recursos que tienen disponibles para iniciar el negocio, cuando los recursos que tienen son maquinaria y fiados, los ahorros no superan Q5 mil en casi todos los casos, en el caso de la maquinaria es posible que los recursos fueran previamente invertidos para su adquisición, por el contrario, en el caso de contar con un fiador como recurso, se puede considerar que al no tener suficientes ahorros el emprendedor conoce que una fuente de financiamiento que puede proveer los recursos para el desarrollo de la actividad son los bancos del sistema, en este caso se adelanta el emprendedor en contar con una persona que puede figurar como garante al momento de solicitar un crédito para financiar sus operaciones. Para los emprendedores que ya tienen disponibles recursos como vehículo, dinero y crédito, la proporción de ahorros es superior al momento de iniciar las inversiones en el negocio, se considera que estos últimos grupos todavía cuentan con mayores rangos de liquidez al contar con el capital de trabajo en manera líquida previo a realizar inversiones para las operaciones del negocio.

Gráfica 21

Proporción de nivel educativo por etapa de emprendimiento



Elaboración propia con datos de GEM Guatemala.

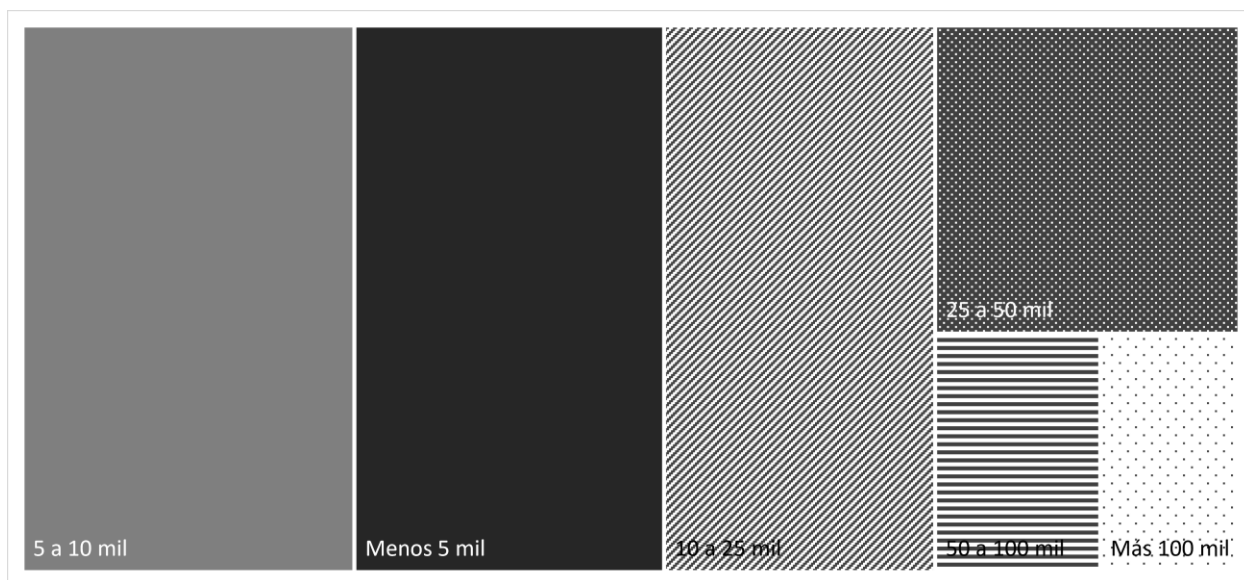
LA educación y el conocimiento en general se considera como un recurso valioso para el emprendimiento. Al realizar la evaluación de los niveles de educación por la etapa de avance en el desarrollo de los emprendimientos se establece que las etapas iniciales cuentan con una base de educación diversificado y nivel superior más alta en comparación con el los negocios establecidos, así mismo con los negocios descontinuados. En la evaluación de los niveles educativos de acuerdo a la edad, se establece que las personas con menor edad cuentan con niveles educativos superiores, por el contrario, las personas con edad más avanzada relacionadas con el emprendimiento muestran proporciones más bajas de educación diversificada o superior. Se puede concluir que el desarrollo de emprendimiento, se muestra como una actividad atractiva para la población, inclusive si esta tiene altos niveles de preparación, las motivaciones de la población son un factor importante, así mismo el nivel de involucramiento y tiempo enfocado en el desarrollo del negocio. La posibilidad de acceder a emprendimientos de tiempo parcial permite a un mayor número de personas desarrollar sus propios negocios, así como la planificación de los mismos. El nivel de educación básica muestra un nivel y participación equivalente a lo largo de todas las etapas de emprendimiento, así mismo en todas las edades, con cerca de un 26% del nivel educativo en ambas perspectivas.

4.2 Necesidades de financiamiento para emprendedores

Para comprender la relevancia en del financiamiento para el desarrollo de emprendimientos, se comparan los recursos con lo que cuentan los emprendedores y la relación de estos con los recursos que son necesarios para desarrollar los emprendimientos, la magnitud entre ambas variables establece los montos que son necesarios para llevar a cabo las inversiones para llevar a cabo el desarrollo de negocios propios.

Gráfica 22

Monto necesario para inversión



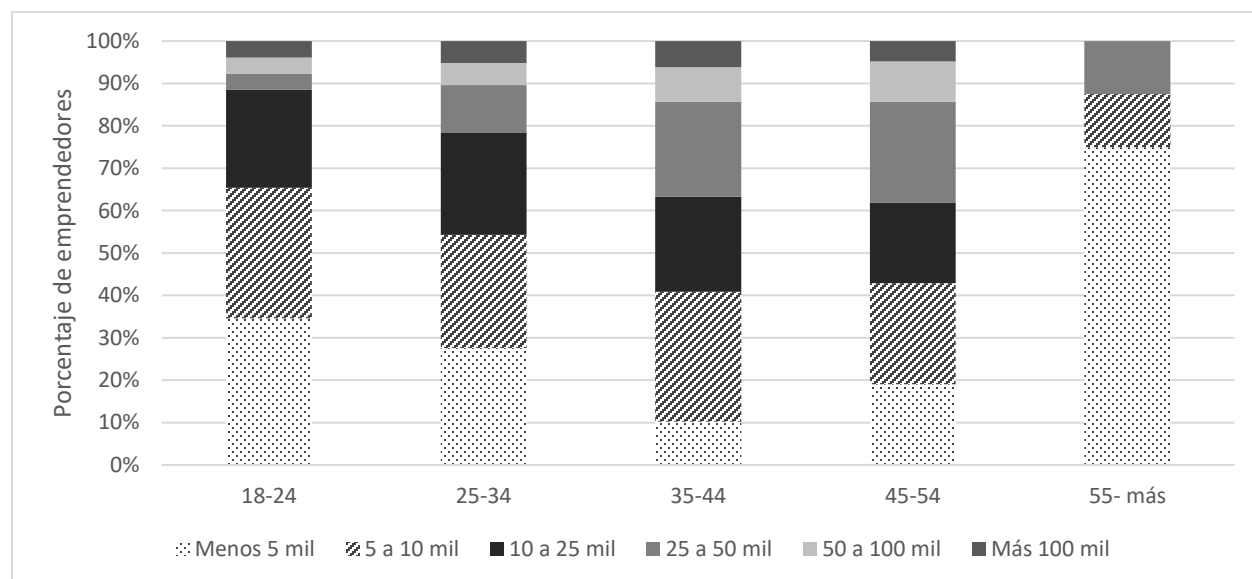
Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

Para el 53% de los emprendimientos el monto necesario de inversión total para poder iniciar operaciones en un negocio es menor a Q10 mil, contrastando con la proporción superior a Q50 mil, que es de 11% con relación al total. Estos montos de inversión muestran que los emprendedores tienen en mente que para iniciar un negocio la cantidad de recursos necesarios no es muy alta. En general las mujeres necesitan menores montos de inversión comparado con los hombres, esto muestra que los emprendimientos femeninos necesitan menos recursos para iniciar operaciones, más de 60% de los emprendimientos femeninos necesitan menos de Q10 mil para iniciar, en contraste con el 44% de los emprendimientos masculinos. La proporción de emprendedores masculinos que necesitan entre Q10 mil y Q50 mil de inversión son 42% mientras que las mujeres emprendedoras con estos rangos de inversión representan el 31%. La proporción de inversiones superiores a los montos necesarios para la inversión también muestra que los hombres con inversiones superiores a Q50 mil es de 13% mientras que las mujeres que necesitan inversiones de esos rangos de montos son de 9%. Se entiende que las inversiones para los emprendimientos masculinos necesitan mayores

cantidades de capital, los rangos de las inversiones van relacionados con las ganancias esperadas y la naturaleza de los negocios.

Gráfica 23

Monto necesario para inversión por rangos de edad

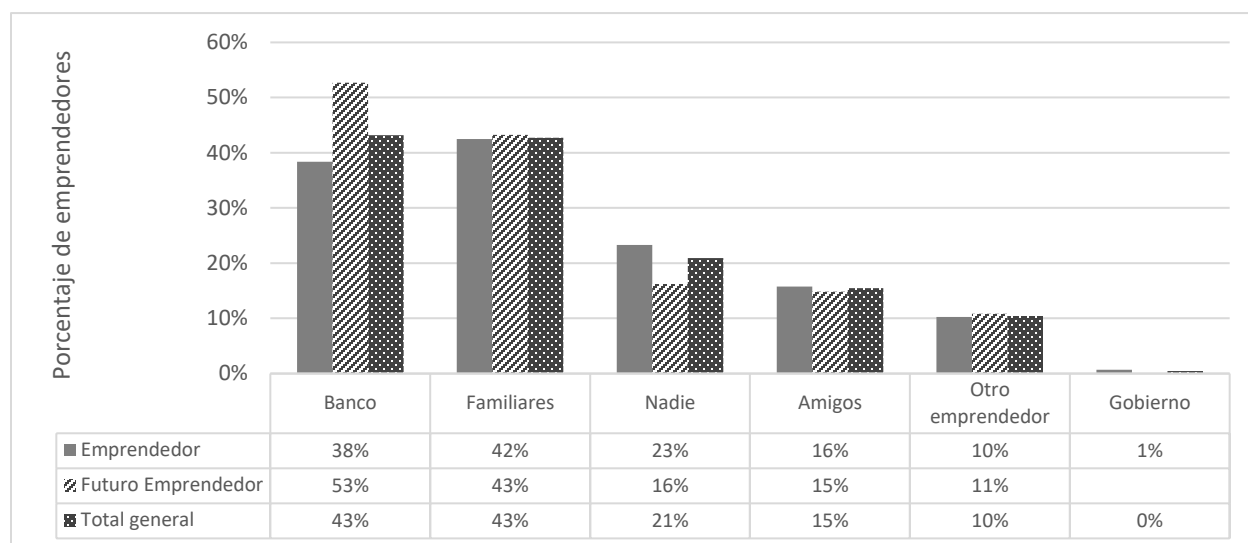


Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

Se observa que las inversiones necesarias desde la perspectiva de los emprendedores para desarrollar el negocio son menores en las edades más bajas, en donde montos menores a Q25 mil, representa más del 80% para las edades menores a 35 años. Las edades medias entre 35 y 54 años, muestran que los emprendimientos requieren de mayores niveles de capital de inversión para emprender, esta tendencia cambia con las edades superiores a 55 años en donde los emprendimientos en donde se necesita menos de Q5 mil de capital llegan a representar cerca del 75%.

Gráfica 24

Fuente de financiamiento para el emprendimiento



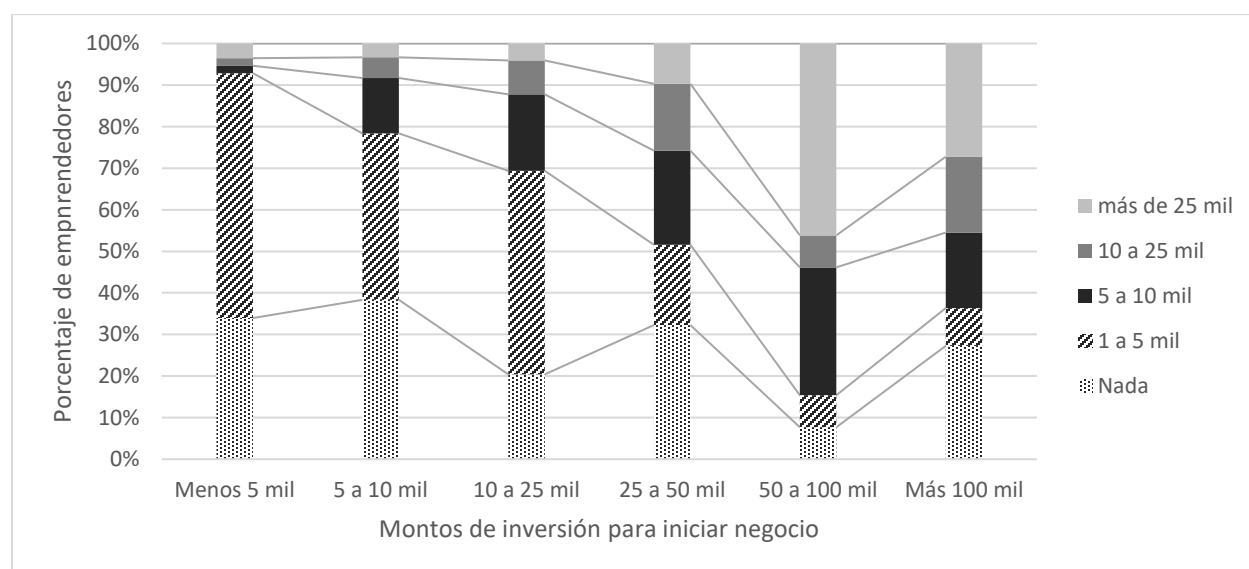
Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

La evaluación de las principales fuentes de financiamiento desde las perspectivas de los emprendedores para satisfacer los recursos necesarios permite conocer desde la dinámica de los emprendedores a quien acuden, así mismo el contraste entre los emprendedores existentes y los potenciales. La potencial fuente de recursos de capital de trabajo para el desarrollo del negocio, según los consultados es el banco, sin embargo se observa una diferencia entre los emprendedores potenciales, quienes desde su perspectiva muestran que esperan en más del 53% que el banco preste los recursos, por el contrario el 38% de los emprendedores admiten que un banco puede proveer estos para la inversión en el negocio, el contraste puede explicarse con la oferta de créditos para emprendedores que existe en el mercado así mismo con las garantías y requisitos que las instituciones financieras solicitan, la experiencia de los emprendedores en la solicitud de financiamiento puede cambiar la perspectiva de apoyo potencial que tienen sobre los bancos. Los familiares son la segunda fuente de financiamiento potencial con un porcentaje similar entre ambos grupos de emprendedores.

Algunos emprendedores consideran que nadie está dispuesto a otorgarles recursos, estos son 21%, se observa que existe una mayor proporción de emprendedores potenciales que consideran que nadie estará dispuesto a apoyarles con el emprendimiento, esta proporción es ligeramente inferior en los emprendedores establecidos. Como última fuente de financiamiento se encuentra el gobierno, con menos del 1%, lo cual evidencia la falta de capacidad del mismo para otorgar recursos a los emprendedores, con lo cual se observa que los programas para apoyo al emprendedor no alcanzan a un amplio número de emprendedores.

Gráfica 25

Proporción de ahorro disponible por monto necesario para el desarrollo del emprendimiento



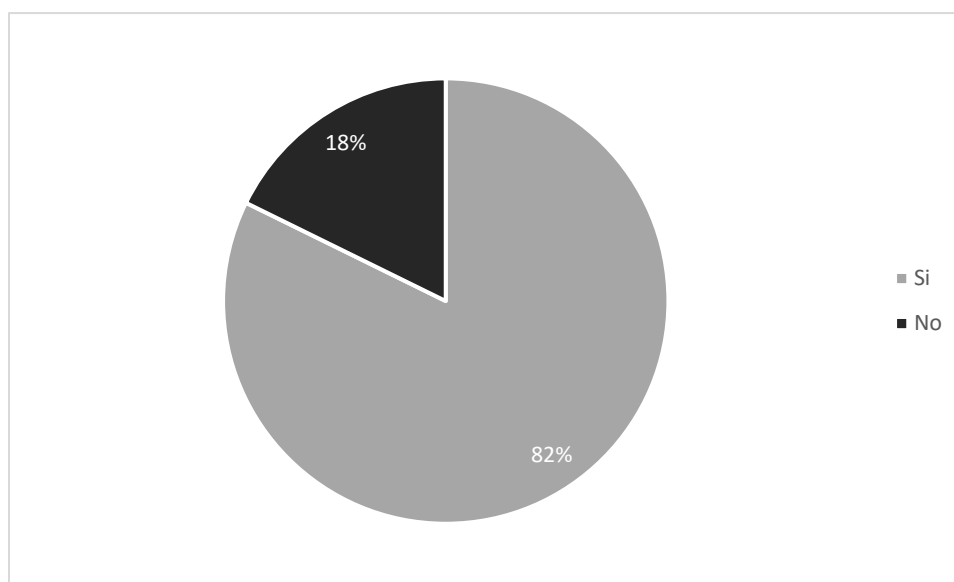
Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

El monto de inversiones necesarios para el desarrollo de un emprendimiento muestra una relación con el nivel de ahorros que ya tienen el emprendedor y tiene disponibles para desarrollar su propio negocio, existe más del 30% de los emprendedores que necesitan menos de Q10 mil para iniciar su negocio admiten no tener nada de ahorros, una proporción ligeramente menor se observa en los emprendimientos que necesitan más de Q100 mil. Se establece que cuando es mayor el monto necesario para desarrollar el proyecto, los emprendedores se encuentran en un déficit de recurso

disponibles, se estima que para los proyectos con necesidades de inversión menores a Q5 mil, los emprendedores con déficit de recursos son 34%, mientras que para los emprendimientos entre Q5 a Q10 mil el porcentaje es de 78%, este porcentaje asciende a 88% para los emprendimientos de Q10 a 25%. Los montos requeridos por los emprendedores varían de acuerdo a los recursos y ahorros que ya tengan disponibles. Se establece que 75% de los emprendedores no cuentan con suficientes recursos propios para desarrollar su emprendimiento, mientras que el 22% ya cuentan con los recursos necesarios, en contraste únicamente el 5% de los emprendedores tienen más ahorros que los necesarios para desarrollar su emprendimiento. Se evidencia que los ahorros de los emprendedores no son suficientes para ejecutar su proyecto, como consecuencia existe la necesidad de una fuente de financiamiento externa.

4.3 Nivel de Bancarización de los Emprendedores

Para el desarrollo de proyectos son importantes los recursos, el desarrollo de emprendimientos demuestra que los recursos son clave, los emprendedores cuentan con algunos recursos, pero no siempre cuentan con todo lo necesario. Ya se estableció que desde la perspectiva de los emprendedores entre las principales fuentes de financiamiento se encuentran los bancos del sistema. Se evalúa la relación de los emprendedores con el sistema financiera, siendo los emprendedores los demandantes de financiamiento, mientras los bancos son los oferentes de recursos a través de créditos. El sistema financiero como parte fundamental de la dinámica de la asignación de recursos de manera eficiente, tomando los recursos de los agentes económicos superavitarios, en forma de ahorro y asignándolos en forma de créditos.

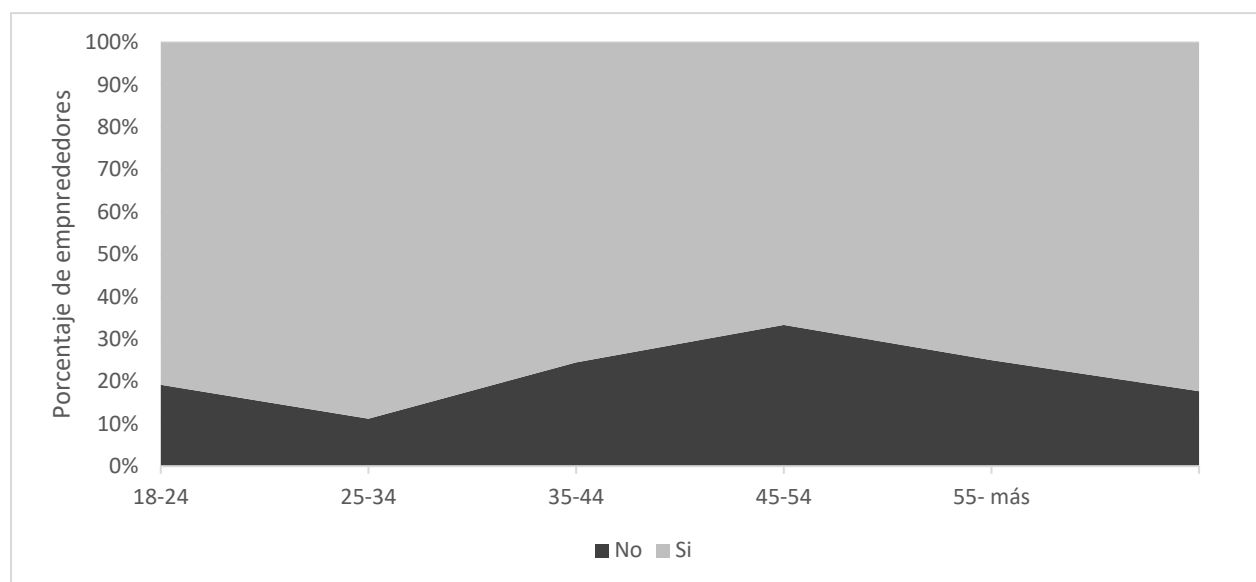
Gráfica 26***Emprendedores bancarizados***

Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

Se establece que 82% de los emprendedores se encuentran bancarizados, es decir, ya tuvieron algún contacto directo con una institución bancaria, en donde la relación se puede dar a través de la adquisición de un producto financiero el cual puede ser financiamientos o cuentas para el resguardo de sus recursos. De los emprendedores que consideran que un banco puede otorgar los recursos para el financiamiento el 86% ya se encuentra bancarizado, mientras que quienes no consideraron a los bancos como una fuente de financiamiento el 79% de los mismos se encuentra bancarizado, esta relación demuestra que no por contar con un producto financiero los emprendedores cuentan con la confianza de que los bancos otorguen recursos, de manera contraria la falta de confianza en que un banco otorgue recursos no se explica con la falta de bancarización de los emprendedores. De los emprendedores que consideran que nadie puede otorgar recursos para el financiamiento, el 83% se encuentra bancarizado, la bancarización por sí misma no puede generar confianza para que los agentes económicos consideren a los bancos como fuente de financiamiento.

Gráfica 27

Emprendedores bancarizados por rango de edad

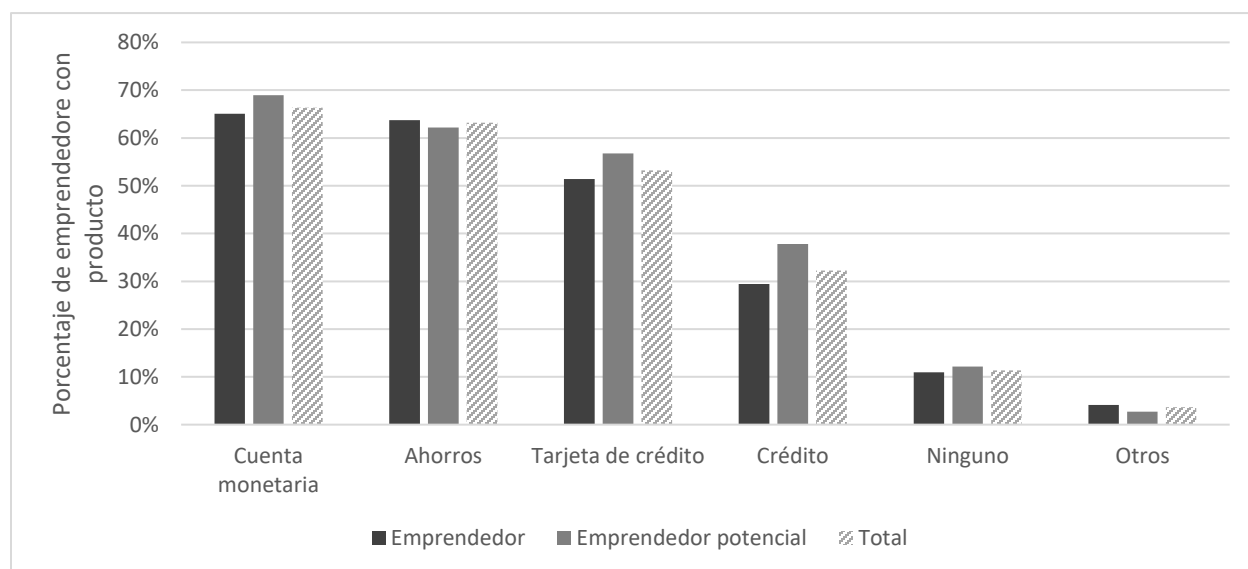


Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

Los niveles de bancarización se muestran más altos en los rangos de edades más bajas, específicamente entre los 25 y 34 años, con un nivel de bancarización cercano al 90%, en contraste el nivel de bancarización más bajo se muestra en el rango de edad entre 45 a 54 años 33% de los emprendedores sin ningún producto financiero. Se considera que los rangos más bancarizados se deben a que las personas son más atractivas para las instituciones bancarias como clientes, entonces el mercado financiero les puede ofrecer diversos tipos de productos financieros, para poder tener recursos financieros se deben tener recursos, tanto para solicitar financiamientos al ser solicitados fuentes de repago como al tener cuenta de captación de recursos ya que el cliente debe ser superavitario en sus recursos para poder ahorrar. Existe una mayor proporción de emprendedores bancarizados en donde existen mayores montos de recursos necesarios para el desarrollo de sus actividades, en donde cerca del 90% de los emprendedores cuentan con algún producto bancario.

Gráfica 28

Tipo de productos bancarios que poseen los emprendedores



Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

El producto bancario con mayor penetración en los emprendedores es la cuenta monetaria, en donde más del 60% de los emprendedores admiten tener por lo menos una, de una manera similar las cuentas monetarias en donde la cantidad de emprendedores que poseen una supera el 60% de los consultados. Las tarjetas de crédito y los créditos tienen una penetración superior en los emprendedores potenciales, en comparación con los emprendedores establecidos, parte de la explicación se debe a que los emprendedores potenciales es posible que todavía se encuentren devengando ingresos de alguna otra fuente, la cual puede ser algún tipo de fuente de ingresos formal o asalariada, siendo uno de los requisitos para las instituciones financieras el demostrar que los ingresos respaldan los financiamientos, de esta manera los emprendedores muestran tener un menor nivel de acceso al financiamiento.

Los emprendedores más jóvenes cuentan con una mayor proporción de cuentas de ahorro y monetarias, en caso contrario a los emprendedores de edades más avanzadas, sin el acceso al financiamiento la capacidad de inversión de la población más joven se ve limitada. De acuerdo al género, las mujeres tienen una tendencia superior a tener cuentas de ahorro mientras que los hombres mantienen una tendencia superior a la

cuenta monetaria, basados en la naturaleza del tipo de cuentas se reconoce que las cuentas monetarias se tienen como fin la transaccionalidad y las cuentas de ahorro el resguardo de los bienes, se infiere que las mujeres pueden enfocarse en productos que satisfagan sus necesidades de ahorro.

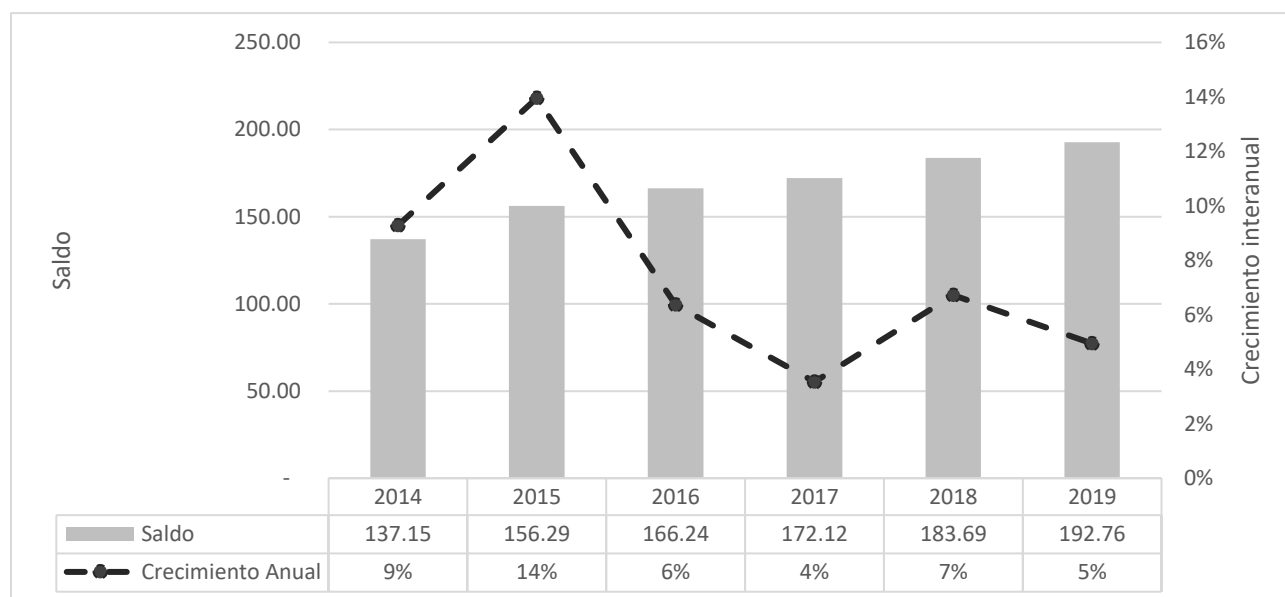
4.4 Ofertas de financiamiento bancario para emprendedores

Los proyectos emprendedores en Guatemala se encuentran inmersos en un entorno financiero compuesto por 10 grupos financieros, de acuerdo a la lista de grupos financieros publicada por la Superintendencia Bancos al mes de mayo 2020. A su vez el sistema financiero se encuentra compuesto por 16 entidades bancarias, las cuales también son supervisadas en su totalidad por la Superintendencia de Bancos. Estas entidades se encuentran facultadas para ofrecer financiamiento a las actividades productivas, entre las cuales se encuentran los proyectos de emprendimiento, los cuales por naturaleza son productivos.

El tamaño de la cartera total de créditos en Guatemala para 2019, era de Q192,760 millones, siendo la totalidad de saldo en créditos para los moneda nacional y extranjera. La cartera es la totalidad de créditos otorgados por el total de instituciones reguladas, en donde de acuerdo a la clasificación por agrupación el 92% de la misma corresponde al financiamiento de actividades productivas, de acuerdo a cifras publicadas por la Superintendencia de Bancos, al cierre del 2019.

Gráfica 29

Saldo de Cartera Crediticia

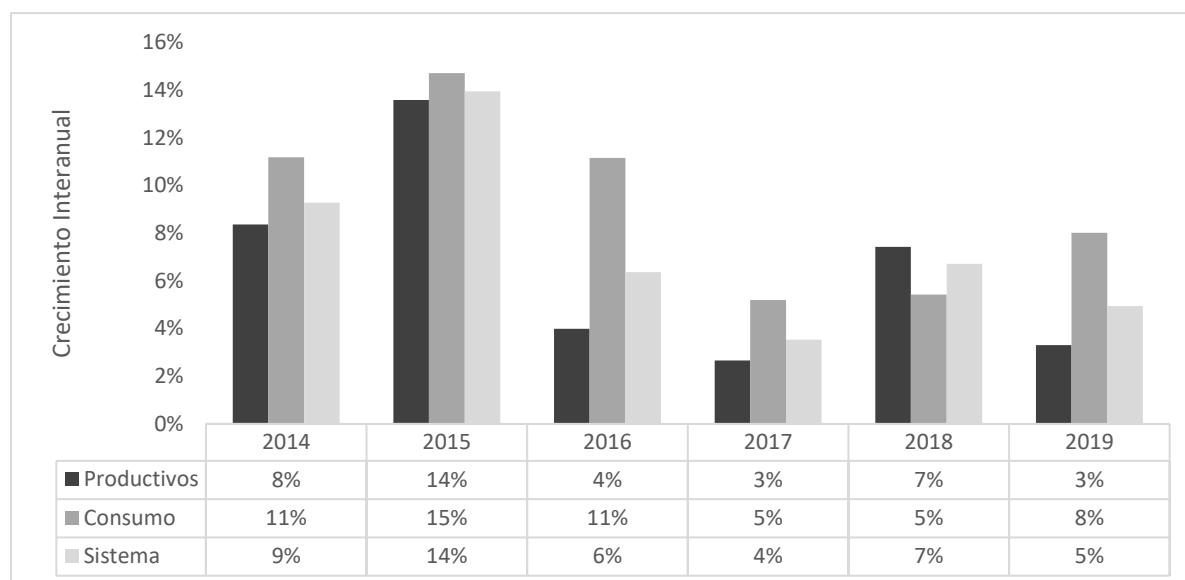


Elaboración propia con datos de la Superintendencia de Bancos.

La cartera crediticia del sistema financiero muestra crecimientos positivos para todo el periodo evaluado, se resalta el hecho que la cartera crediticia incremento en el saldo, esto es un indicio que el mercado financiero muestra un comportamiento dinámico. Del total de la cartera de créditos vigentes al cierre de 2019, se estima que el 64% fue asignada a créditos para el financiamiento de actividades productivas. Las cuales se encuentran compuestas por créditos clasificados de acuerdo a la magnitud del monto otorgado, lo cual se encuentra relacionado con el tipo de empresa, el crédito empresarial mayor se encuentra definido por aquellos con montos superiores a Q5 millones, los cuales muestran un saldo de Q104 millones, los créditos empresariales menores compuestos por créditos con monto menor a Q5 millones, tienen un saldo de Q16 millones, los microcréditos muestran correspondientes a créditos otorgados para una persona individual menores a Q160 mil, mostraban de saldo Q3 mil millones.

Gráfica 30

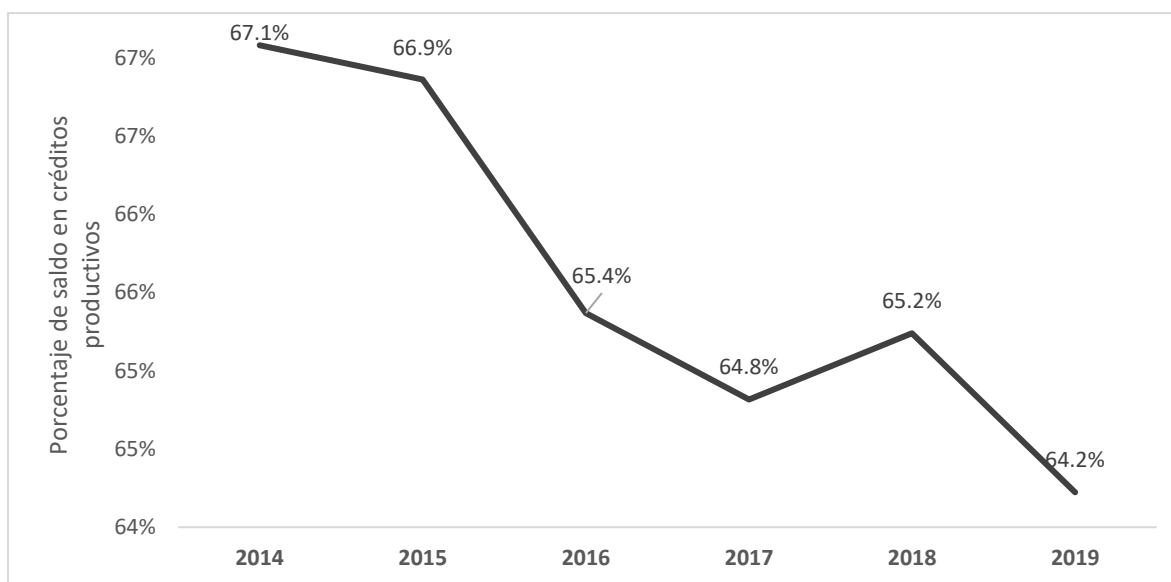
Crecimiento interanual por tipo de saldo



Elaboración propia con datos de la Superintendencia de Bancos.

Se evaluó el crecimiento interanual, por tipo de destino de crédito, de acuerdo a la agrupación de saldo, durante todos los periodos evaluados, el crecimiento del saldo en los créditos productivos; compuestos por las agrupaciones de créditos empresariales mayores, empresariales menores y microcrédito sumados, es menor en comparación al crecimiento de los créditos de consumo, compuesto por créditos de consumo e hipotecario, los cuales se consideran como destinos no productivos.

El menor ritmo de crecimiento en los créditos destinados a actividades productivas, son indicios de menores niveles de inversión en proyectos productivos en general, en donde el consumo tiene una mayor aceleración, así mismo muestra el interés por las instituciones financieras por financiar consumo en vez de actividades empresariales.

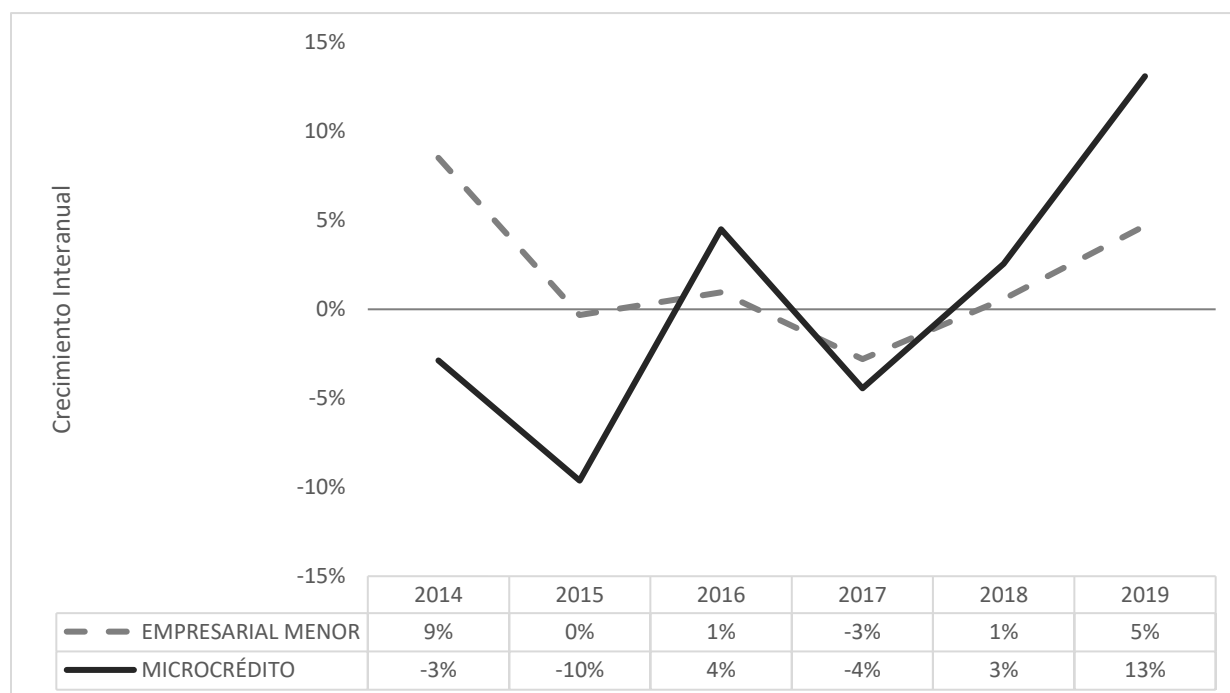
Gráfica 31***Proporción de saldo de créditos productivos***

Elaboración propia con datos de la Superintendencia de Bancos.

Como consecuencia de una mayor aceleración en el crecimiento de la cartera para el financiamiento de consumo y vivienda, se observa una disminución en la proporción de la participación de los créditos productivos, sobre el saldo total en la cartera crediticia de sistema financiero. Se evaluaron los crecimientos interanuales de cada uno de los componentes de las agrupaciones productivas, en donde el saldo correspondiente a los créditos empresariales mayores muestra un crecimiento positivo en todos los periodos analizados entre los años 2014 a 2019. Se consideran como principales fuentes de financiamiento para los emprendimientos las agrupaciones Empresarial Menor y Microcrédito, debido a la naturaleza de los montos y destinos de financiamiento, así mismo los tipos de garantías ofrecidas.

Gráfica 32

Crecimiento de saldo interanual



Elaboración propia con datos de la Superintendencia de Bancos.

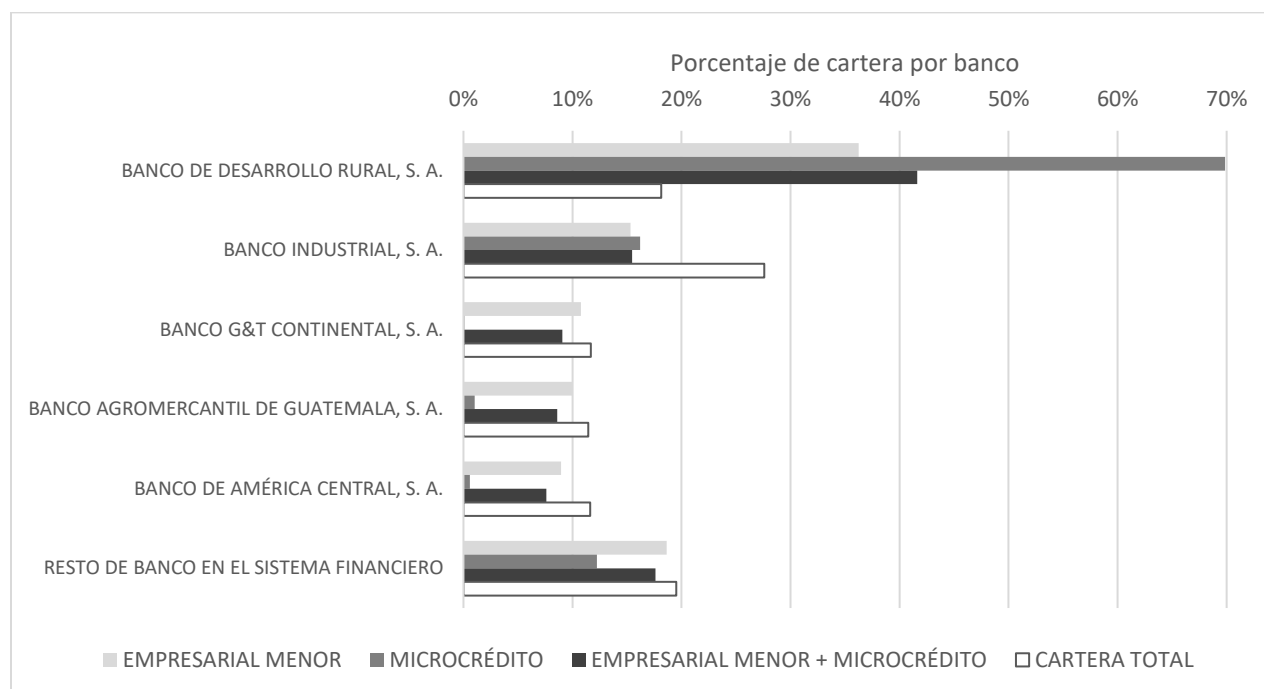
Las carteras de crédito para las agrupaciones contables empresarial mayor y microcrédito, muestran un comportamiento paralelo, tomando especialmente en los niveles de crecimiento, en donde se establece que durante los mismos periodos muestran crecimientos negativos o desaceleraciones en sus ritmos. Se establece que los mercados de créditos empresariales mayores y menores se encuentran entrelazados, debido a la naturaleza y dinamismo entre ambos, como consecuencia de atender a clientes con que pueden responder de manera similar ante efector del entorno económico.

Se evalúa la participación de los principales bancos competidores en el sistema financiero regulado, específicamente quienes son los potenciales oferentes de créditos para emprendimientos, clasificándolos de acuerdo al saldo de cartera en las clasificaciones empresariales menores y microcréditos al cierre de 2019. El banco con

mayor participación es el Banco de Desarrollo Rural, S, A. quien cuenta con una participación en el mercado de financiamiento, muy superior al siguiente competidor, así mismo es el segundo mayor banco del sistema, mostrando un alto grado de especialización en los microcréditos con 70% de participación en la cartera total, correspondiente a esta agrupación.

Gráfica 33

Principales Bancos para la atención de créditos productivos menores

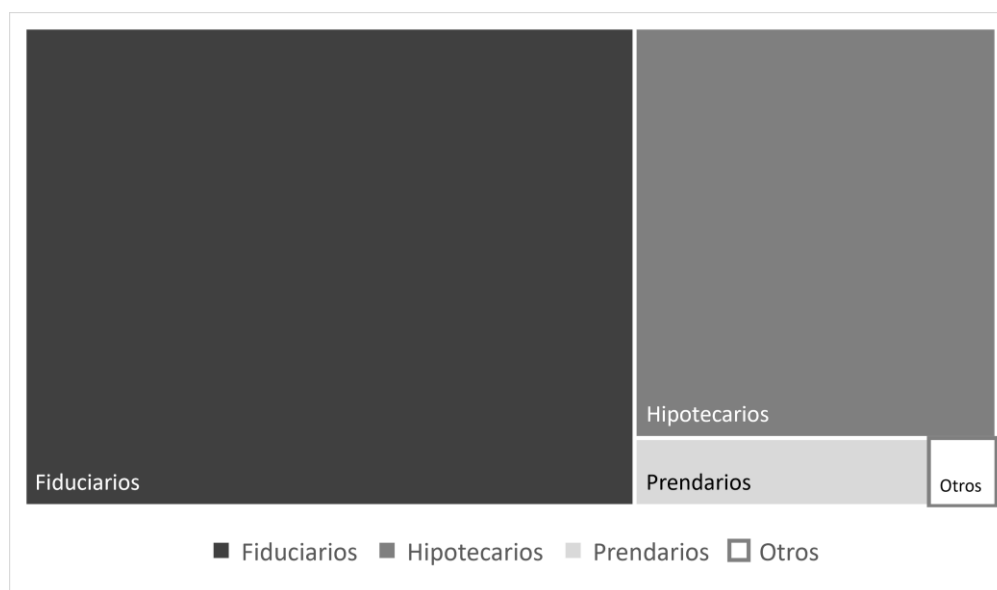


Elaboración propia con datos de la Superintendencia de Bancos.

A diferencia del banco con mayor participación los siguientes bancos no muestran un grado de especialización tan alto en el financiamiento de microcréditos, por el contrario, su participación es alta en los créditos empresariales menores. El banco con mayor nivel de especialización en microcréditos es el Banco de Antigua, S. A., considerando que el saldo total de su cartera se concentra en un 33% con en esta agrupación.

Gráfica 34

Principales Bancos para la atención de créditos productivos menores



Elaboración propia con datos de la Superintendencia de Bancos.

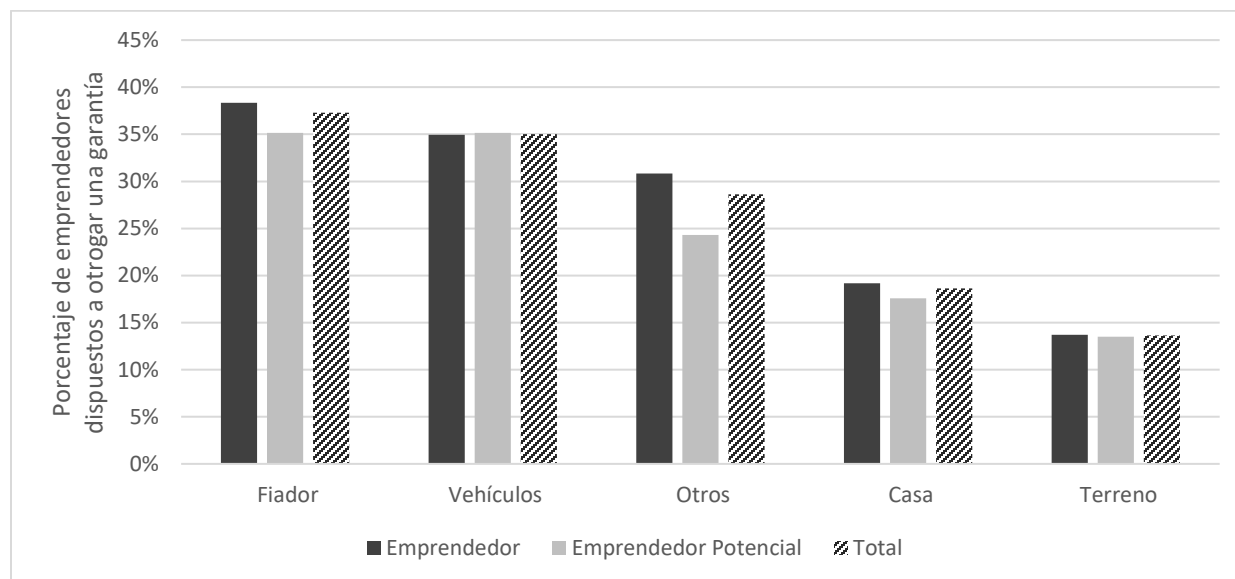
Con el saldo de cartera al cierre de diciembre 2019, se evalúa las garantías registradas en el sistema financiero regulado. Se determina que existe una mayor proporción, 63% del saldo total en el sistema financiero, de créditos respaldado con garantía fiduciaria. El segundo tipo de garantía es la garantía hipotecaria con el 32% del saldo, esta relación muestra que gran parte de los créditos no necesitan una garantía tangible para respaldar los créditos. La alta proporción de créditos fiduciarios demuestra que los bancos del sistema cuentan con las herramientas para la evaluación de riesgos, para créditos sin respaldos tangibles, como lo son las garantías hipotecarias y prendarias, es importante considerar que el apetito de riesgo de las instituciones financieras se relaciona con la garantía solicitada como respaldo.

Existe potencial para el desarrollo de productos y herramientas de financiamiento, considerando el apetito de riesgos de las instituciones financieras que no requieren respaldo de garantías físicas, sin embargo, se deben desarrollar procesos de evaluación de proyectos de emprendimiento para considerar esas fuentes de repago, pudiendo medir los factores de riesgo en la dinámica del desarrollo de estas actividades.

4.5 Garantías para el respaldo de créditos para emprendimiento

Gráfica 35

Garantías que los emprendedores pueden otorgar para financiamientos



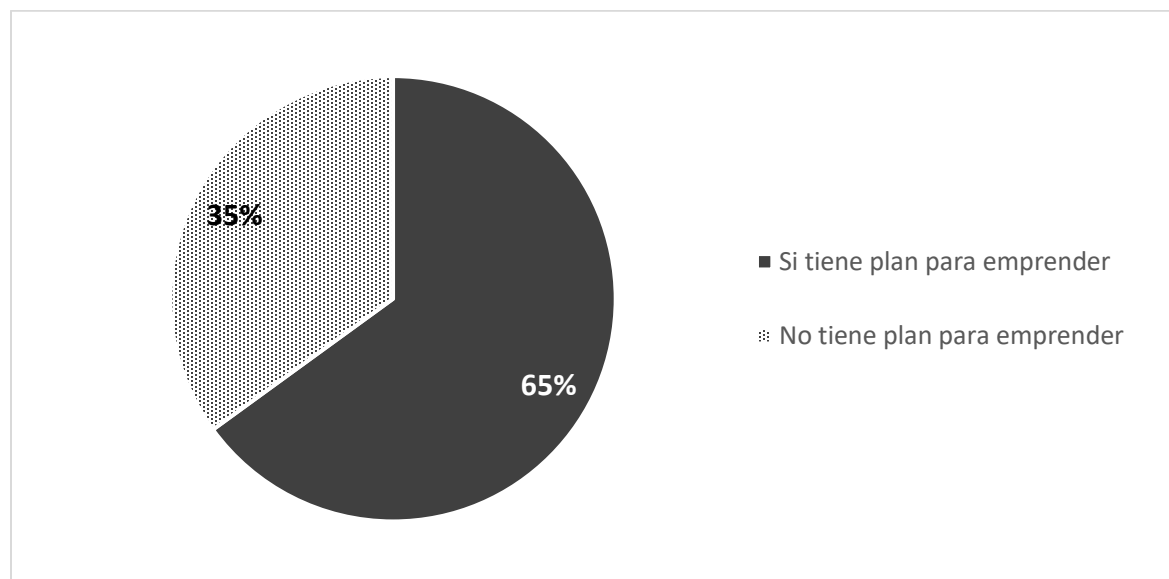
Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

La principal garantía que están dispuestos los emprendedores a otorgar para garantizar financiamientos, que les permitan tener recursos para desarrollar operaciones de emprendimiento, es el agregar un fiador siendo por esta una persona que pueda pagar el financiamiento a la institución bancaria en el caso que el titular de la deuda no pueda cumplir con las obligaciones. Los vehículos también pueden ser ofrecidos como garantía para el respaldo de los financiamientos, vale la pena mencionar este es uno de los principales recursos con los que los emprendedores cuentan para el inicio del negocio, siendo un activo útil para las operaciones, sin embargo, la confianza en el proyecto propio les permite a los emprendedores ofrecerlo como una garantía de respaldo. Los bienes inmuebles también son ofrecidos como garantía en una menor cuantificación, lo cual se basa en dos vías, la primera es que no todos los emprendedores cuentan con bienes inmuebles propios para ofrecer como garantía, la segunda corresponde a que los bienes inmuebles como patrimonio personal y familiar no son contemplados para ofrecer como garantía debido al riesgo de incumplimiento y la posibilidad de perder el recurso.

4.6 Riesgos de los créditos para proyectos de emprendimiento

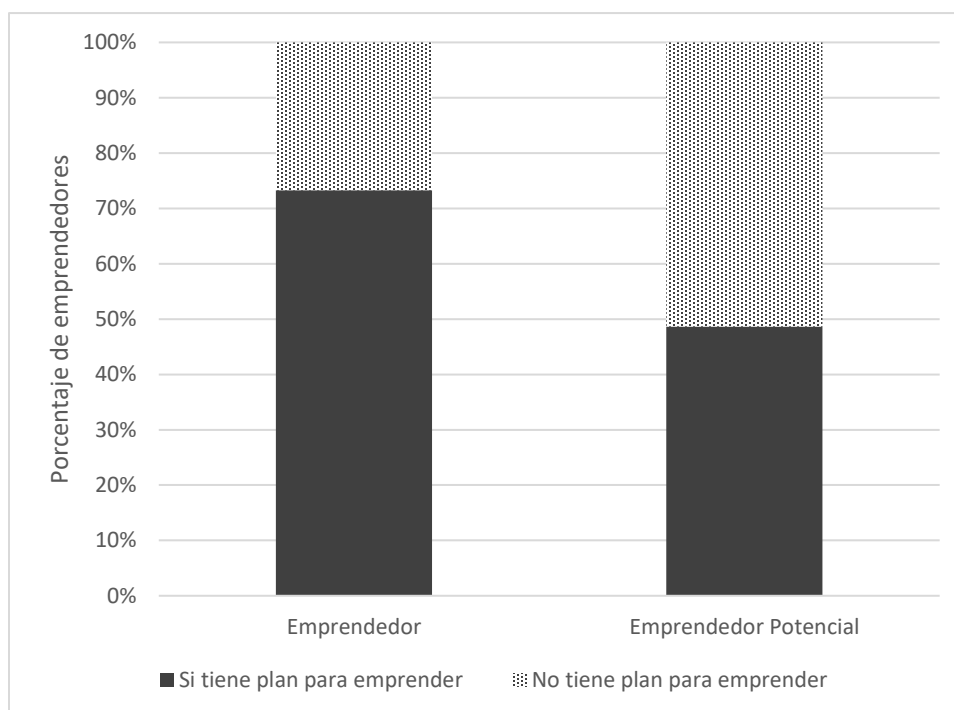
Gráfica 36

Emprendedores con planes para el inicio del proyecto



Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

La mayor parte de los emprendedores aceptan indicar si contar con un plan para el desarrollo de sus proyectos, en el momento de inicio del negocio. Existe una proporción ligeramente superior de hombres que sin cuentan con un plan para el desarrollo de los emprendimientos en contraste con las mujeres, el 69% de los hombres si cuentan con un plan mientras que el 61% de las mujeres también cuentan con uno para el desarrollo del proyecto. Existe incremento ligero en la proporción de emprendedores con planes en los rangos de edad específicamente a partir del rango de 45 a 54 años, siendo los rangos de edad menores quienes se encuentran con en una menor proporción con planes.

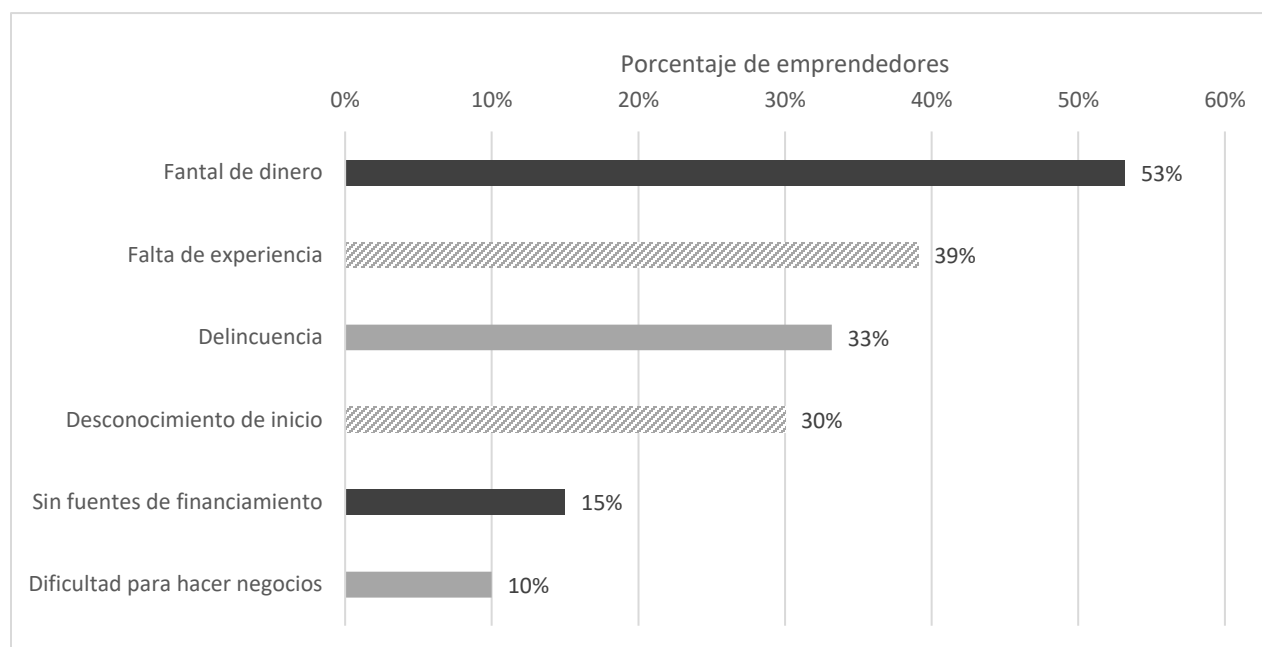
Gráfica 37***Emprendedores con planes para el inicio del proyecto***

Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

Existe una proporción distinta entre los emprendedores con negocios operando en comparación con los emprendedores potenciales, en donde los primeros tienen una proporción mayor con 73%, los emprendedores potenciales tienen una menor proporción en donde el 49% tienen un plan para iniciar el emprendimiento. Se considera como algo valioso contar con un plan para el desarrollo del proyecto, esto permite mitigar los riesgos, evaluar potenciales retos, minimizar la incertidumbre, así también contar con una adecuada estimación de los recursos necesarios para el desarrollo del proyecto y tener una mejor claridad del financiamiento de ser necesario.

Gráfica 38

Retos para el desarrollo del emprendimiento

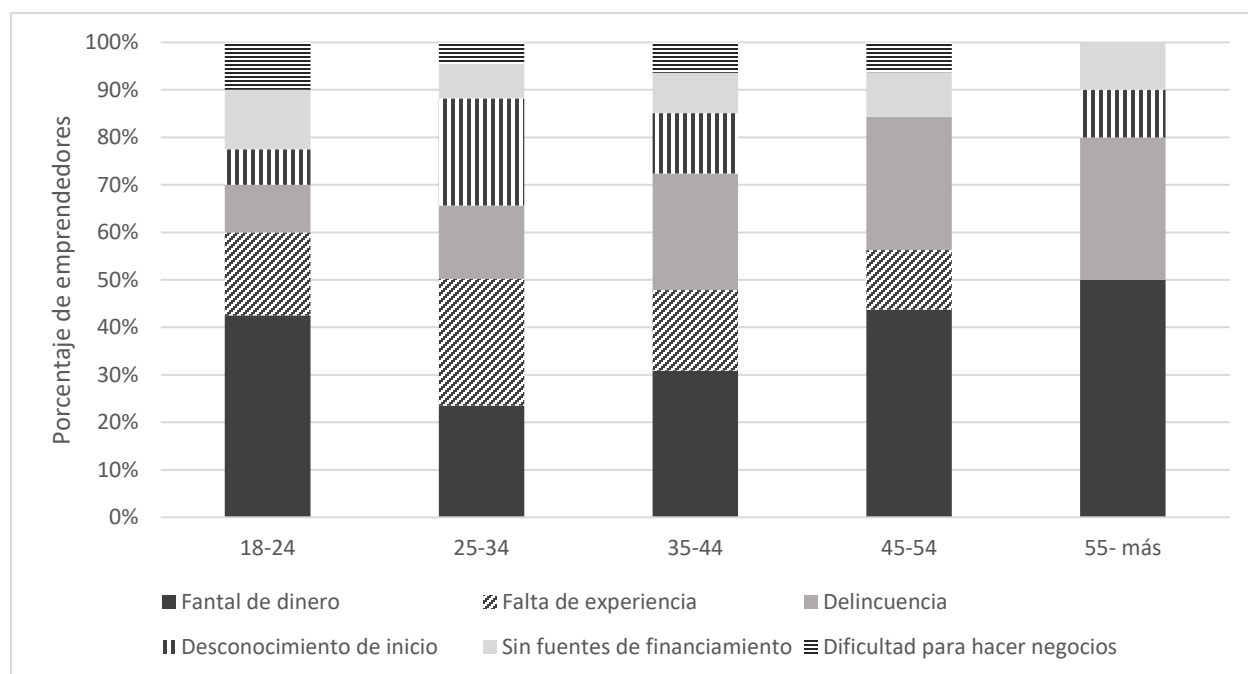


Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

La principal dificultad para desarrollar los proyectos según los emprendedores es la falta de recursos económicos, específicamente la falta del recurso dinero en conjunto con las fuentes de financiamiento para acceder a estos recursos, se establece que el financiamiento es un problema importante para el desarrollo de emprendimientos. Las instituciones económicas evalúan la fuente de ingresos que generará los recursos para el pago del financiamiento, así mismo estas instituciones buscan mitigar los riesgos de incumplimiento de la deuda, por lo tanto, buscan financiar personas que cuenten con una fuente de ingresos constantes que pueda cubrir la deuda a lo largo del tiempo. Los retos como falta de experiencia y desconocimiento de como iniciar el proyecto, genera poca confianza por parte de las instituciones financieras, con lo cual se limitan las opciones para el financiamiento. En conjunto los problemas de financiamiento para los emprendimientos tienen como origen la falta de acceso al financiamiento por características propias de la incertidumbre intrínseco en el emprendimiento.

Gráfica 39

Retos por edad de emprendedor

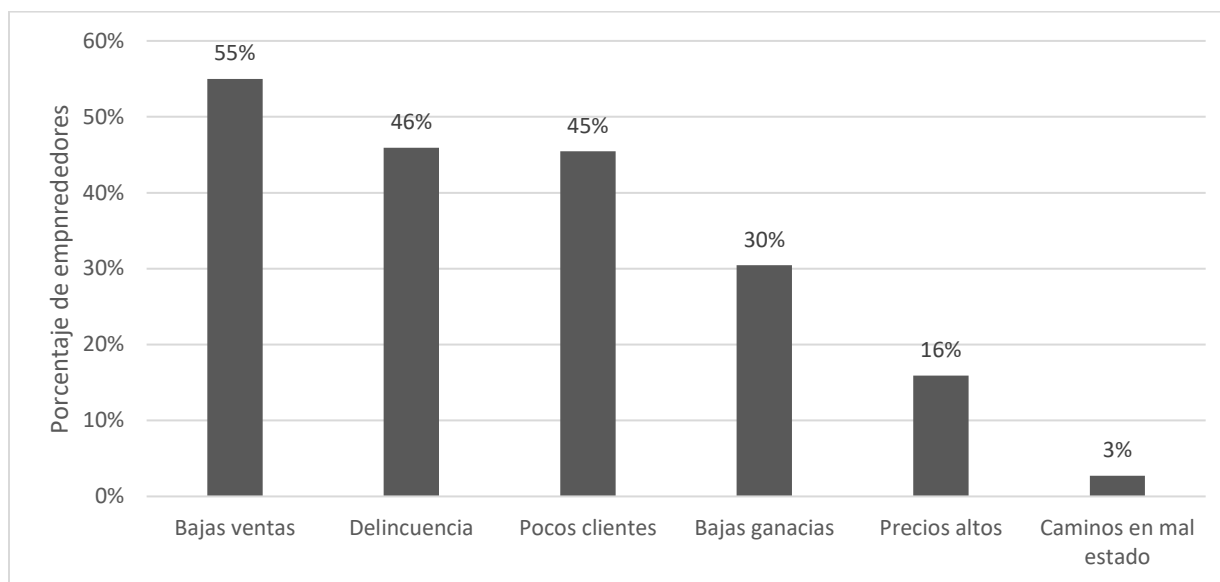


Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

La composición de los principales retos para el desarrollo de los emprendimientos de acuerdo a los rangos de edad, tienen variaciones enfocadas en las necesidades de financiamiento, por la falta de recurso dinero, así mismo la falta de experiencia como un reto para el desarrollo de los negocios. Los emprendedores de los menores rangos de edad no tienen como principales dificultades la falta de experiencia, así también la falta de recursos en menor proporción comprado con los de edad más avanzada, quienes por el contrario indican que el dinero es un reto contrario a la experiencia, estas variables son evaluadas desde la perspectiva del emprendedor quienes pueden valorar de distinta manera los mismos retos.

Gráfica 40

Riesgos en el desarrollo de emprendimientos

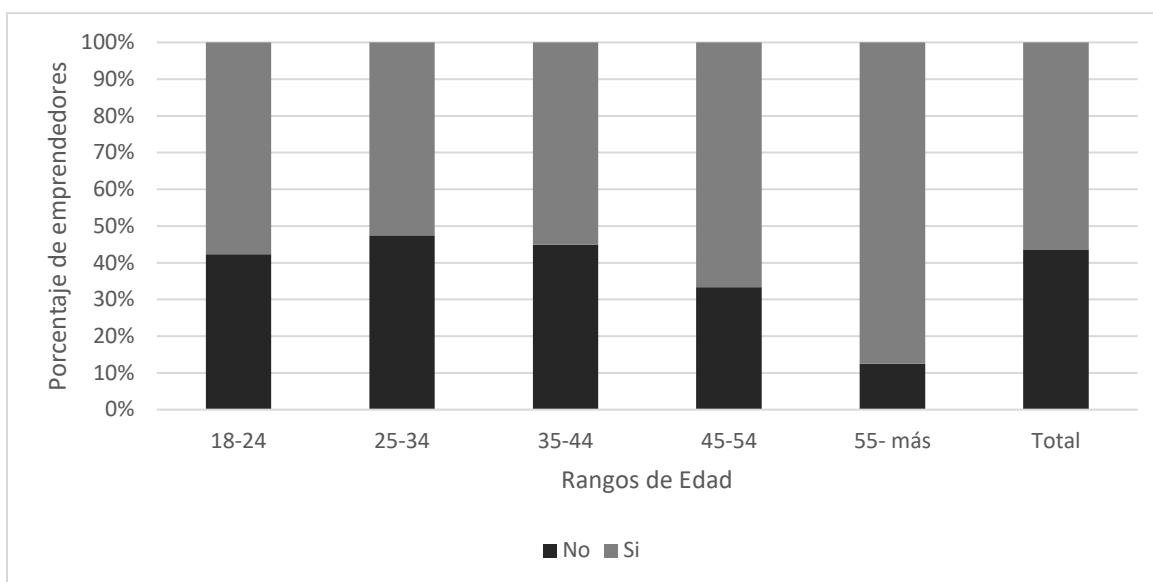


Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

Para los emprendimientos los principales riesgos se relacionan con las dinámicas de los ingresos que pueden generar los negocios propios, tales como las ventas, cantidad de clientes, precios y ganancias. Existen riesgos que no pueden ser mitigados de manera interna, con acciones del negocio, tales como la delincuencia la cual es considerada como un riesgo por el 46% aproximadamente de los emprendedores, el último riesgo en el orden de importancia son los caminos en mal estado, lo cual se relaciona con la infraestructura del país. Todos estos riesgos de manera individual y potencialmente en conjunto pueden afectar las operaciones del negocio, esto son considerados por las instituciones financieras al momento de hacer las evaluaciones para otorgar el financiamiento, siendo estos uno de los motivos por los que solicitan garantías para el respaldo de los financiamientos.

Gráfica 41

Planes de acción si el emprendimiento fracasa



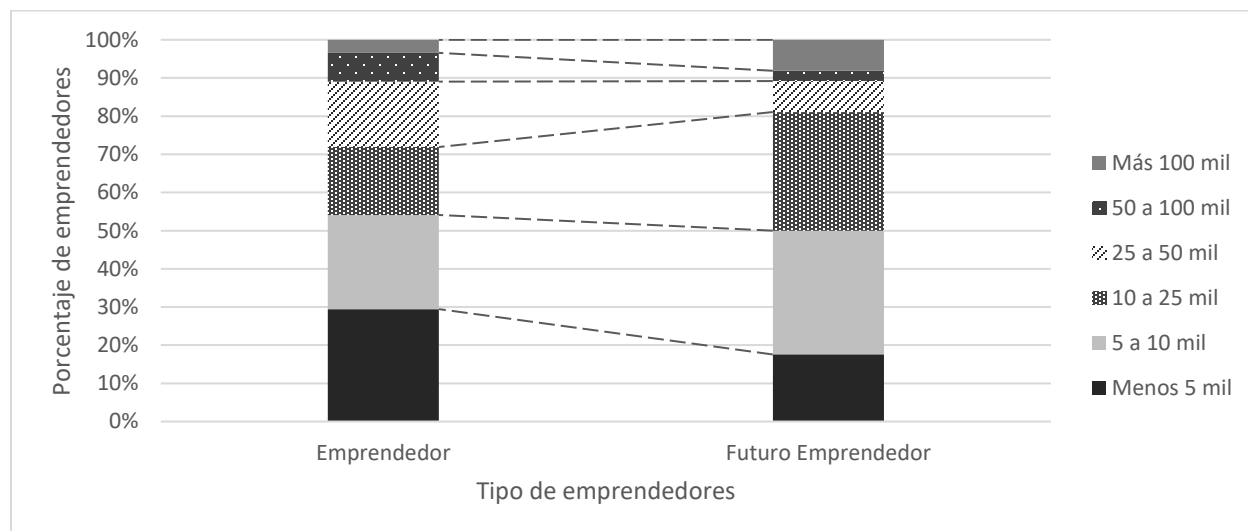
Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

Aproximadamente 44% de los emprendedores no cuentan con un plan claro si el emprendimiento falla o da inicios de no cumplir con el comportamiento esperado en la dinámica del negocio para el propietario, esta proporción se mantiene por género, sin existir diferencia amplia entre los hombres y las mujeres. Los emprendedores con negocios en operación tienen un plan en un 64%, por el contrario, únicamente 42% de los emprendedores potenciales cuentan con un plan en el caso que el negocio fracase. Evaluando desde la perspectiva de la edad la proporción de emprendedores más jóvenes no cuentan con un plan en el caso de fracaso, por el contrario, los emprendedores de mayor edad si cuentan con un plan, esto evidencia como la experiencia les permite a los emprendedores contar con una guía de acciones para minimizar los daños de fracaso en un negocio, incrementando de esta forma las probabilidades de éxito.

4.7 Impacto en las características de los proyectos emprendedores para acceder al financiamiento

Gráfica 42

Monto necesario para el financiamiento por tipo de emprendedor

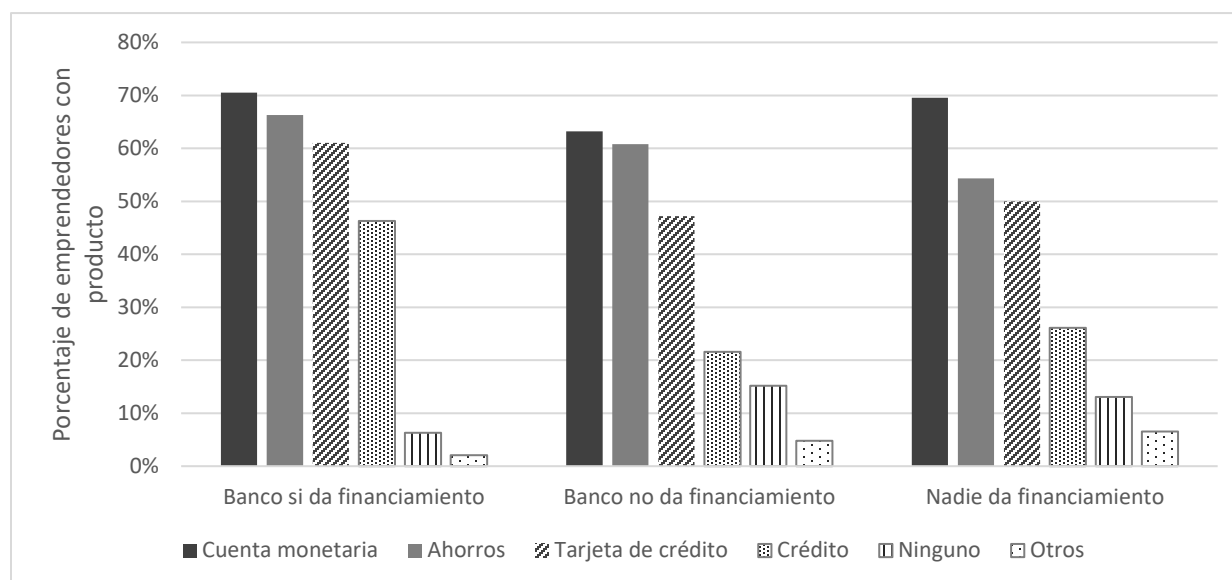


Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

Los emprendedores de acuerdo a la etapa en la que se encuentren muestran diferencias en los recursos que consideran necesarios para iniciar el desarrollo de sus negocios, existe una mayor proporción de emprendedores con negocios establecidos que necesitan recursos para el desarrollo de sus actividades en comparación con los futuros emprendedores. La proporción que necesita montos de inversión entre Q5 a Q25 mil para emprendedores existentes es de 42% mientras que esta proporción se incrementa de manera significativa para los futuros emprendedores al ser una proporción del 64% del total de emprendedores potenciales consultados. Las inversiones superiores a Q25 mil para los emprendedores existentes son de 29% mientras que para los emprendedores potenciales es de 19%. Las diferencias existentes entre las necesidades de recursos para los emprendedores potenciales y quienes ya tienen un negocio existente se deben a las expectativas de los emprendedores potenciales y como se calibran éstas de acuerdo a la naturaleza del emprendimiento.

Gráfica 43

Productos bancarios por fuente de financiamiento potencial



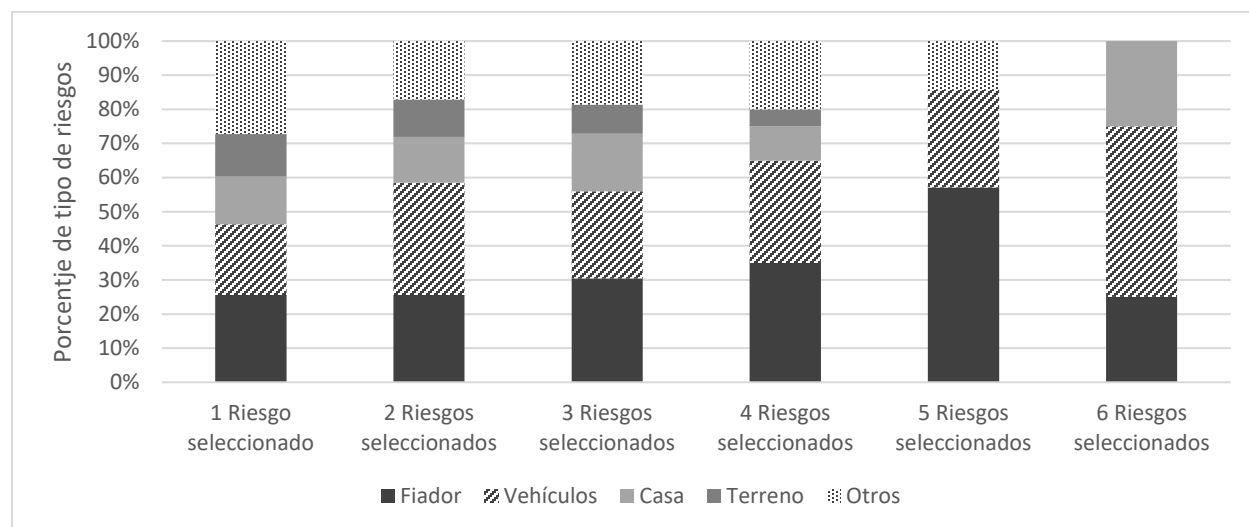
Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

Considerando las fuentes de financiamiento que consideran como posibles para obtener los recursos necesarios para el desarrollo de su emprendimiento, se establece que gran parte de los emprendedores que consideran que si pueden obtener los recursos a través de un banco tienen cuentas monetarias, de ahorro y productos de financiamiento como son tarjetas de crédito y créditos. El porcentaje de emprendedores que tienen distintos productos bancarios disminuye para los emprendedores que consideran que no cuentan con el apoyo de ningún banco para cubrir sus necesidades de capital de trabajo, únicamente el 15% de los mismos cuenta con un crédito, sin embargo, el 45% de los mismos admite tener una tarjeta de crédito, desde el punto de vista de los emprendedores no reconoce a la tarjeta de crédito como una herramienta para el financiamiento de las operaciones emprendedoras. Para los emprendedores que consideran que nadie otorgará recursos para el financiamiento, se muestra un comportamiento alto de cuentas monetarias y de ahorro, con 70% y 54% por ciento de penetración respectivamente, a pesar de que el 50% de los consultados tienen tarjeta de crédito y el 26% tienen crédito, no consideran que puedan ser apoyados para las actividades emprendedoras, esto se relaciona a que los productos para el financiamiento

que actualmente poseen fueron destinados a consumo personal y no para la inversión de negocio.

Gráfica 44

Productos bancarios por fuente garantía

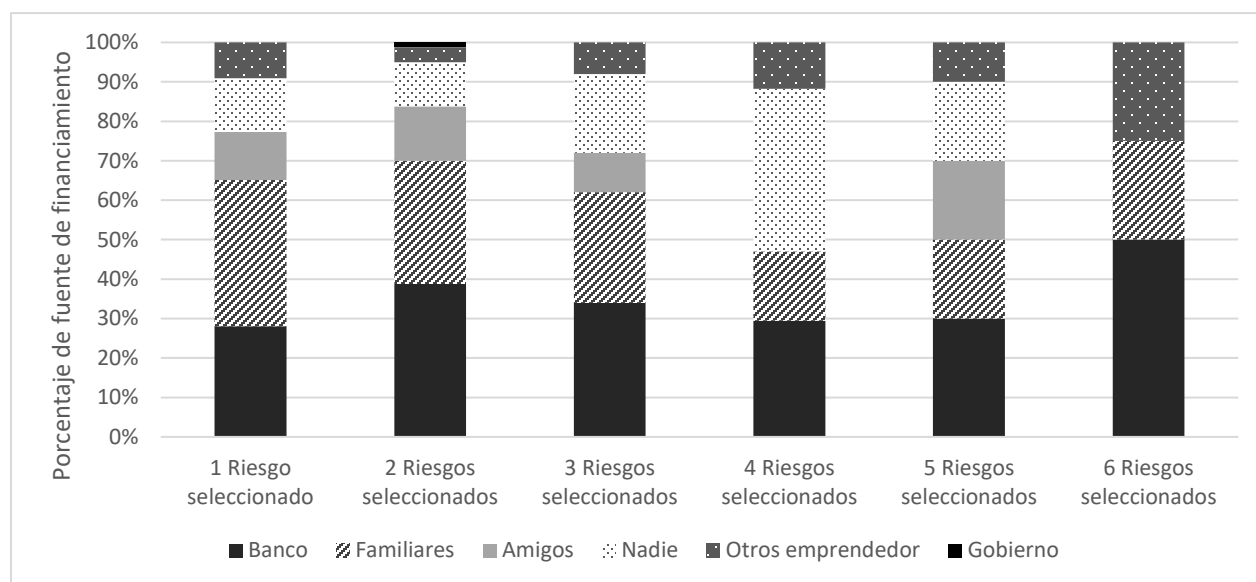


Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

Los emprendedores seleccionaron distintas cantidades de riesgos a los que se encuentran expuestos, al desarrollar las actividades propias del inicio de un negocio propio, de acuerdo a la cantidad de riesgos seleccionado se establece que los emprendedores con un mayor nivel de riesgo identificado pueden estar más conscientes que quienes no lo identifican. Los emprendedores con mayor identificación de riesgos consideran como respaldo para sus financiamientos garantías fiduciarias y vehículos, siendo los emprendedores con menores niveles de riesgos identificados quienes consideren como garantías otros bienes, incluyendo inmuebles.

Gráfica 45

Productos bancarios por fuente de financiamiento potencial



Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

Los emprendedores que identifican una mayor cantidad de riesgos a los que están expuestos en sus negocios, consideran 1 de cada 10 a los bancos como una alternativa para el financiamiento, todos los que identificaron 6 riesgos consideran que pueden obtener financiamiento. Los emprendedores que identifican una menor cantidad de riesgos, consideran 2 de cada 10 que no contarán con fuentes de financiamiento.

Desde la perspectiva de las instituciones financieras, para el otorgamiento de créditos es indispensable conocer los riesgos, debido a que los recursos que se asignan para los financiamientos no son propiedad de la institución sino de otros agentes económicos que depositan sus recursos. Los riesgos asociados al emprendimiento, la poca certeza de éxito, así como la falta de herramientas para medir, cuantificar y asignar montos de crédito para emprendedores limita la oferta de financiamiento para estos, aunque exista un amplio mercado demandante de estos. Para los emprendedores la oferta de financiamiento para este tipo de proyectos por parte del gobierno es muy limitada, por lo cual no se considera como una alternativa viable para obtener esos recursos.

4.8 Propuesta de información y documentación para solicitud de financiamiento para emprendimiento

Para otorgar el financiamiento de los proyectos de emprendimiento se establece, como parte importante para las instituciones financieras, entender e identificar las características de emprendimientos y los principales riesgos a los que estos se enfrenta, durante el desarrollo de los proyectos. Desde la perspectiva de las instituciones financieras se proponen el siguiente listado de documentos e información de emprendedores para permitir el acceso al financiamiento, con la cual se podrá identificar al emprendedor, características de su emprendimiento, potencial e identificación de riesgos.

Tabla 1

Identificación de persona emprendedora

Documento de Identificación	Descripción
DPI	Documento personal de identificación
Dirección vivienda	Dirección personal del emprendedor
Teléfono personal	Teléfono personal de emprendedor
Recibo de servicios	Recibo para respaldo de dirección
NIT	Número de identificación tributaria

Elaboración propia.

La identificación de personas emprendedora permite a la institución financiera conocer los datos individuales del emprendedor, con esto se puede realizar una identificación del mismo para el otorgamiento del crédito, generación de documentos como contratos y pagarés, consulta de buros crediticios y solicitud de referencias personales: Esta información es indispensable para el otorgamiento de crédito, especialmente en el caso de los emprendedores, considerando que la mayor parte de los mismos serán solicitados a nombre de la persona dueña del negocio y en una proporción menor a nombre la empresa como persona jurídica.

Tabla 2***Información financiera del emprendedor***

Información	Descripción
Activos	Bienes y derechos del emprendedor
Pasivos	Obligaciones y deudas del emprendedor
Estado patrimonial	Cuantificación de los bienes
Ingresos	Del emprendedor
Egresos	Gastos recurrentes del emprendedor

Elaboración propia.

La información financiera permite conocer los activos y pasivos del emprendedor, esta información es necesaria para conocer los recursos con los que cuenta el emprendedor, con lo cual se puede establecer los niveles de endeudamiento personal, ahorros e inversiones previas al emprendimiento.

Tabla 3***Garantías***

Información	Descripción
Garantía ofrecida	Identificación del tipo de garantía, si aplica
Certificación del registro de la propiedad	Para garantías hipotecarias o mobiliarias
Informe de inspección de garantías	Para garantías hipotecarias o mobiliarias
Avalúos	Para garantías hipotecarias o mobiliarias

Elaboración propia.

Los emprendedores admiten contar con distintos tipos de garantías que pueden ofrecer como respaldo para el financiamiento de créditos, sin embargo, la decisión de solicitar una garantía para respaldar los créditos debe quedar sujeta a la institución financiera que otorga el crédito de acuerdo al monto de crédito, tipo de operación, plazo de crédito, niveles de riesgo y apetito de riesgo de la institución. Para poder ofrecer un bien como garantía es importante que los emprendedores puedan demostrar ser los propietarios del mismo, así como estas deben ser adecuadas para el tipo de operación, se recomienda que la garantía no debe poner en riesgo la continuidad de las operaciones del negocio, generando esto un impacto negativo para las finanzas personales de los emprendedores, poniendo en riesgo sus bienes y patrimonio familiar.

Tabla 4
Información de emprendimiento

Documento	Descripción
Patente de comercio	Documento opcional
Certificado municipal	Documento opcional
Licencia sanitaria	Aplica para algunos negocios
Contrato de arrendamiento	Documento opcional
Estado de cuenta	Aplica si el negocio tiene otra cuenta.
Plan de negocios	Planificación clara y detallada del negocio
Croquis de ubicación	Mapa para ubicar la localización
Sitio Web	Opcional

Elaboración propia.

Considerando el destino del financiamiento, el cual tendrá como enfoque el otorgar recursos a emprendedores para el desarrollo de sus actividades, es necesario identificar variables y documentos que permitan identificar al negocio emprendedor, los documentos opcionales permiten incrementar la información de los mismos, para que las instituciones financieras la puedan identificar y evaluar los niveles de riesgos para el financiamiento.

Tabla 5
Solicitud de financiamiento

Datos	Descripción
Monto	Cantidad de dinero para financiamiento
Programación de desembolso	Periodos y montos
Forma de pago	Cuota y periodicidad
Tasa de interés	Tasa activa anual
Plazo	Periodo para pagar el financiamiento
Destino	Inversión relacionada con el negocio
Garantía	Respaldo para el financiamiento
Condiciones especiales	Excepción para alguna característica

Elaboración propia.

La solicitud de financiamiento debe contener todas las características del crédito, incluyendo la forma del desembolso, condiciones para realizarlo, pagos, periodicidad, así como las excepciones a las características del crédito, es importante que el emprendedor conozca las características del financiamiento previo al pacto, así como las condiciones a las que se otorgará el crédito y como las garantías pueden jugar un papel fundamental para el respaldo del mismo.

Tabla 6***Evaluación de riesgos de emprendimiento***

Riesgos	Descripción
Conocimiento y experiencia	
Plan para iniciar	
Experiencia en negocio	
Plan en caso de fracaso	
Negocio	
Bajas ventas	
Pocos clientes	
Costos altos de operación	
Bajas ganancias	

Elaboración propia.

Parte fundamental para la asignación de recursos en forma de financiamiento, es la identificación de riesgos, esto tiene como objetivo minimizar los riesgos de incumplimiento de pago, el cual tiene relevancia en el caso de los emprendedores, considerando que los recursos para el pago del crédito provienen del negocio. Para el desempeño adecuado del negocio, generando los ingresos y ganancias necesarias para el otorgamiento del crédito se establece como parte fundamental la identificación de los factores de riesgos en el desempeño del negocio, los cuales se agrupan en variables relacionadas con la experiencia administrando un negocio del emprendedor, así también los relacionados con el desempeño del negocio, tanto ingresos como egresos.

La correcta identificación de los riesgos, en conjunto con la identificación del negocio, conocimiento del emprendedor, permitirá a las instituciones financieras asignar el monto adecuado para financiar el negocio, en el caso que sea aprobado el crédito, así mismo denegar el financiamiento para los emprendedores que por las características de su negocio no sean considerados ser sujetos de crédito.

5 Conclusiones

1. La mayor parte de los emprendedores no cuenta con los recursos necesarios, para desarrollar su propio negocio. El ahorro es un recurso valioso para el desarrollo de los emprendimientos, 8 de cada 10 emprendedores, cuentan con menos de Q10 mil, en donde una tercera parte de estos admite no contar con ahorros para el proyecto, siendo estos ahorros insuficientes para iniciar. Los emprendedores no consideran el financiamiento bancario como un recurso disponible en la etapa inicial del desarrollo del negocio propio.
2. Los montos para el desarrollo de los emprendimientos planificados son menores a Q10, para 5 de cada 10 emprendedores, en contraste 1 de cada 10 considera necesitar montos superiores a Q50 mil. Los emprendedores entre 25 a 54 años necesitan los montos más altos de inversión. Los ahorros con los que los emprendedores cuentan no son suficientes para desarrollar los proyectos de negocio propio, como consecuencia se hace evidente la necesidad de contar con una fuente de financiamiento externo. Los emprendedores consideran los bancos como una buena fuente de financiamiento en mayor proporción previo a iniciar el proyecto, durante el desarrollo del mismo ya no lo consideran como una fuente de financiamiento principal.
3. Existe un alto nivel de bancarización, aproximadamente el 8 de cada 10 emprendedores admiten contar en algún momento con un producto bancario, los emprendedores jóvenes se encuentran más bancarizados. Los principales productos bancarios que poseen los emprendedores son cuentas monetarias y de ahorro. Para el financiamiento de consumo personal 5 de cada 10 emprendedores cuentan con tarjeta de crédito, en menor medida 1 de cada 3, admiten tener un crédito.
4. Se establece que no existe una oferta suficiente para el financiamiento de emprendimientos en el sistema financiero, en donde, aunque existe productos en

donde no se solicitan garantías adicionales, se destinan al consumo. Así mismo los créditos productivos se enfocan en atender a las empresas y negocios establecidos.

5. Para los emprendedores la principal garantía que están dispuestos a otorgar es fiduciaria, en donde 3 de cada 10, consideran la adecuada para respaldar un crédito que les permita realizar inversiones en el negocio. Los emprendedores también están dispuestos a ofrecer sus bienes como garantía para el respaldo de sus créditos en mayor medida vehículos y un menor grupo está dispuesto a ofrecer como respaldo sus bienes inmuebles.
6. Por la naturaleza, incertidumbre y naturaleza de iniciar un negocio existen distintos riesgos para el fracaso del proyecto, en donde 7 de cada 10 emprendedores aproximadamente, admiten contar con un plan en el caso que el emprendimiento fracase. Existen retos y riesgos desde la perspectiva de los emprendedores que se relacionan con la dinámica de generación de utilidades, a través de la compra y venta de bienes ofrecidos, así como los relacionados con el conocimiento y experiencia en el desarrollo de un proyecto de este tipo.
7. Para que las instituciones financieras puedan otorgar financiamiento, para este tipo de proyectos, se establecen las principales variables a identificar, en donde se busca conocer al emprendedor como sujeto de crédito, así también, el emprendimiento como fuente de ingreso y el conjunto de factores de riesgo que presentan como sujetos de crédito, entre lo que se establecen los relacionados con el negocio y los relacionados con el conocimiento del emprendedor, derivado que ambos son importante para generar los ingresos que permitirán pagar los financiamientos.

6 Recomendaciones

1. Se recomienda a los emprendedores implementar un plan de ahorros en algún producto bancario destinado para este fin, en donde de acuerdo a sus propias estimaciones puedan planificar una ruta de ahorro que les permita contar con los recursos necesarios para financiar su proyecto de emprendimiento.
2. Se recomienda a los emprendedores establecer una ruta de inversiones, planificación de los recursos mínimos para la implementación de proyectos, estableciendo la forma en la que se integrarán los recursos, así mismo ahorrar en cuentas bancarias en los momentos previos a las inversiones.
3. Se recomienda a las instituciones financieras, desarrollar productos destinados para las necesidades de los emprendedores, que se adapten a sus perspectivas, planificación y soluciones destinadas específicamente para la dinámica del desarrollo de emprendimientos. En donde se busque que los emprendedores puedan conocer y utilizar de manera enfocada en su proyecto, los productos bancarios, usando como ventaja que los emprendedores ya conocen y tienen algún tipo de contacto con las entidades bancarias en el uso de sus productos, desarrollando planes de comunicación y educación financiera para la atención del mercado de emprendedores.
4. Se recomienda a las instituciones financieras desarrollar productos, procesos, indicadores y clasificaciones enfocadas en el mercado de emprendedores, comprendiendo la naturaleza de sus procesos operativos e ingresos, para poder desarrollar una oferta de créditos suficientes, con la cual se pueda satisfacer la demanda de créditos para emprendedores.
5. Se recomienda a las instituciones financieras solicitar garantías fiduciarias para el financiamiento de proyectos emprendedores, considerando que otras garantías tales como vehículos, mobiliario, mercadería o bienes inmuebles no son las más

adecuadas, considerando los costos que implica la valuación y registros que esto conlleva para la institución, estos costos son muy elevados para los montos de financiamiento y la dinámica de solicitud de recursos que un emprendimiento por naturaleza demanda.

6. A las instituciones financieras se recomienda desarrollar planes de capacitación para los emprendedores, enfocadas en desarrollar sus capacidades administrativas para incrementar las probabilidades de éxito de sus proyectos, así como otorgar recursos basados en una evaluación con enfoque en las variables cuantitativas, cualitativas, potencial del negocio, manteniendo un monitoreo completo del emprendimiento a lo largo de su operación.
7. Se recomienda a las instituciones financieras identificar las principales características de los emprendedores como sujetos de crédito y del emprendimiento como fuente de ingresos para el pago de financiamiento, con el objeto de identificar a los sujetos de créditos aptos para otorgar financiamiento, de acuerdo al apetito de riesgo de cada institución.

7 Fuentes de Información

Bibliografía

1. Baca, G. (2013). *Evaluación de Proyectos*. México DF: Mc Graw Hill.
2. Cavallo, E. (2016). *Ahorrar para desarrollarse: como América Latina y el Caribe puede ahorrar más y mejor*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
3. Cerutti, M. (2003). *La Banca Regional México*. México D.F.: El Colegio de México. México DF, Fondo de Cultura Económica.
4. Congreso de la República de Guatemala. (02 de 10 de 2018). Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento. Guatemala, Guatemala.
5. Duarte, T., & Ruiz, M. T. (2009). *Emprendimiento, una opción para el desarrollo*. Pereira: Universidad Tecnológica de Pereira.
6. Emprendimiento, E. d. (1999). Santiago de Chile: Intec Chile.
7. Fabozzi, F. (1996). *Mercados e Instituciones Financieras*. Naucapan de Juárez, Edo. de México: Pretence Hall Hispanoamericana, S.A.
8. Formichella, M. M. (2002). El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo social. Buenos Aires: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.
9. Junta Monetaria. (2005). Junta Monetaria Resolución JM-93-2005. *Junta Monetaria Resolución JM-93-2005*.
10. Hernández, F. (2003). *La economía de la deuda lecciones desde México*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.
11. Larrain, F. (2002). *Macroeconomía en la Economía Global*. Buenos Aires: Pearson Education.
12. Lasio, V. (2015). *Financiamiento para Emprendedores Reporte Especial GEM Ecuador 2015*. Quito: Graduate School Management.

13. Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., & Rigolilni, J. (2014). *Emprendimiento en América Latina Muchas Empresas y Poca Innovación*. Washington DC: Banco Mundial.
14. María Messina, J. P. (s.f.). *Alternativas de Financiamiento para Emprendedores*. Uruguay.
15. María Messina, J. P. (s.f.). *Catálogo de Financiamiento para Emprendedores*. Emprenur.
16. Matiz, F. J. (2009). Investigación en emprendimiento, un reto para la construcción. *Revista EAN*, 169 - 182.
17. Minniti, M. (s.f.). *El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones*. Michigan: Southern Methodist University.
18. Pia, A. (2011). *Problemas de la asimetría de información en las Pymes*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires Facultad de Ciencias Económicas Doctorado.
19. Ramos, F. S. (2012). Emprendimiento y Economía Social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 128 - 151.
20. Samuelson, P. (1997). *Macroeconomía*. Madrid: McGraw Hill.
21. Sapag, N. (2014). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México, D. F.: McGraw Hill.
22. Vera, F. E. (2017). Microproyectos, emprendimientos sociales y sus limitaciones en el acceso a. *Revista Publicando*, 931 - 943.

E-grafía

23. Banco Mundial. (mayo de 2020). *Banco Mundial*. Recuperado de <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>

24. Monitor Global de Emprendimiento. (2018). *Guatemala Reporte Nacional 2017-2018*. Guatemala: GEM. Recuperado de <https://gem.ufm.edu/emprendimiento-en-guatemala/>
25. Monitor Global de Emprendimiento. (2019). *Global Entrepreneurship Monitor*. Recuperado de <https://gem.ufm.edu>
26. Morán, H. (2019). *Notas monetarias Banco de Guatemala*. Recuperado de www.banguat.com
27. Superintendencia de Bancos. (2019). *Superintendencia de Bancos Misión y visión*. Recuperado de www.sib.com.gt
28. Superintendencia de Bancos. (2020). *Superintendencia de Bancos Guatemala C. A.* Recuperado de <https://www.sib.gob.gt/>

8 Anexos

Tabla 7

Recursos disponibles

Recurso	Porcentaje por recursos seleccionado			Porcentaje de emprendedores que seleccionaron el recurso		
	Emprendedor	Con intención de negocio	Total	Emprendedor	Con intención de negocio	Total
Dinero	17%	21%	18%	40%	38%	40%
Vehículo	16%	21%	17%	40%	36%	39%
Proveedores	15%	9%	13%	36%	16%	29%
Nuevos clientes	13%	14%	13%	31%	24%	29%
Mercadería	13%	8%	12%	32%	15%	26%
Local	12%	8%	11%	30%	15%	25%
Maquinaria	8%	2%	7%	21%	4%	15%
Crédito	3%	11%	5%	7%	19%	11%
Terreno	3%	2%	2%	6%	4%	5%
Fiador	1%	3%	1%	2%	5%	3%
TOTAL	100%	100%	100%			

Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

Tabla 8

Ahorros por rango de edad

Rangos de edad	Nada	1 a 5 mil	5 a 10 mil	10 a 25 mil	más de 25 mil	Total
18-24	6	17	1	1	1	26
25-34	32	51	15	7	11	116
35-44	17	14	7	6	5	49
45-54	9	3	6	2	1	21
55- más	2	4	2			8
Total	66	89	31	16	18	220

Elaboración con datos obtenidos de cuestionario.

8.1 Cuestionario Emprendedores

Cuestionario para emprendedores, personas que tienen un negocio propio desarrollado sí mismos.

Buen día,

Actualmente se está realizando una investigación sobre el tema “Emprendimientos de nuevos negocios”, para el desarrollo de un Trabajo Profesional de Graduación en la Universidad de San Carlos de Guatemala. Solicitamos su ayuda para responder algunas preguntas. Las respuestas serán totalmente confidenciales y anónimas.

Gracias por las respuestas.

Sección 1: Clasificación de personas para el estudio

1. ¿Alguna vez inicio un negocio propio (emprendimiento)?
 - SI
 - NO
2. ¿Le gustaría desarrollar su propio negocio en el futuro? Desarrollar un emprendimiento
 - SI
 - NO

Si la respuesta es "SI", puede finalizar el cuestionario y pasar al cuestionario para "Emprendedores futuros".

Si la respuesta a las preguntas anteriores es "NO", puede finalizar el cuestionario, gracias por su participación en el estudio.

Sección 2: Información General

Características de los emprendedores

3. Ingrese su edad
4. Seleccione su género
 - M
 - F
5. ¿Qué lo motivo a emprender su propio negocio?
 - Necesidad de generar mayores ingresos
 - Desempleo
 - Oportunidad de negocio
 - Tenía tiempo disponible
6. ¿Cuándo inicio con su negocio ya tenía un plan?
 - SI
 - NO
7. ¿Cuánto tiempo le dedica su negocio propio (emprendimiento)?
 - Todo mi tiempo
 - La mitad de mi tiempo
 - Solo fines de semana
 - Mi tiempo libre
 - Algunos días de la semana
8. ¿Hace cuánto inicio su emprendimiento?
 - Menos de 1 año
 - De 1 a 3 años
 - De 3 a 5 años
 - Más de 5 años

9. Seleccione el nivel de ventas mensual de su emprendimiento

Cifras en quetzales

- 0 a 10 mil
- 10 a 25 mil
- 25 a 50 mil
- 50 a 100 mil
- más de 100 mil

10. Seleccione a que se dedica en su emprendimiento

- Comercio (compra venta de productos)
- Producción (elaboración y venta de productos)
- Servicios
- Agricultura
- Otros

Sección 3: Recursos

Recursos para el desarrollo del emprendimiento

11. ¿Cuándo inicio tenía los recursos o dinero suficiente para iniciar el emprendimiento?

- SI
- NO

12. ¿Qué tenía ya disponible cuando inicio el negocio?

- Dinero
- Mercadería
- Local
- Vehículo
- Terreno
- Crédito
- Fiador
- Maquinaria
- Nuevos clientes
- Más proveedores

13. ¿Cuánto dinero necesito para iniciar el negocio?

- Menos 5 mil
- 5 a 10 mil
- 10 a 25 mil
- 25 a 50 mil
- 50 a 100 mil
- Más 100 mil

14. ¿Cuánto ahorro tenía para el inicio del emprendimiento?

- Nada
- 1 a 5 mil
- 5 a 10 mil
- 10 a 25 mil
- más de 25 mil

15. ¿Quiénes le apoyaron con dinero para iniciar el negocio?

- Familiares
- Amigos
- Banco
- Otro emprendedor
- Nadie

16. Si quisiera hacer una mejora a su negocio, ingrese el monto que necesitaría

- Q

Sección 4: Bancarización

Acceso a productos de Bancos

17. ¿Tiene algún producto bancario (créditos, tarjetas, cuentas)?

- SI
- NO

18. ¿Qué productos bancarios tiene?

- Cuenta de ahorros
- Cuenta monetaria
- Crédito
- Tarjeta de crédito
- Ninguno
- Otros

19. ¿Qué garantía puede presentar para solicitar un préstamo para el negocio?

- Terreno
- Casa
- Fiador
- Vehículos
- Otros

Sección 5: Riesgos

Riesgos de emprender

20. ¿Cuáles considera como los riesgos de emprender un negocio?

- Bajas ventas
- Compras caras
- Pocos clientes
- Precios altos
- Delincuencia
- Caminos malos

21. ¿Sabe qué hacer si el emprendimiento falla?

- SI
- NO

8.2 Emprendedores Potenciales

Cuestionario para personas que desean emprender un nuevo negocio propio en el futuro.

Buen día,

Actualmente se está realizando una investigación sobre el tema “Emprendimientos de nuevos negocios”, para el desarrollo de un Trabajo Profesional de Graduación en la Universidad de San Carlos de Guatemala. Solicitamos su ayuda para responder algunas preguntas. Las respuestas serán totalmente confidenciales y anónimas.

Gracias por las respuestas.

Sección 1: Clasificación de personas para el estudio

1. ¿Alguna vez inicio un negocio propio (emprendimiento)?
 - SI
 - NO

¿Le gustaría desarrollar su propio negocio en el futuro?

- SI
- NO

Sección 2: Información General

Características de los emprendedores

2. Ingrese su edad

3. Seleccione su género
 - M
 - F

4. ¿Qué lo motiva a emprender un negocio en el futuro?
 - Necesidad de generar mayores ingresos
 - Desempleo
 - Oportunidad de negocio
 - Tiempo disponible

5. ¿Tiene algún plan para desarrollar su emprendimiento?
 - SI
 - NO

6. ¿Cuánto tiempo le dedicaría su negocio propio (emprendimiento)?
 - Todo mi tiempo
 - La mitad de mi tiempo
 - Solo fines de semana
 - Mi tiempo libre
 - Algunos días de la semana

7. ¿Dentro de cuánto tiempo le gustaría desarrollar su emprendimiento?
 - Menos de 1 año

- Entre 1 y 3 años
- Entre 3 y 5 años
- Más de 5 años

8. Seleccione el nivel de ventas que estima para su emprendimiento

Cifras en quetzales

- 0 a 10 mil
- 10 a 25 mil
- 25 a 50 mil
- 50 a 100 mil
- más de 100 mil

9. Seleccione a que se dedicaría en su futuro emprendimiento

- Comercio (compra venta de productos)
- Producción (elaboración y venta de productos)
- Servicios
- Agricultura
- Otros

Sección 3: Recursos

Recursos para el desarrollo del emprendimiento

10. ¿Tiene recursos o dinero para desarrollar su emprendimiento?

- SI
- NO

11. ¿Qué tengo disponible para desarrollar mi emprendimiento?

- Dinero
- Mercadería
- Local
- Vehículo
- Terreno
- Crédito
- Fiador
- Maquinaria
- Nuevos clientes
- Más proveedores

12. ¿Cuánto dinero necesita para emprender un negocio?

- Menos 5 mil
- 5 a 10 mil
- 10 a 25 mil
- 25 a 50 mil
- 50 a 100 mil
- más 100 mil

13. ¿Cuánto ahorro tengo para el inicio del emprendimiento?

- Nada
- 1 a 5 mil

- 5 a 10 mil
- 10 a 25 mil
- más de 25 mil

14. ¿Quiénes considera que le podrían apoyar con el financiamiento (préstamo) para el emprendimiento?

- Familiares
- Amigos
- Banco
- Otro emprendedor
- Nadie

15. Ingrese el monto que le hace falta aproximadamente, para iniciar su negocio

Q

Sección 4: Bancarización

Acceso a productos de Bancos

16. ¿Tiene algún producto bancario (créditos, tarjetas, cuentas)?

- SI
- NO

17. ¿Qué productos bancarios tiene?

- Cuenta de ahorros
- Cuenta monetaria
- Crédito
- Tarjeta de crédito
- Ninguno
- Otros

18. ¿Qué garantía podría presentar para solicitar un préstamo para el negocio?

- Terreno
- Casa
- Fiador
- Vehículos
- Otros

Sección 5: Riesgos

Riesgos de emprender

20 ¿Cuáles son las principales dificultades para emprender un negocio?

- Falta de dinero
- Es difícil hacer negocios
- Delincuencia

- **No se sabe por dónde empezar**
- **Falta de experiencia**
- **Nadie da préstamos para empezar**

19. ¿Cuáles considera como los riesgos de emprender un negocio?

- Bajas ventas
- Compras caras
- Pocos clientes
- Precios altos
- Delincuencia
- Caminos malos

20. ¿Sabe qué hacer si el emprendimiento falla?

- SI
- NO

9 Índice de cuadros y gráficas

Gráfica 1 <i>Porcentaje de emprendedores por etapa</i>	26
Gráfica 2 Edad promedio por etapa de emprendimiento.....	27
Gráfica 3 <i>Cantidad de emprendedores por edad y etapa de emprendimiento</i>	28
Gráfica 4 Participación de los emprendedores por etapa en cada edad.....	29
Gráfica 5 Género de los emprendedores.....	30
Gráfica 6 Participación de los emprendedores por género en cada etapa.....	31
Gráfica 7 Proporción de nivel educativo.....	32
Gráfica 8 Nivel de ocupación en el negocio.....	33
Gráfica 9 Nivel de ocupación por etapa de emprendimiento.....	34
Gráfica 10 Reconocimiento del emprendimiento e intención emprendedora.....	36
Gráfica 11 Habilidades percibidas e intención emprendedora.....	37
Gráfica 12 Oportunidades para la intención y tasa de actividad emprendedora.....	38
Gráfica 13 Motivaciones para el desarrollo de emprendimientos.....	39
Gráfica 14 Clasificación de recursos para cubrir necesidades.....	40
Gráfica 15 Recursos suficientes para el desarrollo del emprendimiento por rango de edad.....	41
Gráfica 16 Recursos disponibles por emprendedor.....	42
Gráfica 17 Recursos disponibles por género.....	44
Gráfica 18 Ahorros disponibles.....	45
Gráfica 19 Ahorros por rango de edad.....	46
Gráfica 20 Ahorros por recursos disponibles.....	47
Gráfica 21 Proporción de nivel educativo por etapa de emprendimiento.....	48
Gráfica 22 Monto necesario para inversión.....	50
Gráfica 23 Monto necesario para inversión por rangos de edad.....	51
Gráfica 24 Fuente de financiamiento para el emprendimiento.....	52
Gráfica 25 Proporción de ahorro disponible por monto necesario para el desarrollo del emprendimiento.....	53
Gráfica 26 Emprendedores bancarizados.....	55
Gráfica 27 Emprendedores bancarizados por rango de edad.....	56

Gráfica 28 Tipo de productos bancarios que poseen los emprendedores	57
Gráfica 29 Saldo de Cartera Crediticia.....	59
Gráfica 30 Crecimiento interanual por tipo de saldo	60
Gráfica 31 Proporción de saldo de créditos productivos	61
Gráfica 32 Crecimiento de saldo interanual	62
Gráfica 33 Principales Bancos para la atención de créditos productivos menores	63
Gráfica 34 Principales Bancos para la atención de créditos productivos menores	64
Gráfica 35 Garantías que los emprendedores pueden otorgar para financiamientos ...	65
Gráfica 36 Emprendedores con planes para el inicio del proyecto	66
Gráfica 37 Emprendedores con planes para el inicio del proyecto	67
Gráfica 38 Retos para el desarrollo del emprendimiento	68
Gráfica 39 Retos por edad de emprendedor	69
Gráfica 40 Riesgos en el desarrollo de emprendimientos	70
Gráfica 41 Planes de acción si el emprendimiento fracasa.....	71
Gráfica 42 Monto necesario para el financiamiento por tipo de emprendedor	72
Gráfica 43 Productos bancarios por fuente de financiamiento potencial.....	73
Gráfica 44 Productos bancarios por fuente garantía	74
Gráfica 45 Productos bancarios por fuente de financiamiento potencial.....	75
Tabla 1 Identificación de persona emprendedora	76
Tabla 2 Información financiera del emprendedor	77
Tabla 3 Garantías	77
Tabla 4 Información de emprendimiento	78
Tabla 5 Solicitud de financiamiento.....	78
Tabla 6 Evaluación de riesgos de emprendimiento.....	79
Tabla 7 Recursos disponibles	87
Tabla 8 Ahorros por rango de edad	87