

**UNIVERSIDAD PANAMERICANA**  
Facultad de Ciencias Económicas  
Licenciatura en Administración de Empresas



**Emprendimiento comercial como alternativa laboral en la  
Ciudad de Guatemala**  
(Artículo Científico – Trabajo de Graduación)

Sergio Alexander Motta Gordillo

Guatemala, marzo 2020

**Emprendimiento comercial como alternativa laboral en la  
Ciudad de Guatemala**  
(Artículo Científico – Trabajo de Graduación)

Sergio Alexander Motta Gordillo

Lic. Josué Roberto Zabala Vázquez (**Asesor**)

Licda. Analucía Lau de Asensio (**Revisor**)

Guatemala, marzo 2020

**AUTORIDADES DE UNIVERSIDAD PANAMERICANA**

**M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus**

Rector

**Dra. Alba Aracely Rodríguez de González**

Vicerrectora Académica

**M. A. César Augusto Custodio Cobar**

Vicerrector Administrativo

**EMBA. Adolfo Noguera Bosque**

Secretario General

**AUTORIDADES FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**M.A. Ronaldo Antonio Girón Díaz**

Decano

**Lic. Samuel Aron Zabala Vásquez**

Coordinador

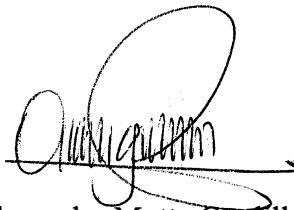
Guatemala 26 de octubre de 2019

Señores:  
Facultad de Ciencias Económicas  
Presente

Por este medio doy fe que soy el autor del artículo científico titulado “**Emprendimiento comercial como alternativa laboral en la Ciudad de Guatemala**” y confirmo que respeté los derechos de autor de las fuentes consultadas y consigné las citas correspondientes.

Acepto la responsabilidad como autor del contenido de este Artículo científico y para efectos legales soy el único responsable de su contenido.

Atentamente,



Sergio Alexander Motta Gordillo  
Licenciatura en Administración de Empresas  
Carné No.: 201500881



**UPANA**  
Universidad Panamericana  
"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

REF.: UPANA.C.C.E.E.0000001-2020-L.

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
GUATEMALA, 24 de febrero de 2020  
DICTAMEN**

**Tutor:** Licenciado Josué Zabala Vásquez  
**Revisor:** Licenciada Analucía Lau Sosa  
**Carrera:** Licenciatura en Administración de Empresas

**Tesis titulada:** "Emprendimiento comercial como alternativa laboral en la Ciudad de Guatemala".

**Presentada por:** Sergio Alexander Motta Gordillo

Decanatura autoriza la impresión, como requisito previo a la graduación profesional.

**En el grado de:** Licenciado

M.A. Ronaldo Antonio Gilón  
Decano  
Facultad de Ciencias Económicas



Guatemala, 26 de octubre de 2019

Señores  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad Panamericana  
Presente

Estimados Señores:

En relación a la Asesoría del Artículo Científico titulado: **“Emprendimiento comercial como alternativa laboral en la Ciudad de Guatemala”**, realizado por Sergio Alexander Motta Gordillo, carné 201500881, estudiante de la Licenciatura en Administración de Empresas, he procedido a la Asesoría del mismo, observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, extiendo por este medio dictamen de aprobado.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.



Lic. Josué Roberto Zabala Vásquez  
Colegiado Activo 15017

Guatemala, 13 de noviembre 2,019

Señores

Facultad de Ciencias Económicas

Universidad Panamericana

Presente

Estimados Señores:

Con relación al Artículo científico titulado: **“Emprendimiento Comercial como alternativa laboral en la Ciudad de Guatemala”**, realizado por Sergio Alexander Motta Gordillo, carné 201500881, estudiante de la Licenciatura en Administración de Empresas, he procedido a la Revisión del mismo, haciendo constar que cumple con los requerimientos de estilo establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, extiendo por este medio dictamen de aprobado.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes,



---

Licda. Analucía Lau Sosa de Asensio

Colegiado Activo No. 25956

## **Dedicatoria**

### **A Dios**

Por darme la vida, y dotarme de salud, inteligencia, fortaleza y valentía para permitirme realizar mis metas hasta ahora.

### **A mis padres**

Por ser un pilar fundamental en mi vida, por educarme de la mejor manera y brindarme todo su amor incondicional.

### **A mi esposa**

Por demostrarme su apoyo y amor en todos estos años que hemos compartido de vida, por estar conmigo incondicionalmente.

### **A mi asesor**

Por ser parte fundamental en la culminación de este artículo científico, y por apoyar en el desarrollo del mismo con sus conocimientos profesionales.



# Contenido

	<b>Página</b>
<b>Abstract</b>	i
<b>Introducción</b>	ii
<b>Capítulo 1</b>	
<b>Metodología</b>	1
1.1 Planteamiento del problema	1
1.2 Pregunta de investigación	2
1.3 Objetivos de investigación	2
1.3.1 Objetivo general	2
1.3.2 Objetivos específicos	2
1.4 Definición del tipo de investigación	2
1.4.1 Investigación descriptiva	2
1.5 Sujeto de investigación	2
1.6 Alcance de la investigación	3
1.6.1 Temporal	3
1.6.2 Geográfica	3
1.7 Definición de la muestra	3
1.7.1 Empleo muestra infinita	3
1.8 Instrumentos de investigación	4
1.9 Recolección de datos	4
1.10 Procesamiento y análisis de datos	5
<b>Capítulo 2</b>	
<b>Resultados</b>	6
2.1. Presentación de resultados	6
2.1.1 Cuestionario a emprendedores	6
<b>Capítulo 3</b>	
<b>Discusión</b>	21
3.1 Extrapolación	21
3.2 Hallazgos y análisis general	29
3.3 Conclusiones	30
<b>Referencias</b>	31
Bibliográficas	31
Digitales	31
<b>Anexos</b>	32

## **Abstract**

Actualmente, es importante advertir la iniciativa de personas que deciden emprender negocios propios debido al nivel de desempleo que se vive en el país, deseos de construir un negocio donde puedan ser jefes autónomos y organizar las actividades de acuerdo a sus necesidades. Por lo tanto, el objeto de estudio para este artículo científico es saber si emprender un negocio comercial es una alternativa para la economía personal.

Es importante identificar la problemática a la que se exponen los emprendedores; en su mayoría se pudo constatar que no tenían, como mínimo conocimientos administrativos básicos, lo cual posiblemente los llevaría a emprender negocios con poco tiempo de vida y en corto plazo debieran anular operaciones, puesto que no tenían un plan para contrarrestar las problemáticas que les presentara el mercado. El análisis se llevó a cabo mediante resultados de encuestas realizadas a emprendedores en la Ciudad de Guatemala.

## **Introducción**

El presente artículo científico se realiza con el objetivo general de determinar si emprender un negocio es la mejor alternativa para generar ingresos económicos; mediante los resultados obtenidos de las encuestas realizadas se puede evidenciar el alto porcentaje de las personas que deciden emprender; sin embargo, no todos tienen la preparación o conocimientos administrativos para realizar su emprendimiento, aun así, se pudo observar que muchas personas deciden iniciar sus negocios únicamente con la experiencia y conocimiento que tienen del mismo.

El documento comprende de tres capítulos desarrollados de la siguiente forma:

Capítulo 1, que lleva por nombre Metodología, en el mismo se plantea el problema, objetivo general y objetivos específicos para determinar el sujeto de investigación al cual se le denomina Emprendedores; así mismo, se utilizaron como instrumentos de investigación las encuestas y la observación para la recolección de datos, finalmente se realiza el procesamiento y análisis de datos.

Capítulo 2, llamado Resultados, seguido de la recolección, procesamiento y análisis de datos, la información obtenida por medio de las encuestas es tabulada para presentarla en gráficas y que puedan ser interpretadas.

Capítulo 3, llamado Discusión, se infiere realizando una comparación de los resultados finales de la investigación y citas bibliográficas sobre opiniones de profesionales en el tema para poder realizar un análisis concreto y con fundamentos.

Para finalizar, se encuentran las conclusiones, las cuales responden al objetivo general y objetivos específicos planteados al inicio de la investigación.

# Capítulo 1

## Metodología

### 1.1 Planteamiento del problema

Emprendimiento es una palabra que hoy en día se ha vuelto muy popular ya que una gran mayoría de personas quieren empezar y administrar negocios propios debido a sus necesidades económicas, sumado al deseo de ser su propio jefe y organizar el negocio de acuerdo a sus necesidades, sin embargo, también es importante tomar en cuenta que requiere más esfuerzos personales, más horas de trabajo y la responsabilidad de hacer que un negocio propio funcione, dependen de ellos mismos, no tienen un ingreso fijo y en ocasiones las ventas pueden aumentar como también pueden disminuir.

Es importante mencionar que algunas personas que laboran para una empresa, también crean su emprendimiento para obtener un ingreso extra sin embargo es más complicado de realizarlo debido a la inversión inicial para los nuevos negocios y el factor tiempo que requiere la organización del mismo.

Para emprender un negocio es necesario identificar los riesgos a los que se encuentran propensos los emprendedores, puesto que se pone en peligro el ingreso económico o el capital que se invierte en el nuevo negocio.

En la Ciudad de Guatemala se encuentra una representativa variedad de emprendedores que se dedican a una diversidad de negocios, por lo que existe una viabilidad alta para la obtención de información y así evaluar si estos son rentables y pueden tener la productividad para ya no regresar a un trabajo en el sector público o privado.

## 1.2 Pregunta de investigación

¿Emprender un negocio comercial es una alternativa para la economía personal en la Ciudad de Guatemala?

## 1.3 Objetivos

### 1.3.1 Objetivo General

- Determinar si emprender un negocio es la alternativa mayormente viable que tenga como beneficio una respuesta económica favorable.

### 1.3.2 Objetivos Específicos

- Identificar si los emprendedores cuentan con un empleo estable o son personas desempleadas.
- Detallar el beneficio que obtienen los emprendedores al momento de trabajar en sus propios negocios dentro de la Ciudad de Guatemala.
- Identificar si los emprendedores tienen conocimientos administrativos para emprender un negocio comercial en la Ciudad de Guatemala.

## 1.4 Definición del tipo de investigación

### 1.4.1 Investigación descriptiva

En esta investigación se utilizó el tipo descriptivo; la misma únicamente pretende recopilar información que permita determinar si emprender un negocio tiene como beneficio una respuesta económica favorable.

## 1.5 Sujeto de investigación

Para la presente investigación descriptiva, se determinó como sujeto de estudio:

## Sujeto 1: Emprendedores

- Emprendedores que tienen como iniciativa un negocio comercial en la Ciudad de Guatemala.
- Personal que desee emprender un negocio y desligarse de su empleo.
- Personal emprendedor con experiencia en los negocios.
- Personas que puedan brindar datos e información necesaria para llevar a cabo la investigación.

## 1.6 Alcance de la investigación

### 1.6.1 Alcance temporal

Para llevar a cabo el presente estudio, el tiempo necesario para su realización y desarrollar un correcto análisis e interpretación de resultados, tuvo como inicio el día 11 de agosto de 2019 y finalizó el día 25 de octubre de 2019.

### 1.6.2 Alcance geográfico

La investigación tuvo como sede para el estudio la Ciudad de Guatemala, teniendo como objeto de investigación emprendedores que desean impulsar e implementar un negocio como alternativa laboral, o medio para generar ingresos.

## 1.7 Definición de la muestra

### 1.7.1 Empleo muestra infinita

En la presente investigación se utilizó una muestra tipo infinita puesto que existe una gran cantidad de emprendedores que se dedican a diferentes actividades económicas. La muestra estuvo compuesta, para la obtención de datos por 128 emprendedores en la Ciudad de Guatemala. Se aplicó una fórmula para calcular muestras de poblaciones infinitas, detallada a continuación:

$$n = \frac{Z^2 p q}{e^2}$$

$$n = \frac{1.81^2 * 0.50 * 0.50}{0.08^2} = 127.97$$

$$n = 128$$

Simbología de la fórmula:

n: tamaño de la muestra

$z^2$ : nivel de confianza del 93%,  $z=1.81$

p: probabilidad de éxito 0.5

q: probabilidad de fracaso  $1-p = 0.5$

$e^2$ : error muestral al cuadrado 0.08

## 1.8 Instrumentos de Investigación

En la presente investigación descriptiva se empleó como herramienta para la obtención de datos:

Cuestionario a emprendedores:

Se realizó un cuestionario a emprendedores de negocios comerciales de la Ciudad de Guatemala, el cual constó de 15 preguntas las escalas que utilizó son las siguientes: nominales, ordinales, de intervalo, con opciones dicotómicas y de selección múltiple.

La temática que abordó el cuestionario fue: Aplicación de conocimientos administrativos, avances e información general del negocio.

## 1.9 Recolección de Datos

La obtención de datos se llevó a cabo mediante la recolección de estos por medio de encuestas que contaban con 15 preguntas con opción de respuesta múltiple, a 131 emprendedores de la Ciudad de Guatemala, los días 16, 17 y 18 de agosto de 2019.

Logrando obtener una cantidad acertada en cuanto a la muestra infinita conformada por 128 personas.

### 1.10 Procesamiento y Análisis de Datos

La información recolectada por medio de la encuesta fue trabajada en el programa Microsoft Excel para la tabulación de los datos obtenidos en donde se generaron tablas para el ordenamiento y clasificación de datos, así como la creación de gráficas para una mejor representación; se determinaron porcentajes de respuesta de cada pregunta planteada a los emprendedores.

Estas herramientas permitieron presentar agrupación de datos o respuestas que se presentan en el capítulo siguiente.



## Capítulo 2

### Resultados

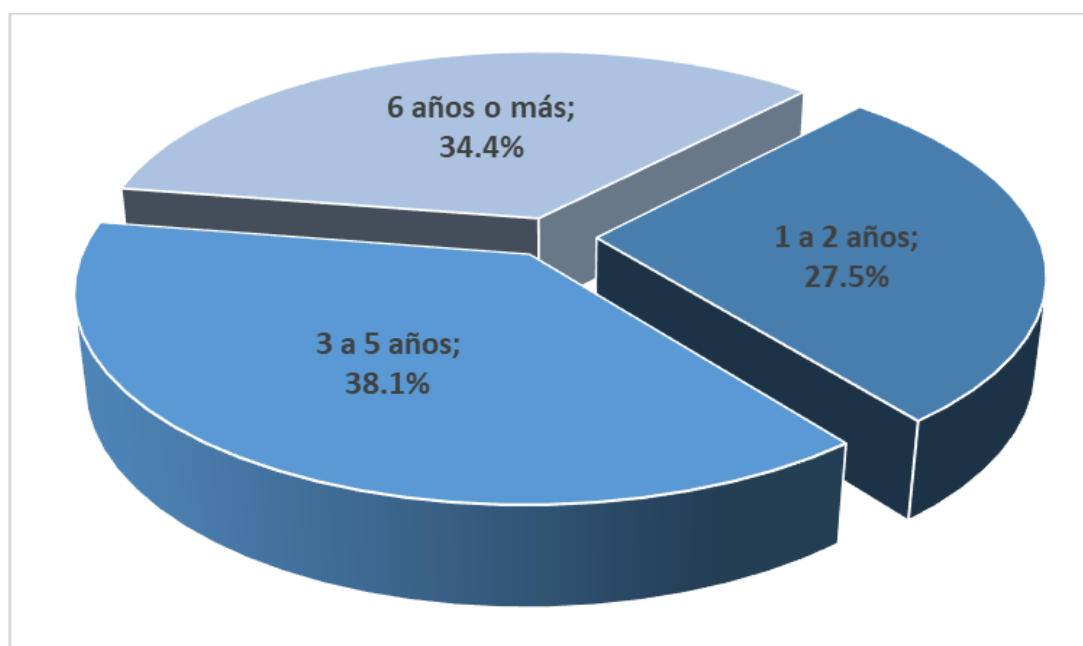
#### 2.1 Presentación de resultados

##### 2.1.1 Cuestionario a emprendedores

Con el objetivo de conocer la perspectiva de las personas participantes en el estudio respecto al emprendimiento, se desarrolló una encuesta, con 15 preguntas dicotómicas, a continuación, se presentan los resultados

#### Ilustración No. 1

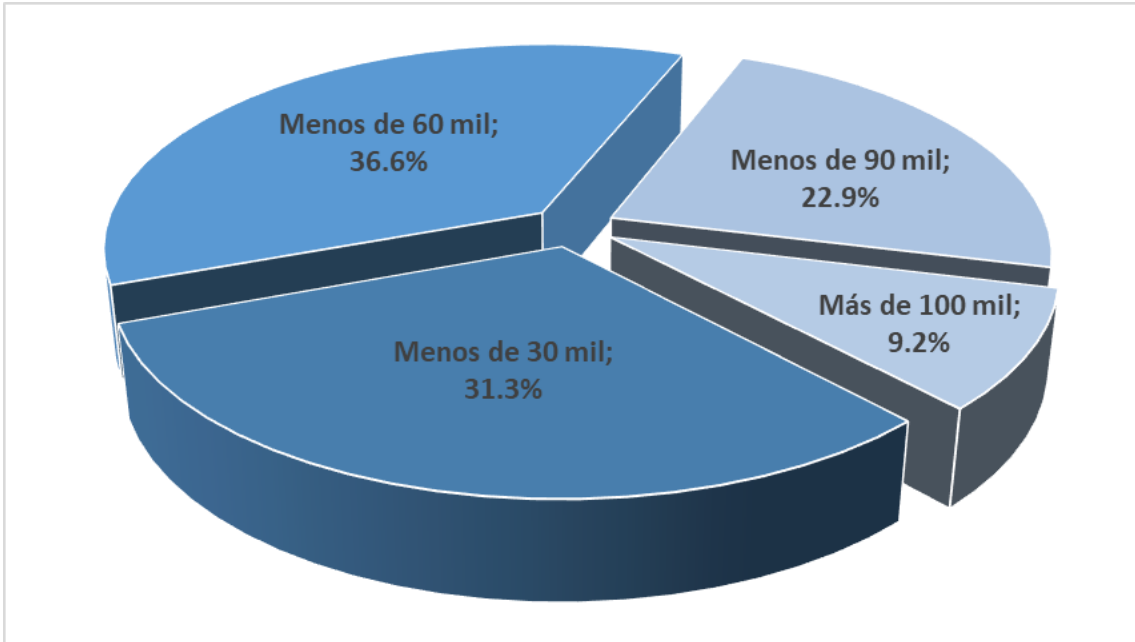
Gráfica 1: ¿Cuántos años tiene de emprender su propio negocio?



Fuente: Elaboración Propia, 2019

## Ilustración No. 2

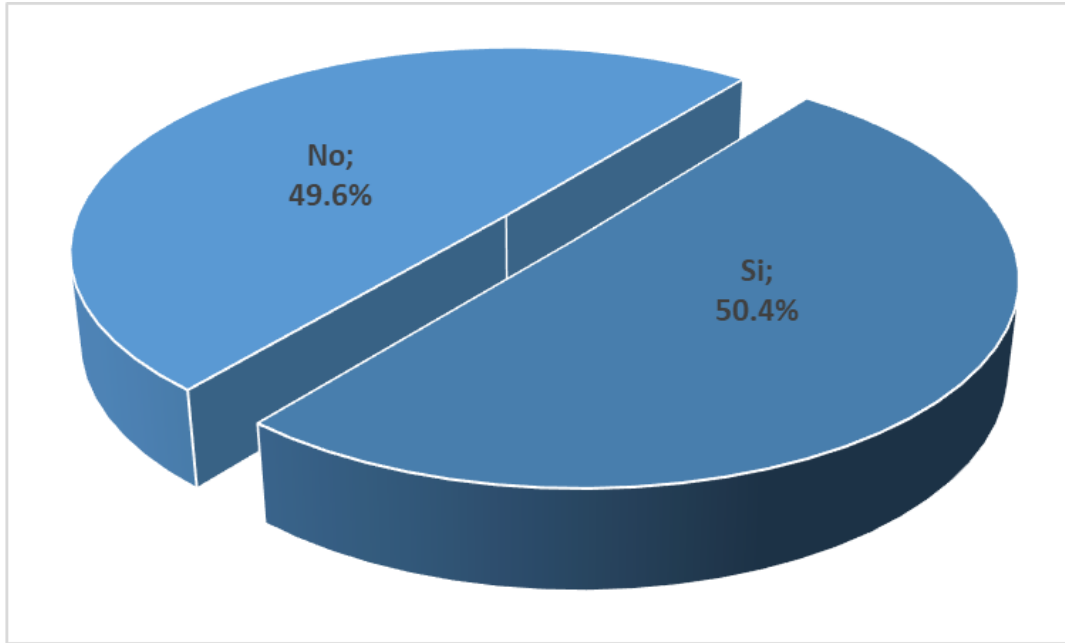
Gráfica 2: ¿Con cuánto capital inicio su negocio?



Fuente: Elaboración Propia, 2019

### Ilustración No. 3

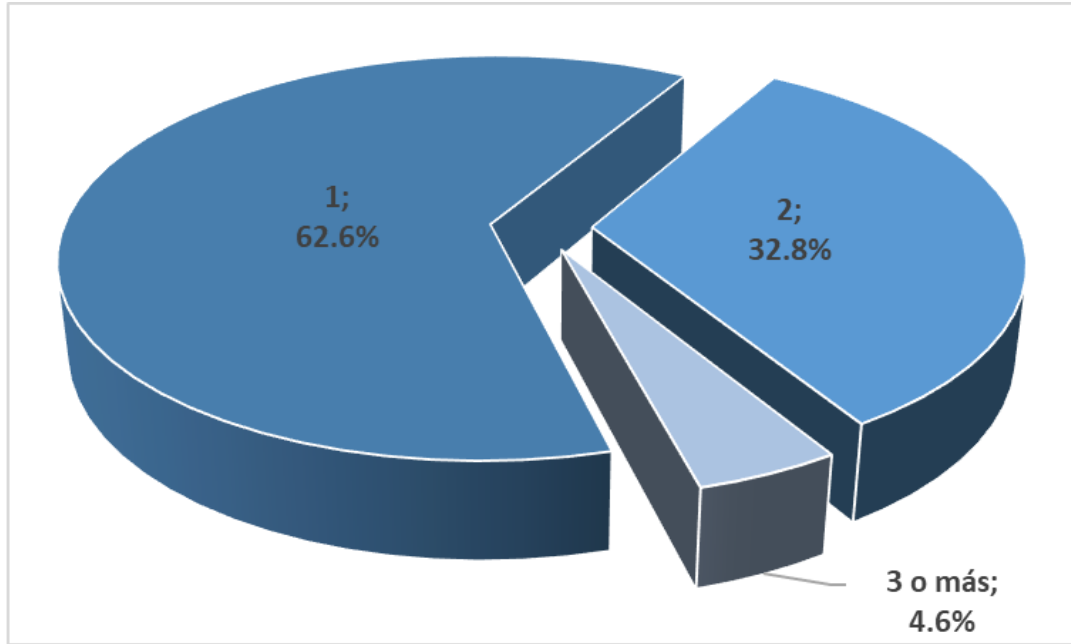
Gráfica 3: ¿Tiene otros ingresos aparte de su negocio?



Fuente: Elaboración Propia, 2019

#### Ilustración No. 4

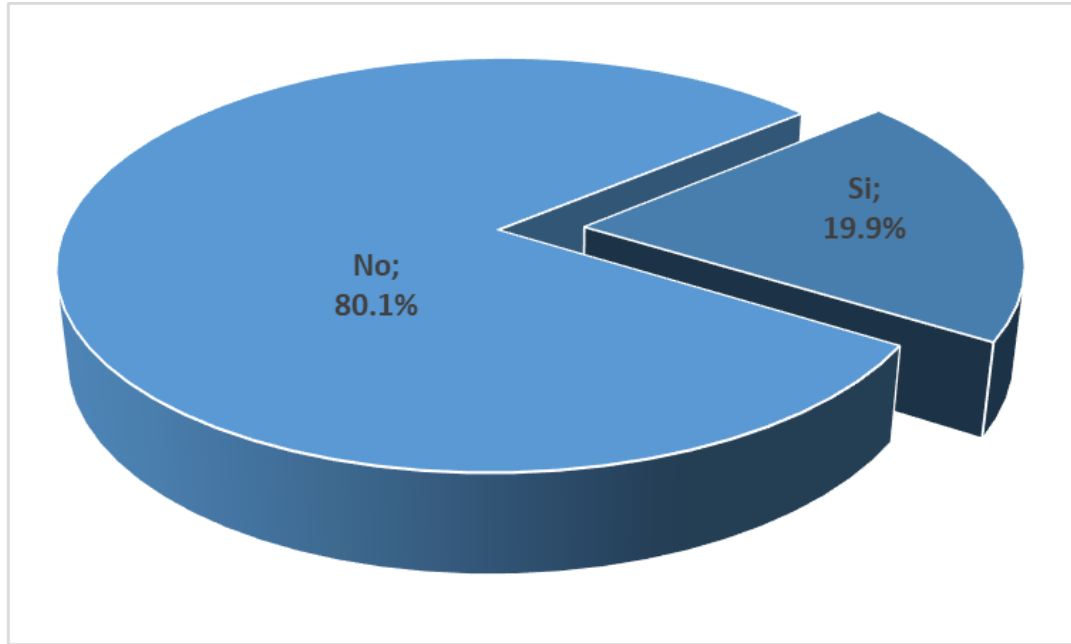
Gráfica 4: ¿Cuántos negocios comerciales tiene?



Fuente: Elaboración Propia, 2019

### Ilustración No. 5

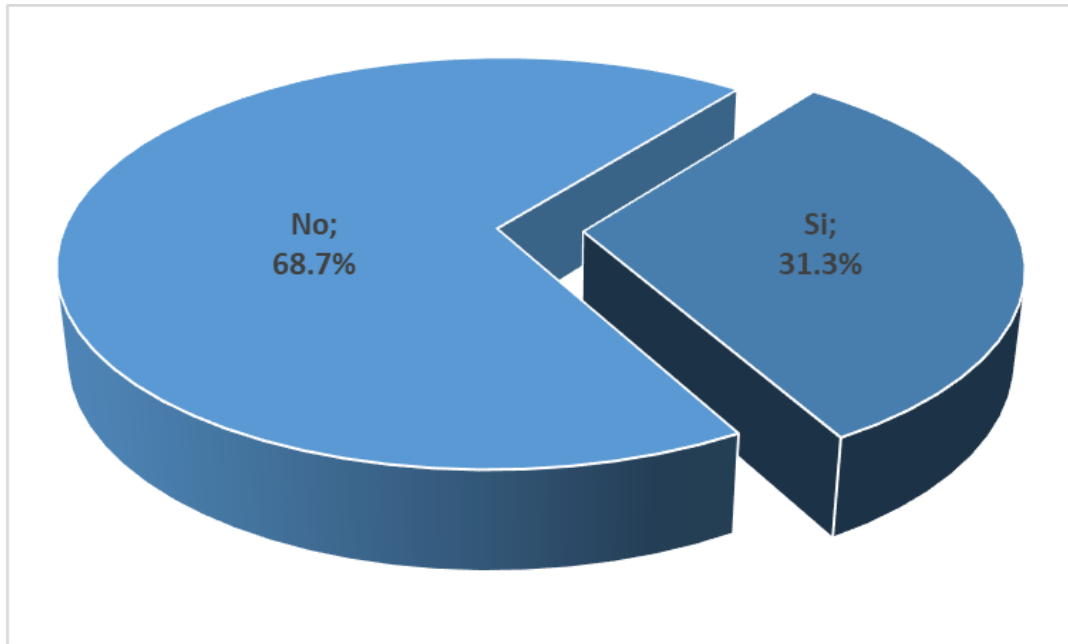
Gráfica 5: ¿Existe una estructura organizacional en su negocio?



Fuente: Elaboración Propia, 2019

### Ilustración No. 6

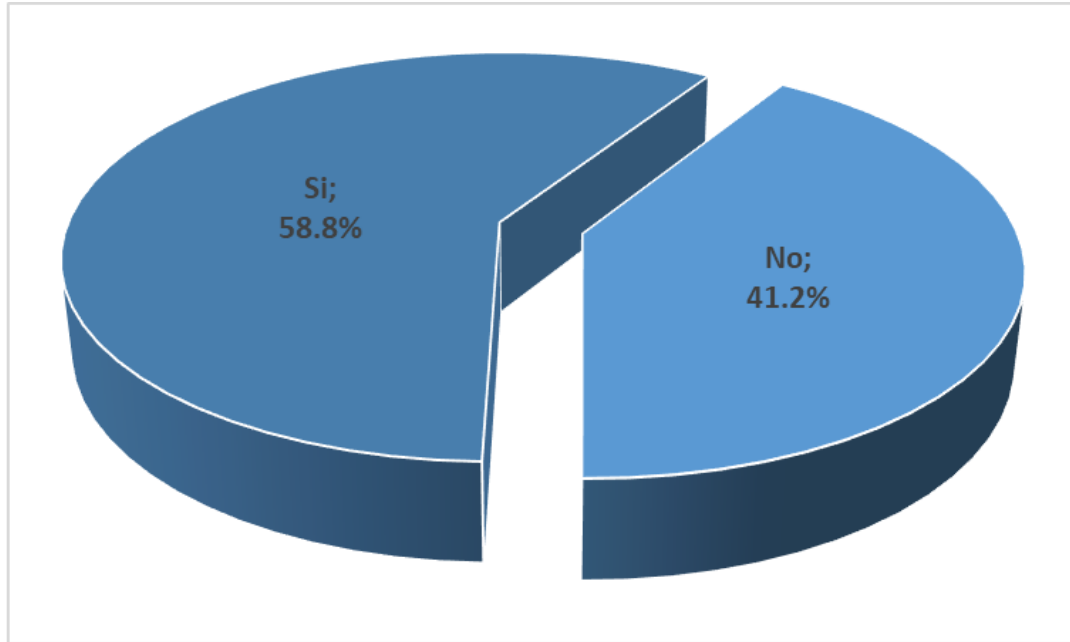
Gráfica 6: ¿Implementó el proceso administrativo en su negocio?



Fuente: Elaboración Propia, 2019

### Ilustración No. 7

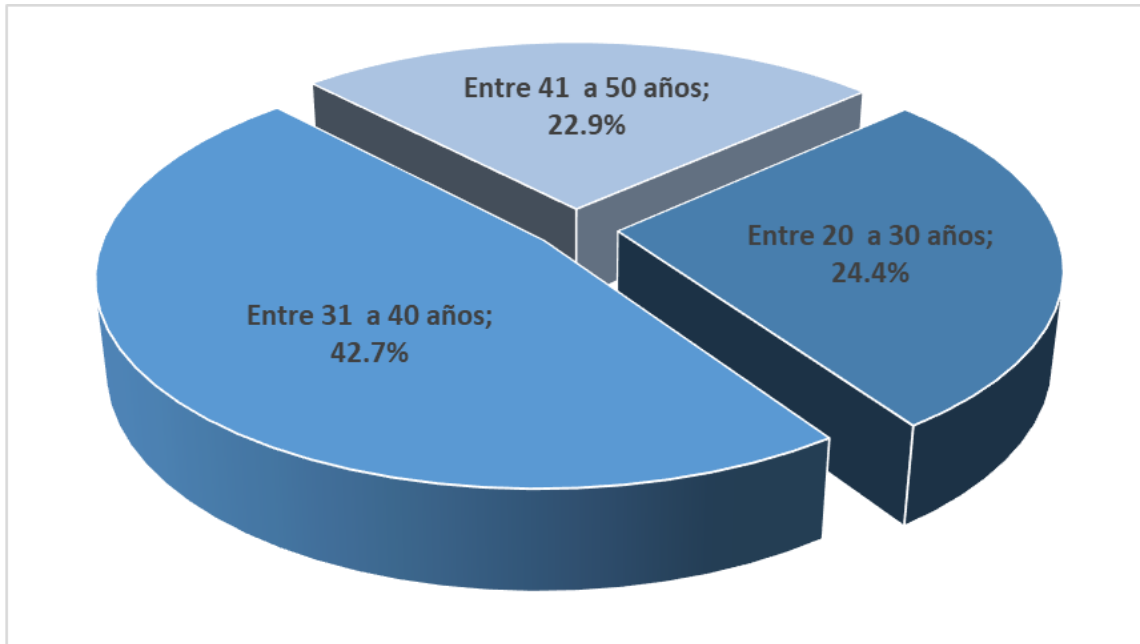
Gráfica 7: ¿Cuentan con estrategias y métodos para aumentar sus ingresos?



Fuente: Elaboración Propia, 2019

### Ilustración No. 8

Gráfica 8: ¿A qué edad empezó su negocio?

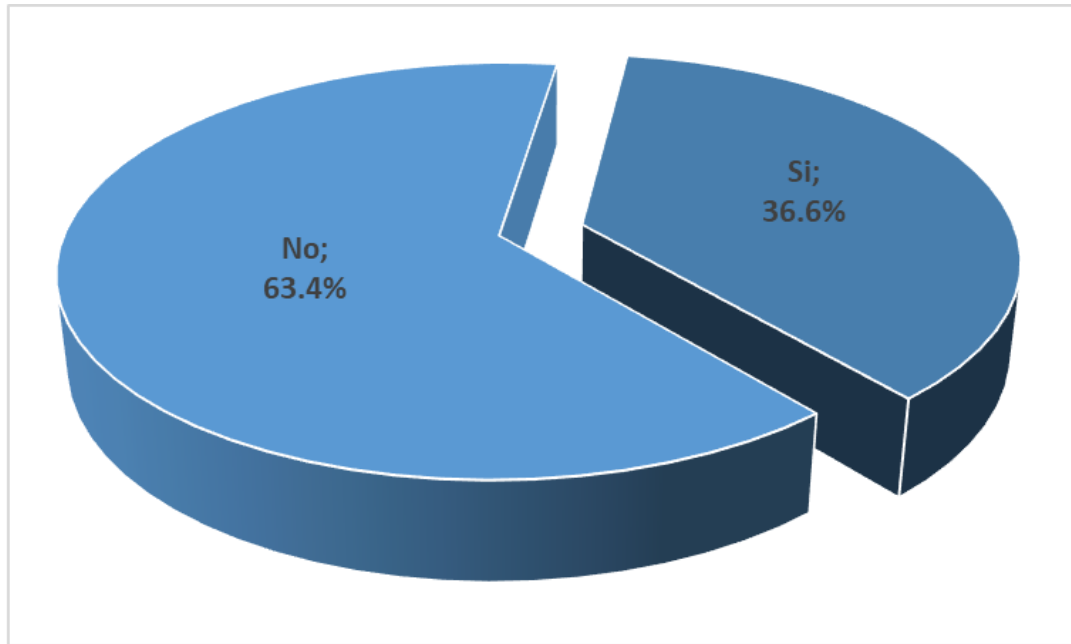


Fuente: Elaboración Propia, 2019



### Ilustración No. 9

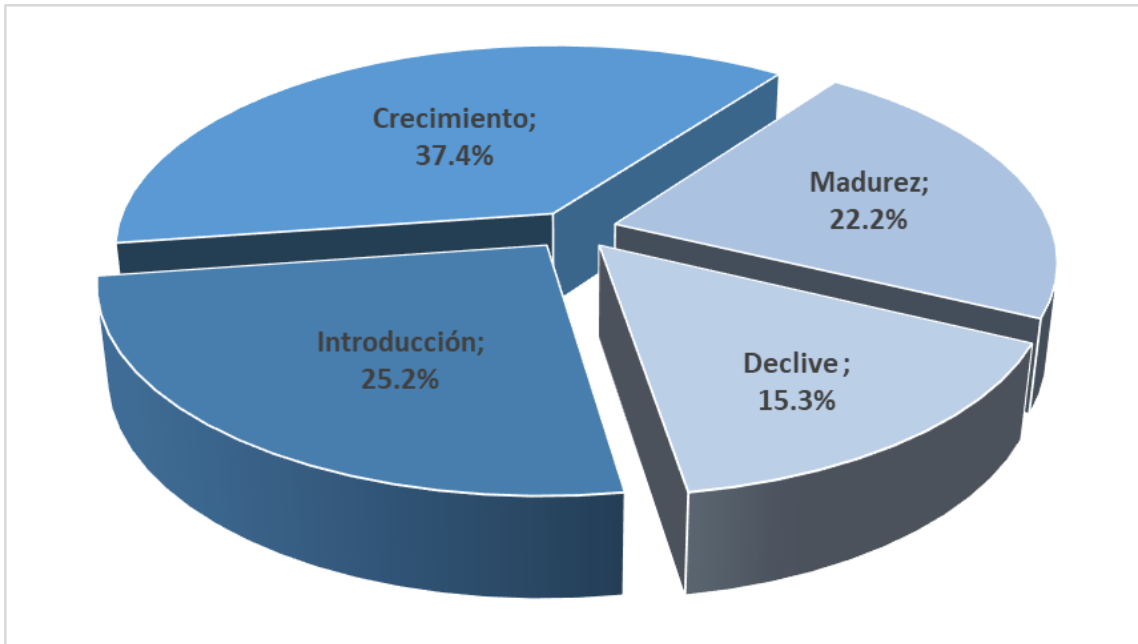
Gráfica 9: ¿Implementó la planeación estratégica en su negocio?



Fuente: Elaboración Propia, 2019

### Ilustración No. 10

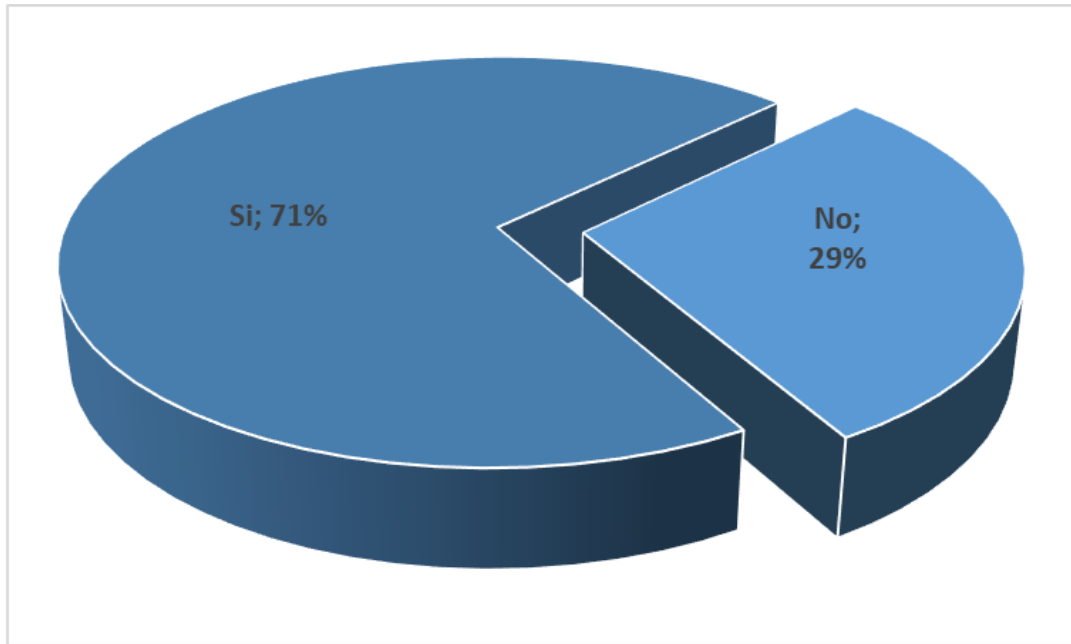
Gráfica 10: ¿En qué etapa se encuentra su negocio?



Fuente: Elaboración Propia, 2019

### Ilustración No. 11

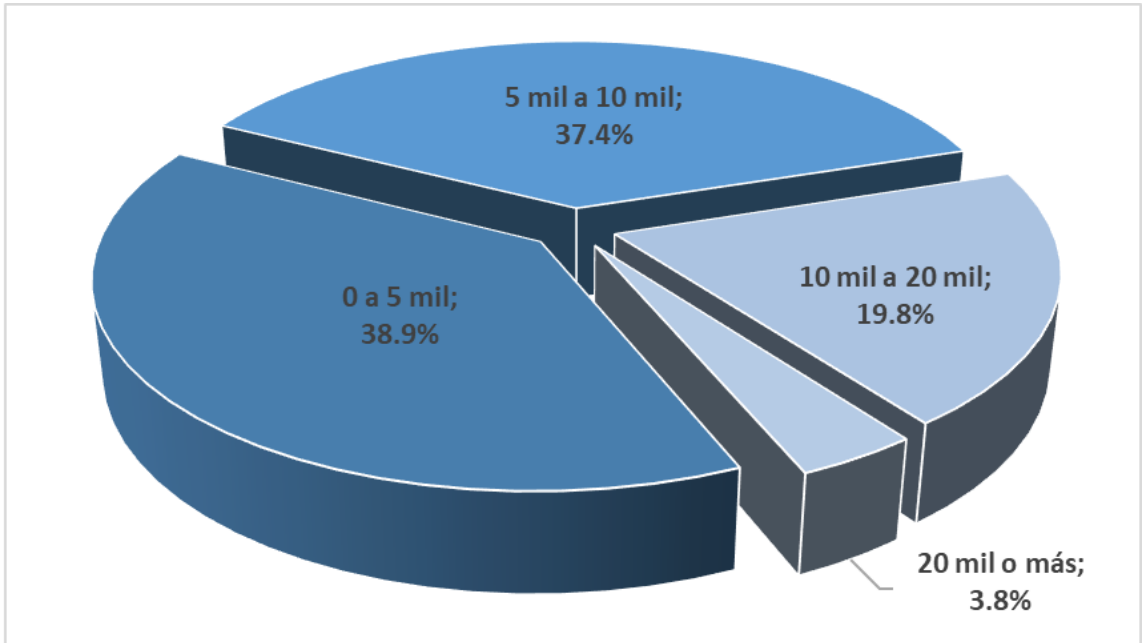
Gráfica 11: ¿Invertiría en asesoría o consultoría profesional para su negocio?



Fuente: Elaboración Propia, 2019

### Ilustración No. 12

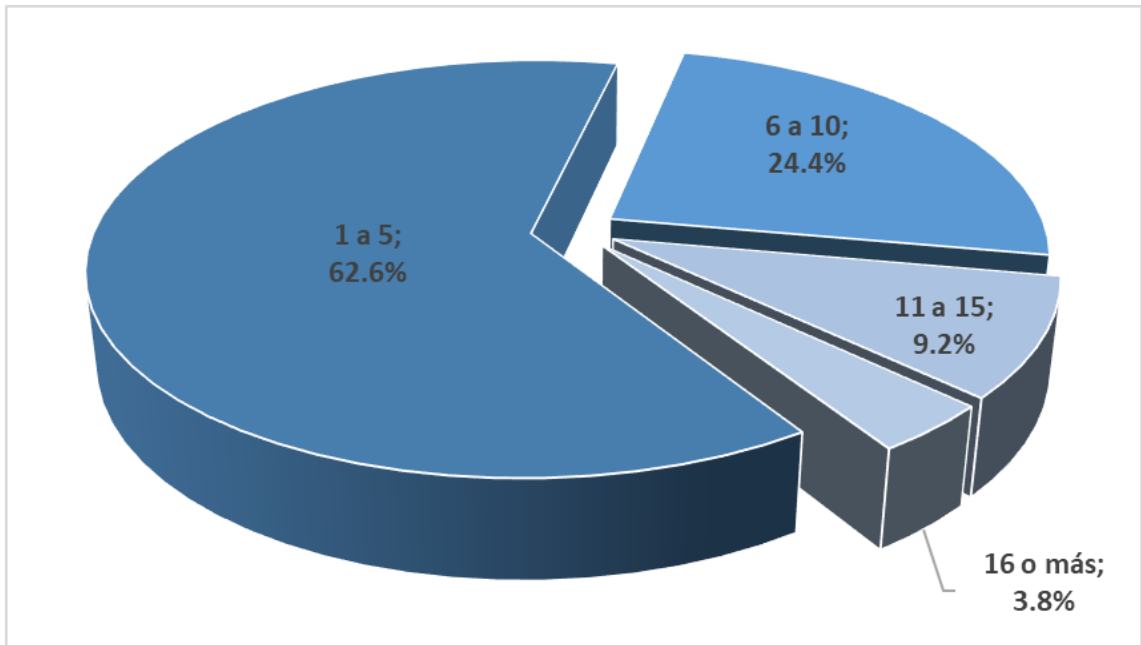
Gráfica 12: ¿En qué rango se encuentran sus utilidades mensuales?



Fuente: Elaboración Propia, 2019

### Ilustración No. 13

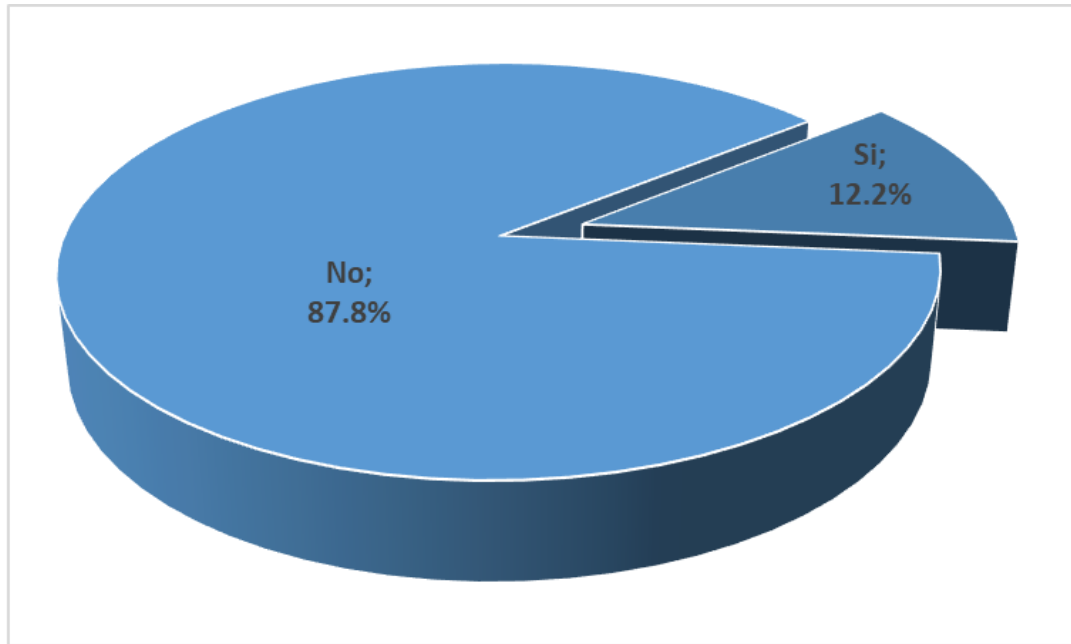
Gráfica 13: ¿Con cuánto personal cuenta su negocio?



Fuente: Elaboración Propia, 2019

### Ilustración No. 14

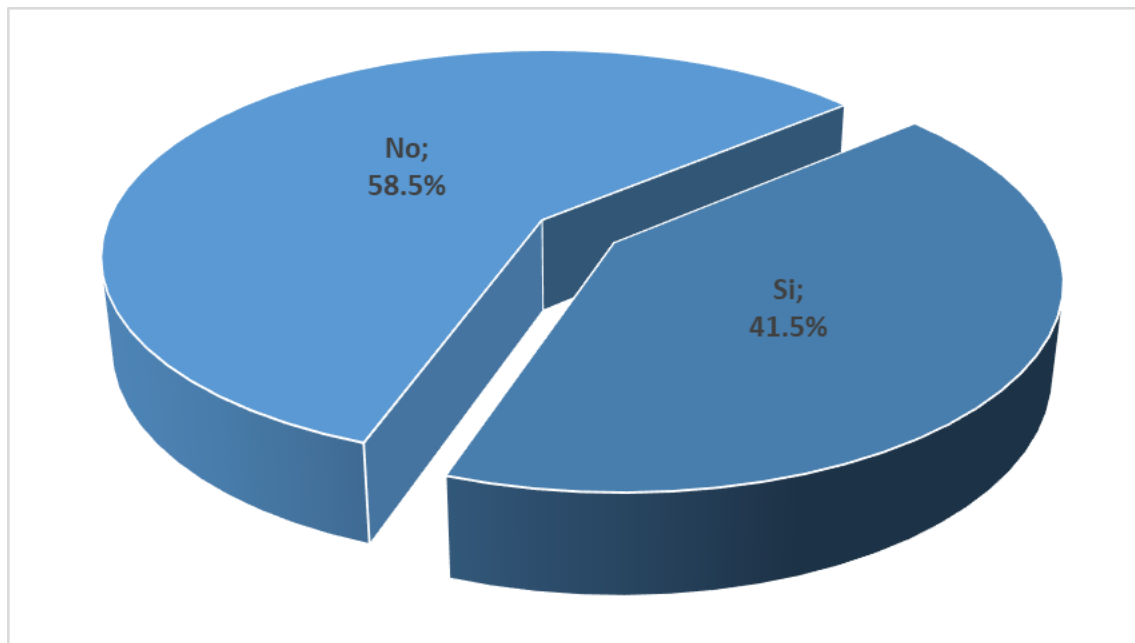
Gráfica 14: ¿Realizó punto de equilibrio al emprender su negocio?



Fuente: Elaboración Propia, 2019

### Ilustración No. 15

Gráfica 15: ¿Su negocio brinda capacitación o entrenamiento al personal que se contrata?



Fuente: Elaboración Propia, 2019

## Capítulo 3

### Discusión

#### 3.1 Extrapolación

Se evidencia un alto porcentaje de emprendedores que deciden emprender sus propios negocios con un capital menor a Q. 60,000.00; el cual inician con dinero propio que han ahorrado durante algún tiempo, y otro pequeño grupo responde a una inversión mayor de Q. 100,000.00; sin embargo, esto implica adquirir un préstamo bancario y no todas las personas pueden completar los requisitos para adquirir el mismo.

El capital inicial en el emprendimiento es fundamental, si logramos aplicarlo de la mejor manera, la teoría dice: “Cuando un particular o conjunto de ellos quiere emprender un negocio necesita dotarse de una determinada cantidad de dinero para comenzar a desempeñar la actividad económica, esto es el denominado Capital Inicial. Podemos definir el Capital Inicial como la inversión inicial o el dinero utilizado y necesario para comenzar un negocio.” Recuperado de: <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/capital-inicial/> 05.10.2019

Para emprender un negocio se necesita de un factor clave y es, la inversión inicial, sin la cual no se puede poner en marcha la planificación establecida, asimismo se debe realizar un análisis sobre el capital que se necesita para la inversión inicial y definir en cuánto tiempo este retornará y se le dará giro en el negocio; más importante aún sería si ésta inversión es obtenida por medio de un préstamo, se debe evaluar la cantidad que se necesita como inversión inicial y si tendrá un retorno a un plazo conveniente para poder amortizar la deuda y así tener la certeza de llevar el negocio al éxito.



El emprendimiento comercial como alternativa laboral se ve reflejado en las encuestas, observamos que, el 50% de las personas responden afirmativamente con una fuente de ingresos extra a la de su negocio, es decir, muchas de las personas encuestadas laboran para otra empresa y al mismo tiempo emprenden negocios de los cuales generan ingresos extras para aportar en sus hogares o familias.

(Guajardo Cantú, Gerardo, 2014) Indica lo siguiente:

“Generalmente, las grandes organizaciones económicas han comenzado en forma modesta, y crecido gracias a la persistencia y visión de quienes las manejan. Las personas que inician dichas organizaciones son emprendedoras, ya que deciden recorrer el largo camino del éxito. Los emprendedores perciben una necesidad insatisfecha en el mercado y se dan a la tarea de desarrollar una solución que además les genere un beneficio.” (P. 6)

En la actualidad un gran número de personas buscan emprender para generar ingresos extras, emprender se ha convertido en una necesidad para encontrar una forma de subsistir a las crisis económicas que se pueden vivir en determinadas circunstancias y tiempos; también se observa que los emprendedores buscan más opciones de negocio para poder mantenerse a flote debido a que hay negocios que solo tienen algunas épocas del año con alta demanda y otras no, en este caso es necesario la innovación en el giro de negocio o emprender en industrias diferentes para protegerse de los altibajos económicos.

Puede determinarse que un alto porcentaje de las personas emprendedoras encuestadas respondieron negativamente respecto a si tenían una estructura organizacional en su negocio, y se advierte la necesidad que existe de bases administrativas al emprender y que les ayudará a controlar las funciones y puestos de sus negocios.

(Heinz Weihrich/Harold Koontz/ Mark Cannice, 2012) Indican lo siguiente:

“Toda estructura organizacional, por simple que sea, puede diagramarse, aunque el esquema solo indica cómo se vinculan los departamentos a lo largo de las principales líneas de autoridad; por tanto, no deja de sorprender que en ocasiones haya altos gerentes que se enorgullecen del hecho de no tener un organigrama o, si tienen, de considerar que debe ser confidencial.” (P. 259)

La estructura organizacional permite tener un orden y jerarquía en un negocio, sin embargo, las personas que emprenden no definen dicha estructura, debido al poco o nulo conocimiento respecto a la función que deben desarrollar, por lo tanto, existe una desorganización entre los colaboradores; la estructura de su organización debe ser acorde al giro de negocio y sus necesidades, no existe un patrón que deban seguir las organizaciones para realizar su estructura organizacional.

Se ve reflejado un 90% de los emprendedores encuestados que no tienen conocimientos básicos de administración por lo tanto no implementaron técnicas administrativas, como lo es el punto de equilibrio al momento de emprender, lo cual conlleva a una desorganización al momento de que el negocio crezca y no existan pilares fundamentales que permitan crear una estructura sólida del negocio, en cuanto a costos y ventas.

“El análisis del punto de equilibrio estudia entonces la relación que existe entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales. Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio debe alcanzar para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. En otras palabras, el punto de equilibrio es el nivel ingresos que iguala a la sumatoria de costos y gastos operacionales, es decir, donde la utilidad operacional es igual a cero.

También el punto de equilibrio se considera como una herramienta útil para determinar el apalancamiento operativo que puede tener una empresa en un momento determinado.”

Recuperado de: <http://www.pymesfuturo.com/puntodeequilibrio.htm> 07.10.2019

Un alto porcentaje de personas emprendedoras participantes en el estudio, deciden emprender sin tener conocimientos básicos administrativos que les permitirán llevar su negocio al éxito, sin embargo, es importante destacar que logran sobresalir o mantenerse a flote, pero no logran hacer crecer el mismo y al carecer de visión delimita poder ver otros nichos de mercado o crear una excelente organización. Por el contrario, los emprendedores con bases sólidas en la administración y bien aplicadas logran crear empresas que son exitosas tanto en estructura organizacional como utilidades.

Respecto a utilizar métodos para aumentar y mejorar los ingresos de la empresa un 59% de los emprendedores respondieron afirmativamente, ya sea por medio de publicidad, canales de distribución, mayoristas, entre otras, lo que permite posicionar sus negocios.

Para aumentar los ingresos de los negocios se tiene que mantener innovando. “La innovación es la creación o modificación de un producto, y su introducción en un mercado. Por ende, innovar no implica únicamente la creación de algo completamente nuevo. En un sentido amplio, la innovación se refiere a la creación de valor agregado a través de la introducción de mejoras.” Recuperado de:

<http://institutodenegocios.com/emprendedores/aumentar-los-ingresos-de/> 06.10.2019

Para lograr un negocio exitoso se debe tener un amplio conocimiento de los productos que se ofrecen y la innovación constante de los mismos para satisfacer las necesidades de los clientes y lograr la preferencia de los mismos. Se deben implementar estrategias en todos los departamentos que conforman el negocio para poder trabajar de forma sistemática y uniforme para lograr los resultados planteados. Debe crearse una cultura de capacitación constante en todas las áreas del negocio.

Puede evidenciarse que el emprendimiento comercial como alternativa laboral en la Ciudad de Guatemala, se da en primer lugar en personas que oscilan entre treinta y uno y cuarenta años de edad, este grupo, abarca casi la mitad de personas que deciden emprender a esa edad negocios propios, según los datos en segundo lugar son jóvenes entre veinte y treinta años.

Más guatemaltecos tienen el deseo de convertirse en emprendedores y ven dicha carrera como algo beneficioso: “En Guatemala, se observó que 95.2% de los guatemaltecos entre los 18 y 64 años considera al emprendimiento como una buena opción de carrera. En el país, 60% de los emprendimientos son realizados por menores de 35 años.

En la tasa de actividad emprendedora temprana —TEA— Guatemala ocupó la posición número 9 de los 65 países que participaron. Esto significa que una gran cantidad de personas participan activamente en la creación de un nuevo negocio.

Además de aquellos que son propietarios y administradores de un negocio.” Recuperado de: <https://www.guatemala.com/desarrollo/emprendimiento/como-emprendimiento-en-guatemala.html> 06.10.2019

Guatemala se encuentra entre los primeros 10 lugares de 65 países en el ranking de emprendimiento a nivel mundial, esto demuestra que cada vez más personas optan por emprender negocios y en su mayoría lo ejecutan personas jóvenes, ya que lo encuentran como una alternativa para generar ingresos. También existe un alto índice de abandono de emprendimientos, al no tener una base bien estructurada los negocios quiebran y no logran mantenerse más de dos años en el mercado nacional.

En la Ciudad de Guatemala se pudo observar por medio de las encuestas que, sí es bien aceptada la asesoría profesional, esto se ve reflejado en un alto número del porcentaje de las personas encuestadas, dándose cuenta de la importancia que tiene la misma para el buen funcionamiento y desarrollo de sus negocios.

“Una empresa debe tener un mapa de riesgos y una estrategia clara de cómo resolver aquellos problemas que pueden suceder por el solo transcurso del tiempo o por el crecimiento de sus operaciones; y una de las más importantes es sin duda una estrategia laboral.

Existen muchos problemas empresariales que pueden prevenirse con una buena asesoría empresarial, máxime en una empresa pequeña o mediana. Para evitar grandes problemas que por tiempo, prioridades o falta de conocimiento se presenten en la empresa, es necesario que el empresario (sobre todo el pequeño y mediano) tenga un asesor tanto en recursos humanos, como un abogado en materia laboral, un profesional para temas legales, un asesor contable los cuales le indiquen cuales son las estrategias a seguir para evitar problemas legales, contables o administrativos.” Recuperado de: <https://inin.global/blog/asesoria-empresarial/la-importancia-de-la-asesoria-empresarial> 07.10.2019

La importancia de contar con asesoría profesional en los negocios es esencial la realización de un análisis externo al negocio, a los trabajadores o al dueño les brinda soluciones a las debilidades o refuerza las estrategias establecidas en el negocio. De igual manera también existen emprendedores que no están de acuerdo con implementar procesos de asesoría y logran alcanzar éxito en sus empresas, pero si se analiza de acuerdo a los parámetros establecidos por la administración, si han tenido éxito solos, imaginemos con una ayuda externa al negocio, se podrían alcanzar metas jamás antes planteadas.

Según los resultados obtenidos en las encuestas, en muchos casos cuando las personas emprenden, no realizan un proceso de capacitación o entrenamiento al personal nuevo, esto repercute en la realización de los procedimientos o atribuciones que tenga el puesto; y al no contar con la preparación necesaria o adaptación a la filosofía de la empresa pueden afectar a sus compañeros de trabajo, se debería implementar en todos los negocios para que el personal ayude a mejorar sus habilidades dentro del negocio.

(Idalberto Chiavenato, 2009) Indica lo siguiente:

“La capacitación casi siempre ha sido entendida como el proceso mediante el cual se prepara a la persona para que desempeñe con excelencia las tareas específicas del puesto que ocupa. Actualmente la capacitación es un medio que desarrolla las competencias de las personas para que puedan ser más productivas, creativas e innovadoras, a efecto de que contribuyan mejor a los objetivos organizacionales y se vuelvan cada vez más valiosas. Así, las capacitaciones una fuente de utilidad, porque permite a las personas contribuir efectivamente en los resultados del negocio.” (P. 371)

La capacitación o entrenamiento es fundamental en un negocio, ya que los empleados adquieren conocimientos y desarrollan habilidades que son de mucho beneficio en la realización de las atribuciones; al iniciar labores en una empresa se debe impartir una inducción al puesto, a las actividades y la filosofía de la empresa. Posteriormente se le darán capacitaciones para que realice de la mejor manera el puesto que desempeña. De esta manera se logra tener un buen rendimiento en sus labores y personal efectivo y comprometido con sus atribuciones.

### 3.2 Hallazgos y Análisis General

El emprendimiento es la iniciativa de una persona que decide asumir un riesgo e invierte sus recursos económicos, con el objetivo de aprovechar la oportunidad que le brinda el mercado. La edad promedio de gente emprendedora se encuentra entre treinta a cuarenta años, es decir, existe mucha gente joven con visiones de negocio y esto va en aumento cada día.

Sin embargo, un alto número de emprendedores lo hacen sin conocimientos administrativos básicos por lo cual no ponen en práctica una estructura organizacional, desconocen el proceso administrativo, y muy pocos cuentan con estrategias de ventas; los negocios tienen sus etapas a las cuales de emprendedor debe adelantarse para saber cómo actuar ante cada situación.

Existen una variedad de oportunidades para emprendimiento; lo que afecta en determinados casos es el capital inicial de inversión que varía según la industria en la que se desea competir, un factor de gran importancia es la realización del punto de equilibrio, para determinar las unidades que necesitamos vender y que el negocio se mantenga, saber nuestros costos fijos y variables dentro de la operación, así mismo se puede confirmar si es viable la inversión de ese dinero o se pueden buscar nuevas alternativas de negocios.

Es importante también poder emprender varios negocios para obtener ingresos de diferentes puntos, ya que, probablemente se tengan temporadas en las cuales alguno o varios de ellos tengan pocos ingresos o hasta pérdidas lo cual repercute en su economía si se tiene una sola fuente de ingresos, sin embargo, al contar con varias fuentes, se puede auxiliar con otras de ellas.

El personal que se contrata para atender los negocios es otro pilar de suma importancia, sin embargo, casi la mitad de los encuestados respondió que no brindaban entrenamiento a sus colaboradores, lo cual es muy importante para que cada uno se desenvuelva de la mejor manera en sus actividades, siendo un colaborador responsable, comprometido y eficiente con sus labores. Tomando todo lo anterior en cuenta, se puede emprender un negocio con éxito.



### 3.3 Conclusiones

- Emprender un negocio puede ser la alternativa viable para las personas de la Ciudad de Guatemala, para obtener beneficios y ganancias favorables, tomando en cuenta que este proceso conlleva sacrificios, dedicación y mucha disciplina gestionando el tiempo de una manera correcta para obtener resultados satisfactorios.
- Cerca de la mitad de personas entrevistadas cuentan con un trabajo estable, sin embargo, deciden emprender negocios propios para generar ingresos extras y crear fuentes de trabajo en su región. Las personas tienen la iniciativa y deciden asumir el riesgo e invertir sus recursos económicos con el objetivo de aprovechar la oportunidad que les brinda el mercado.
- Los beneficios que obtienen las personas emprendedoras al momento de trabajar en sus propios negocios dentro de la Ciudad de Guatemala pueden ser, la libertad para decidir impulsar el negocio que más le guste; segundo, si el negocio está funcionando bien obtendrá mejores ganancias, contrario a si labora para una empresa, debe conformarse con un sueldo fijo mes a mes; tercero, disponibilidad de tiempo, siempre y cuando sepa organizar sus responsabilidades; y por último la satisfacción que genera el poder llevar a cabo el buen funcionamiento de sus negocios.
- Es importante también poder darle un nuevo giro al mismo negocio, esto acorde a cada época del año, es necesario evaluar la demanda de los clientes en cada temporada, de tal modo que se logre obtener buenos ingresos en diferentes etapas del mismo; probablemente se tengan temporadas en las cuales las ventas del negocio disminuyan afectando su economía, por lo tanto, es necesario innovar para no perder clientes.

## Referencias

### 4.1 Bibliográficas

Idalberto Chiavenato, P. (2009) **Gestión del Talento Humano**, (Tercera Edición) México: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Gerardo Guajardo Cantú, P. (2014) **Contabilidad Financiera**, (Sexta Edición) México: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Heinz Weihrich, Harold Koontz y Mark Cannice, P. (2012) **Administración una Perspectiva Global**, (Catorceava Edición) México: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.

### 4.2 Digitales

MytripleA, (2018) **Capital Inicial**. Recuperado: 05.10.2019  
<https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/capital-inicial/>

Mg. José Didier Váquiro C, (2018) **El Punto de Equilibrio**. Recuperado 05.10.2019  
<http://www.pymesfuturo.com/puntodeequilibrio.htm>

Instituto de Negocios, (2017) **4 Claves para aumentar tus ingresos y llevar tu negocio al próximo nivel**. Recuperado 06.10.2019 <http://institutodenegocios.com/emprendedores/aumentar-los-ingresos-de/>

Ivon Kwei, (2018) **Estadísticas de emprendimiento en Guatemala**. Recuperado 06.10.2019  
<https://www.guatemala.com/desarrollo/emprendimiento/como-emprendimiento-en-guatemala.html>

inBlog, (2016) **La importancia de la asesoría empresarial**. Recuperado 07.10.2019  
<https://inin.global/blog/asesoria-empresarial/la-importancia-de-la-asesoria-empresarial>

## **ANEXOS**

## **Emprendimiento comercial como alternativa laboral en la Ciudad de Guatemala**

Facultad de Ciencias Económicas  
Egreso II

INSTRUCCIONES: lea cada pregunta y subraye con una línea la opción según su criterio. No hay respuestas correctas ni incorrectas.

- 1) ¿Cuántos años tiene de emprender su propio negocio?
  - a) 1 a 2 años
  - b) 3 a 5 años.
  - c) 6 o más.
  
- 2) ¿Con cuánto capital inicio su negocio?
  - a) Menos de Q 30,000.00
  - b) Menos de Q 60,000.00
  - c) Menos de Q 90,000.00
  - d) Más de Q 100,000.00
  
- 3) ¿Tiene otros ingresos aparte de su negocio?
  - a) Sí.
  - b) No.
  
- 4) ¿Cuántos negocios comerciales tiene?
  - a) 1
  - b) 2
  - c) 3 o más
  
- 5) ¿Existe una estructura organizacional en su negocio?
  - a) Si
  - b) No

- 6) ¿Implementó el proceso administrativo en su negocio?
- a) Sí.
  - b) No.
- 7) ¿Cuentan con estrategias y métodos para aumentar sus ingresos?
- a) Sí.
  - b) No.
- 8) ¿A qué edad empezó con su negocio?
- a) Entre 20 – 30 años
  - b) Entre 31 – 40 años
  - c) Entre 41 – 50 años
- 9) ¿Implementó la planeación estratégica en su negocio?
- a) Sí.
  - b) No.
- 10) ¿En qué etapa se encuentra su negocio?
- a) Introducción
  - b) Crecimiento
  - c) Madurez
  - d) Declive
- 11) ¿Invertiría en asesoría o consultoría profesional en su negocio?
- a) Sí.
  - b) No.

12) ¿En qué rango se encuentran sus utilidades mensuales?

- a) Q 0.00 – Q 5,000.00
- b) Q 5,001.00 – Q 10,000.00
- c) Q 10,001.00 – Q 20,000.00
- d) Q 20,001.00 o más

13) ¿Con cuánto personal cuenta su negocio?

- a) 1 - 5
- b) 6 – 10
- c) 11 – 15
- d) 16 o más

14) ¿Realizó el punto de equilibrio al emprender su negocio?

- a) Si
- b) No

15) ¿Su negocio brinda capacitación o entrenamiento al personal que se contrata?

- a) Si
- b) No