

ECOSISTEMA DEL EMPRENDIMIENTO POR OPORTUNIDAD EN EL SALVADOR



ECOSISTEMA DEL EMPRENDIMIENTO POR OPORTUNIDAD EN EL SALVADOR

Autores:

BID Lab: César Buenadicha, Tatiana Virviescas Mendoza y Paola Gordon Luna
MassChallenge: Eric Cardeña Rodríguez y Camila Lecaros

Revisores:

William Ernest Mondol, Fausto Tomas Castillo, Carmen Cecilia Castro Blandon,
Andrés José Rubio Chacón y Nicole Eugenia Orillac Martinelli.

Diseño y diagramación:

Alejandro Scaff

Cómo citar este documento:

César Buenadicha, Tatiana Virviescas Mendoza, Paola Gordon Luna, Eric Cardeña Rodríguez y Camila Lecaros. "Ecosistema del emprendimiento por oportunidad en El Salvador". BID Lab, 2024.

<https://bidlab.org>

Copyright © 2024 Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons CC BY 3.0 IGO (<https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/legalcode>). Se deberá cumplir los términos y condiciones señalados en el enlace URL y otorgar el respectivo reconocimiento al BID.

En alcance a la sección 8 de la licencia indicada, cualquier mediación relacionada con disputas que surjan bajo esta licencia será llevada a cabo de conformidad con el Reglamento de Mediación de la OMPI. Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil (CNUDMI). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condiciones que forman parte integral de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta obra son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del BID, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa, así como tampoco del Comité de Donantes de BID Lab ni de los países que representa.



Agradecimientos

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento al equipo de MassChallenge por su invaluable apoyo en la conceptualización, elaboración y revisión de esta publicación sobre el Ecosistema del Emprendimiento por Oportunidad en El Salvador y Centroamérica. Su dedicación y compromiso han sido fundamentales para llevar a cabo este estudio.

Extendemos también nuestro reconocimiento al equipo de BID Lab que contribuyó con su conocimiento y revisión técnica, en especial a William Ernest Mondol, Fausto Tomas Castillo, Carmen Cecilia Castro Blandon, Andrés José Rubio Chacón y Nicole Eugenia Orillac Martinelli.

Agradecemos especialmente a las personas emprendedoras, fondos de inversión, universidades, incubadoras, aceleradoras, corporativos y generadores de comunidad de nuestra región quienes participaron voluntariamente en esta investigación. Su disposición para compartir abierta y sinceramente sus experiencias, opiniones y buenas prácticas ha sido crucial para visibilizar y comprender mejor el ecosistema emprendedor en nuestra región.

Gracias por hacer posible esta publicación y contribuir al desarrollo de un ecosistema de emprendimiento por oportunidad más robusto y resiliente en El Salvador, México, Guatemala, Honduras, Costa Rica y Panamá.

Tabla de Contenido

I. Introducción	5
II. Contexto	7
III. Marco Regulatorio	8
IV. Actores (organizaciones) participantes en el ecosistema	10
V. Apoyo por etapa	17
Apoyo financiero	15
Fondos de inversión	20
Premios y apoyo financiero no reembolsable	20
Apoyo no financiero	20
VI. Modelos de rol	26
VII. Conclusiones	30
VIII. Anexos	34





I. Introducción

El ecosistema de emprendimiento por oportunidad se refiere a un entorno o conjunto de condiciones que son especialmente propicias para que las personas emprendedoras inicien y desarrollen negocios basados en la identificación de oportunidades de mercado únicas, más que por la necesidad de autoempleo ante la falta de alternativas laborales.

En América Latina y el Caribe (ALC), el ecosistema de emprendimiento por oportunidad se ha desarrollado en los últimos años, constituyéndose en un sistema de apoyos para facilitar a emprendedores la identificación, el diseño y la implementación de propuestas de valor con impacto económico y social, que respondan a necesidades específicas de mercado. Sin embargo, aún el ecosistema enfrenta desafíos estructurales que deben ser atendidos respondiendo a las particularidades de cada contexto. Asumir estos desafíos puede convertir al emprendimiento por oportunidad en uno de los motores destacados del desarrollo sostenible y del bienestar en la región. Por ello, las condiciones de los ecosistemas de emprendimiento de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Panamá han sido revisadas y sistematizadas para facilitar su análisis, identificar las oportunidades de crecimiento y contribuir a desarrollar estrategias que dinamicen y permitan mejorar dichas condiciones, incluyendo los servicios, las articulaciones y las dinámicas que hacen posible el surgimiento de nuevos emprendimientos y procesos de innovación en concordancia con las demandas y urgencias socio-ambientales y de mercado que exigen los tiempos modernos.

BID Lab, el Laboratorio de innovación del Grupo BID (El Banco Interamericano de Desarrollo) y MassChallenge México colaboraron para realizar este estudio con el objetivo de impulsar y apoyar al sector de emprendimiento de Centroamérica y México impulsando el desarrollo y la generación de empleos en la región. Por lo tanto, resulta importante evaluar cómo ha evolucionado el ecosistema de cada país, cuáles son sus potenciales y necesidades identificando también los esfuerzos que ya han realizado los distintos tipos de actores y su trayectoria en la promoción del emprendimiento e innovación.

Este informe constituye una caracterización del ecosistema de emprendimiento por oportunidad de **El Salvador**, identificando variables clave, brechas y acciones que puedan fortalecer su ecosistema como un factor clave para el desarrollo socioeconómico del país.

El estudio utilizó seis variables para medir la madurez de un ecosistema de emprendimiento:

- **Marco regulatorio:** el conjunto de leyes, normas y políticas públicas que enmarcan el apoyo al emprendimiento. La premisa es que entre más apoyo exista por parte del gobierno, desde un marco regulatorio favorable, mayores serán las posibilidades de éxito empresarial en un ecosistema.
- **Actores del ecosistema emprendedor:** organizaciones que dan apoyo a emprendedores de oportunidad. Este indicador muestra el nivel de apoyo que puede tener un emprendimiento en un ecosistema.
- **Actores según la etapa de crecimiento del emprendimiento:** organizaciones que dan apoyo según la etapa en la que se encuentra el emprendimiento. Una oferta diversificada de apoyos en las diferentes etapas de un emprendimiento (idea, validación, crecimiento y expansión) significa que este puede fortalecerse a lo largo de su desarrollo.
- **Apoyo financiero:** apoyo financiero a los emprendimientos, ya sea a través de deuda, inversión o premios. Que existan fondos de capital privado y posibilidades de financiación para los emprendimientos, asegura que el emprendedor tenga acceso a fuentes financieras para apalancar el crecimiento de su empresa.
- **Apoyo no financiero:** un ecosistema que tiene organizaciones con una oferta de apoyo no financiero bien definida y altamente especializada logra que los emprendedores desarrollen su capacidad emprendedora, innovadora y de hacer negocios, en consecuencia, un mayor número de empresas logran permanecer y crecer en el mediano y largo plazo.
- **Modelos de rol:** empresas exitosas que han logrado una notable trayectoria y gran interés por inversionistas de capital privado, así como un crecimiento acelerado que permite que otros emprendedores se vean inspirados a empezar una empresa.

Para caracterizar el ecosistema de emprendimiento por oportunidad de **El Salvador**, se encuestó a **89 actores** y se entrevistó a **10 actores**, entre ellos organizaciones, mentores y emprendimientos como se encuentra clasificado en la Figura 1.

Figura 1. Actores encuestados o entrevistados





II. Contexto

El Salvador, ubicado en Centroamérica, es el país más pequeño de la región en términos de superficie territorial, pero destaca por su densa población y su rica cultura. El país cuenta con una población de 6.36 millones de habitantes¹ y aunque su economía es relativamente pequeña, en el 2021 el Producto Interno Bruto (PIB) tuvo un crecimiento del 10.3%², un repunte significativamente mayor al crecimiento promedio en las últimas dos décadas que sólo superó el 3% en dos ocasiones entre el 2000 y 2020, logrando así una disminución significativa de la pobreza y la desigualdad³.

Tabla 1. Variables socioeconómicas y macroeconómicas de El Salvador

Indicador	Valor ¹
Población 2023	6.36 millones
PIB per cápita 2022	\$USD 5.127 millones
Tasa de uso de Internet 2021	63%
Tasa de desempleo 2022	3.8%
Tasa de inflación 2022	7.5%
Tasa de pobreza 2022	26.6%
Tasa de alfabetización 2020	90%
Inversión Extranjera Directa 2023	\$USD 486 millones
Exportaciones 2023	\$USD 6.048 millones
Importaciones 2023	\$USD 14.399 millones

Fuente: Elaboración propia con base en diversas fuentes⁴.

1 UNFPA. [Población y desarrollo](#). (s.f.). 50 años de cambios. Recuperado el 9 de enero de 2024.
2 Banco Central de Reserva. [Economía salvadoreña](#). (s/f). Gob.sv. Recuperado el 9 de enero de 2024.
3 The World Bank. [GDP growth \(annual %\) - El Salvador](#). (s/f). World Bank Open Data. Recuperado el 9 de enero de 2024.
4 The World Bank. [Open Data](#). Recuperado el 23 de noviembre de 2023; [Población y desarrollo](#). (s.f.). 50 años de cambios. Unfpa.org. Recuperado el 9 de enero de 2024; Beatón, L. (2023). [Aumenta inversión extranjera en El Salvador](#). Prensa Latina; El Salvador Indicators. (s.f.). [Tradingeconomics.com](#). Recuperado el 9 de enero de 2024; El Salvador: Economía y demografía. (s.f.). [Datosmacro.com](#). Recuperado el 9 de enero de 2024.



III. Marco Regulatorio

En El Salvador el marco regulatorio del emprendimiento está determinado por un conjunto de leyes y normas que establecen las condiciones y requisitos para la creación y funcionamiento de empresas en el país, así como para la promoción de nuevos negocios y actividades productivas. Entre las principales leyes y normativas que rigen el emprendimiento en El Salvador se encuentran:

- **Ley de fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa:** como su nombre lo indica, tiene el objetivo de fomentar la creación, protección, desarrollo y fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas. Esta ley establece en el artículo 5: *“El Gobierno Central y los Municipios propiciarán el apoyo a los nuevos emprendimientos y a las MYPE ya existentes, incentivando la inversión privada, promoviendo una oferta de servicios empresariales y servicios financieros en condiciones de equidad de género, destinados a mejorar los niveles de organización, administración, producción, articulación productiva y comercial”*. Asimismo, en el artículo 6c establece que: *“El Estado debe fomentar el espíritu emprendedor y creativo de la población, apoyando la creación de nuevas empresas; promoviendo la iniciativa e inversión privada y la libre competencia, e interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a la MYPE”*.
- **Ley de Fomento de la Producción⁵:** su objetivo es el fortalecimiento y apoyo a los sectores productivos, acorde con las reglas que rigen el comercio mundial.
- **Política de Fomento y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa⁶:** su propósito principal es elevar la competitividad, productividad, sostenibilidad y asociatividad de las MYPE, a fin de mejorar su capacidad generadora de empleos.

⁵ [Ley de Fomento de la Producción](#).

⁶ SICE (s.f.). Política Nacional para el Desarrollo de la MYPME.

- **Política Nacional de Innovación, Ciencia y Tecnología⁷:** tiene por objeto fomentar y coordinar la investigación científica y tecnológica con el fin de contribuir al desarrollo sostenible y al bienestar social.
- **Política Nacional de Emprendimiento (2014)⁸:** busca el fortalecimiento del ecosistema emprendedor de El Salvador, a través de diferentes acciones estratégicas de promoción y desarrollo del emprendimiento y de articulación institucional. Esta política incluyó la creación de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). Sus objetivos son proveer recursos financieros para nuevas empresas o apoyo en etapas tempranas, fomentar un ecosistema de emprendimiento entre instituciones públicas y privadas, desarrollar instrumentos de apoyo especializados por segmentos, y articular los apoyos ofrecidos.
- **Ley de fomento, Protección y Desarrollo del Sector Artesanal⁹:** esta ley hace énfasis en la producción artesanal que realizan los pueblos indígenas, que generan una identidad y un enriquecimiento del patrimonio cultural y ancestral del país.
- **Política Nacional Un pueblo, Un Producto¹⁰:** es una estrategia de desarrollo económico territorial, que busca mejorar la calidad de vida de la población mediante la utilización de los recursos locales y el fortalecimiento del recurso humano.
- **Propuesta de Ley Startup¹¹:** La Ley de Startups considera que una empresa es innovadora cuando su finalidad sea resolver un problema o mejorar una situación existente, mediante el desarrollo de productos, servicios o procesos nuevos o mejorados sustancialmente, en comparación con el estado de la técnica y que lleve implícito un riesgo de fracaso tecnológico, industrial o del propio modelo de negocio. Lo que pretende la Ley de Startups es fomentar la creación, el crecimiento y la relocalización de este tipo de empresas, estimulando la inversión pública y privada en las mismas y atraer talento y capital internacional.
- **Política de Innovación (2018):** Se enfoca en fomentar la investigación científica y tecnológica para contribuir al desarrollo sostenible y al bienestar social. El Sistema Nacional de Innovación, Ciencia y Tecnología (SNICT), integrado por diversas instituciones, es el encargado de implementar esta política. Según la Política Nacional de Innovación, el gobierno debe articular a todos los actores relevantes para cumplir con los objetivos propuestos. Es importante que exista una colaboración estrecha entre el sector público y los actores del ecosistema para evitar duplicidad de esfuerzos y fortalecer el sistema de apoyo.
- **Iniciativa de Ley para Emprendimientos (2014-2019):** Durante este periodo, hubo interés en crear una ley para incentivar la formalización de empresas. Esta ley se vincularía con las políticas existentes para facilitar la constitución de empresas a bajo costo, de forma digital y en el menor tiempo posible.
- **Ley Bitcoin (2021):** La aprobación de esta ley ha generado oportunidades de innovación y ha contribuido al desarrollo de un ecosistema de inclusión financiera en torno a la moneda digital.

7 [Política Nacional de Innovación, Ciencia y Tecnología.](#)

8 [Política Nacional de Emprendimiento.](#)

9 [Ley de Fomento Artesanal.](#)

10 [Política Nacional Un Pueblo Un Producto.](#)

11 [Propuesta de Ley Startup.](#)

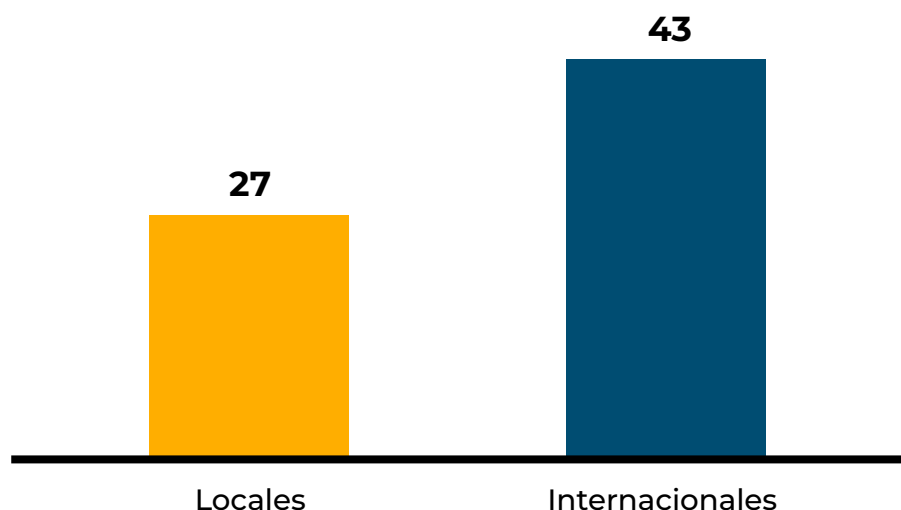


IV. Actores (organizaciones) participantes en el ecosistema

El ecosistema de emprendimiento por oportunidad en El Salvador está interconectado con otros países de la región centroamericana, incluyendo Guatemala, Honduras, Costa Rica y Panamá, además de México. Este aspecto resalta la importancia de diferenciar entre actores que operan exclusivamente a nivel nacional y aquellos con un alcance regional. El 58% de mentores y el 83% de las organizaciones trabajan de manera regional, lo que implica una influencia y colaboración significativas más allá de las fronteras nacionales. Según los expertos entrevistados, en El Salvador, ha habido una evolución en la intersección entre los ecosistemas de innovación y emprendimiento. Aunque esta intersección aún se encuentra en una etapa inicial, ha sido impulsada por pioneros en el campo del emprendimiento que ahora se han consolidado como articuladores claves en el ecosistema de innovación. Este esfuerzo ha atraído la atención y ha influenciado el financiamiento, ya que han logrado que la cooperación internacional y los corporativos se interesen en invertir.

Los expertos señalan que existen corporativos que han logrado adaptarse a las necesidades actuales del mercado, tal como Ternova, transformando sus modelos de negocios. Sin embargo, existen oportunidades que pueden aprovecharse al buscar nuevos negocios adyacentes y articularse con el ecosistema para diversificarse en diferentes sectores invirtiendo en emprendimiento. Es necesario superar el secretismo, hermetismo y el miedo al espionaje industrial, para que los emprendedores puedan salir de sus oficinas a buscar co-crear soluciones con otros actores que aborden de forma más eficiente problemas similares. Este cambio de abordaje resulta relevante para dinamizar el ecosistema y la economía del país de forma colaborativa.

“Existen emprendedores con mucha capacidad, pero no existen los instrumentos locales para poder crecer su empresa, sobre todo hablando del levantamiento de capital, principalmente el capital semilla, hay recursos muy limitados.”
Experto de Fondo de Inversión

Gráfica 1. Número de actores locales y actores internacionales en El Salvador (N=70)

Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica MassChallenge 2022 - 2023.

En el ecosistema emprendedor de El Salvador, se identifican 70 actores clave, de los cuales 27 son locales y 43 internacionales. Estos incluyen fondos de inversión, universidades, aceleradoras/incubadoras, gobiernos, generadores de comunidad y corporativos. El impulso principal proviene de organizaciones de la sociedad civil y empresas privadas, enfocadas en promover el emprendimiento por oportunidad y la innovación. Un desafío significativo es la prevención de la fuga de talentos, mejorando las condiciones locales para maximizar el potencial del país. Los actores consultados consideran que el ecosistema de emprendimiento en El Salvador está en una fase emergente con gran potencial de crecimiento.

“Yo creo que estamos en una etapa incipiente, estamos creando un ecosistema que genere nuevas iniciativas, falta mucho trabajo, pero hay actores que están siendo clave en coordinación, hay otros como Masschallenge que vienen de fuera para que esto funcione bien, con la intención de probar y testear cosas”.

Experto de Generadora de Comunidad entrevistado.

A partir de la información obtenida en las encuestas, se observa un mejoramiento continuo de las condiciones y un creciente interés de actores en apoyar el ecosistema emprendedor en El Salvador. El primer auge de nuevas organizaciones en el ecosistema se registró en 2010, alcanzando un pico significativo en 2012 con el surgimiento de seis nuevas organizaciones. Entre 2013 y 2018, se mantuvo un promedio de tres organizaciones nuevas por año, aunque este promedio disminuyó a partir de 2019. Según los datos recabados, 3,322 emprendimientos y 597 organizaciones en El Salvador han sido beneficiados por estos actores del ecosistema emprendedor.

Figura 2. Mapeo de principales actores del ecosistema de emprendimiento por oportunidad en El Salvador



Organizaciones regionales

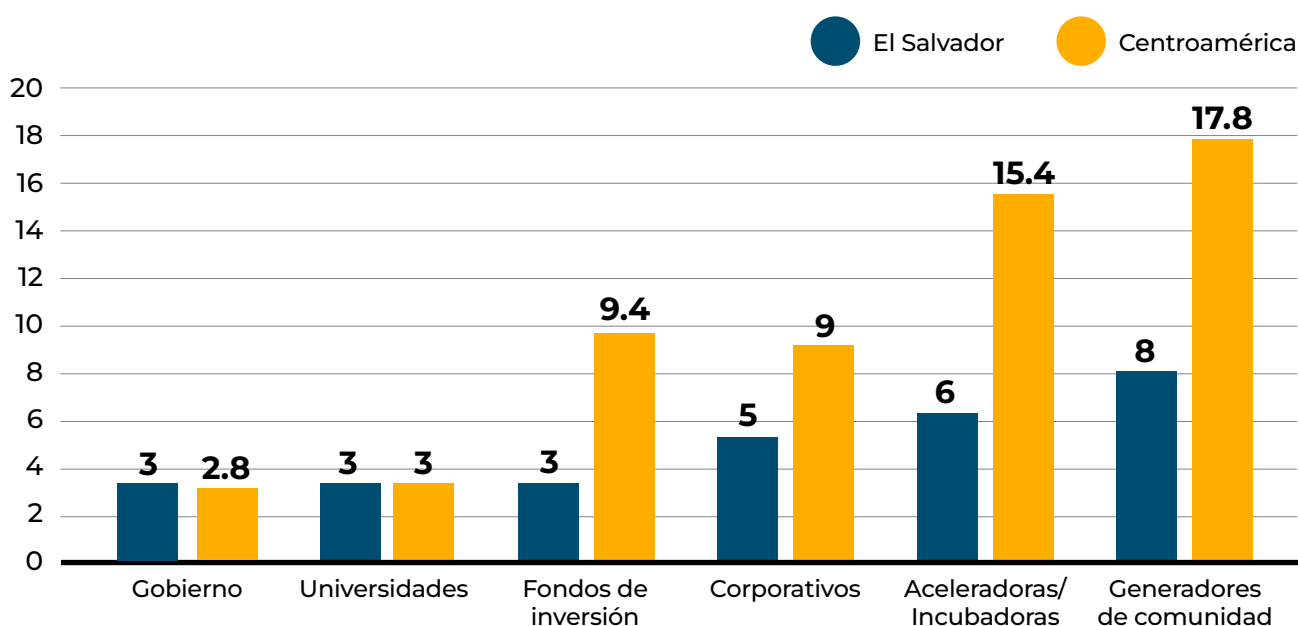


Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica MassChallenge 2022 - 2023.

El análisis del ecosistema emprendedor en El Salvador, según lo refleja la Gráfica 2 de la encuesta de MassChallenge México 2022 y LAVCA 2023, revela un panorama de oportunidad para el fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento. Particularmente, el número de aceleradoras, generadores de comunidad, corporativos y fondos de inversión son bajos en comparación con el promedio regional centroamericano. Este dato es relevante para entender la dinámica y el potencial de crecimiento del ecosistema emprendedor en El Salvador en el contexto de Centroamérica, según lo muestra el estudio

Gráfica 2. Número de actores por tipo en El Salvador vs el promedio regional

(N=287 actores encuestados en la región Centroamérica)



Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica MassChallenge 2022 - 2023. y LAVCA 2023

Según los resultados de la encuesta, el ecosistema de emprendimiento por oportunidad en El Salvador está constituido principalmente por organizaciones encargadas de generar comunidad y vínculos entre las distintas organizaciones. Estas seguidas por aceleradoras e incubadoras. Una distribución de organizaciones como las que se observa en El Salvador, en donde existen pocos fondos de inversión y poca intervención del gobierno y de las universidades, sugiere que el ecosistema se encuentra en estado de desarrollo.

El primer gran reto para impulsar el emprendimiento por oportunidad en El Salvador es lograr que los modelos educativos estén dirigidos para enseñar a emprender. Aunque el tema se ha posicionado cada vez más en los centros educativos, los actores entrevistados mencionan que la formación debe enfocarse en generar propuestas que solucionen problemáticas de mercado y no solo en transferir capacidades relacionadas con la técnica empresarial. El sistema educativo tradicional ha buscado desarrollar habilidades duras que hacen que las personas sigan un proceso sistemático, pero es necesario cambiar la mentalidad, tal como lo explica uno de los expertos entrevistados. Para ello, se debe enfatizar en las habilidades blandas para incentivar el pensamiento crítico, el trabajo en equipo, creatividad y, sobre todo, la innovación.

Otro gran reto es la brecha digital. Si bien en los últimos años ha aumentado la adopción tecnológica en la población derivado de la pandemia, aún falta impulsar la conectividad en todo el país. Este desafío limita el alcance de los emprendimientos para llegar a más

clientes, pero también representa una oportunidad, que puede contribuir a cerrar la brecha. Lograr mejorar la conectividad, también permitirá fomentar el emprendimiento en diferentes áreas al ampliar el acceso a programas de formación gratuitos para emprendimientos de subsistencia con el objetivo de ayudarlos a mejorar sus propuestas de valor, e incorporar la tecnología para que sea una herramienta que potencialice sus ideas de negocio. El propósito ha sido que los jóvenes y la población en general, se den cuenta que a través de las ideas o negocios se puede tener un impacto positivo, si la creatividad se enfoca en resolver una problemática.

Es necesario entender e instalar una cultura de soluciones, identificando las oportunidades que existen en el contexto en forma de emprendimientos por oportunidad. Estos deben estar orientados a tomar ventaja de los potenciales que tiene el país, sin esperar que todos los emprendimientos lleguen a ser unicornios, sino que tengan modelos de negocios innovadores, con capacidad de crecimiento y que puedan competir de forma nacional y regional.

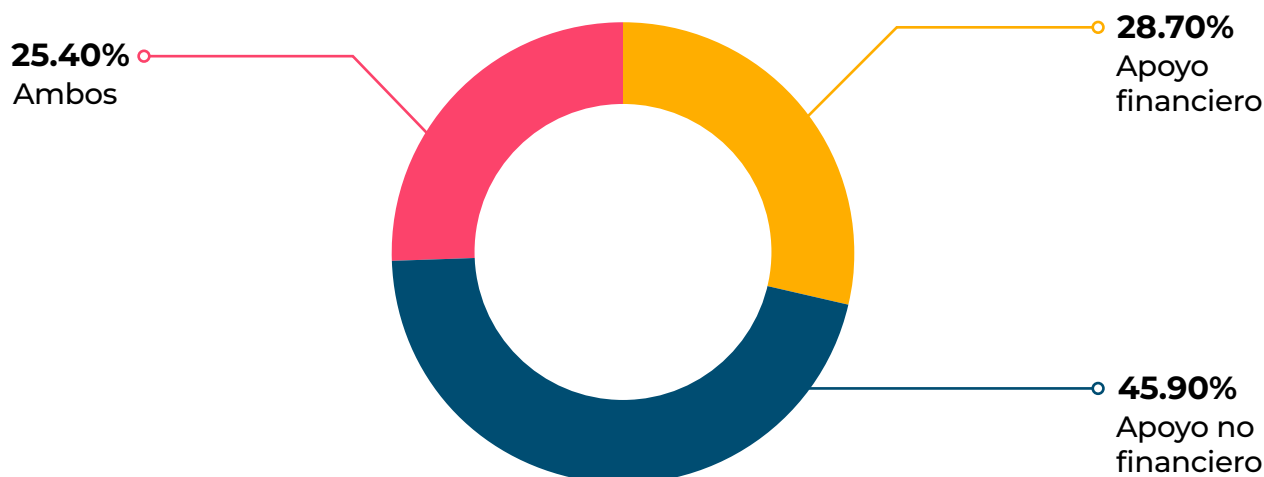
En El Salvador se ha logrado disminuir la duplicidad de esfuerzos, gracias a que se han generado más proyectos articulados. Cada vez han surgido más iniciativas que articulan distintos actores como el caso de Innovalab, una alianza entre el Grupo Ternova, la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI), la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y el caso del centro de innovación SNBX, creado por el Grupo Agrisal, Seed Community e Innbox, financiado por el BID Lab. Ambos casos aglutinan empresas, cooperación internacional y expertos en emprendimiento e innovación.

“El Estado entiende (...) que la innovación es el camino. Ya entonces ese tema es importante. Por otro lado, el acercar el sector empresarial con la academia. Esta es otra conexión que se está fortaleciendo cada vez más, ya que la Academia debe no sólo ser académica sino un ente proveedor de conocimiento y de investigación”.

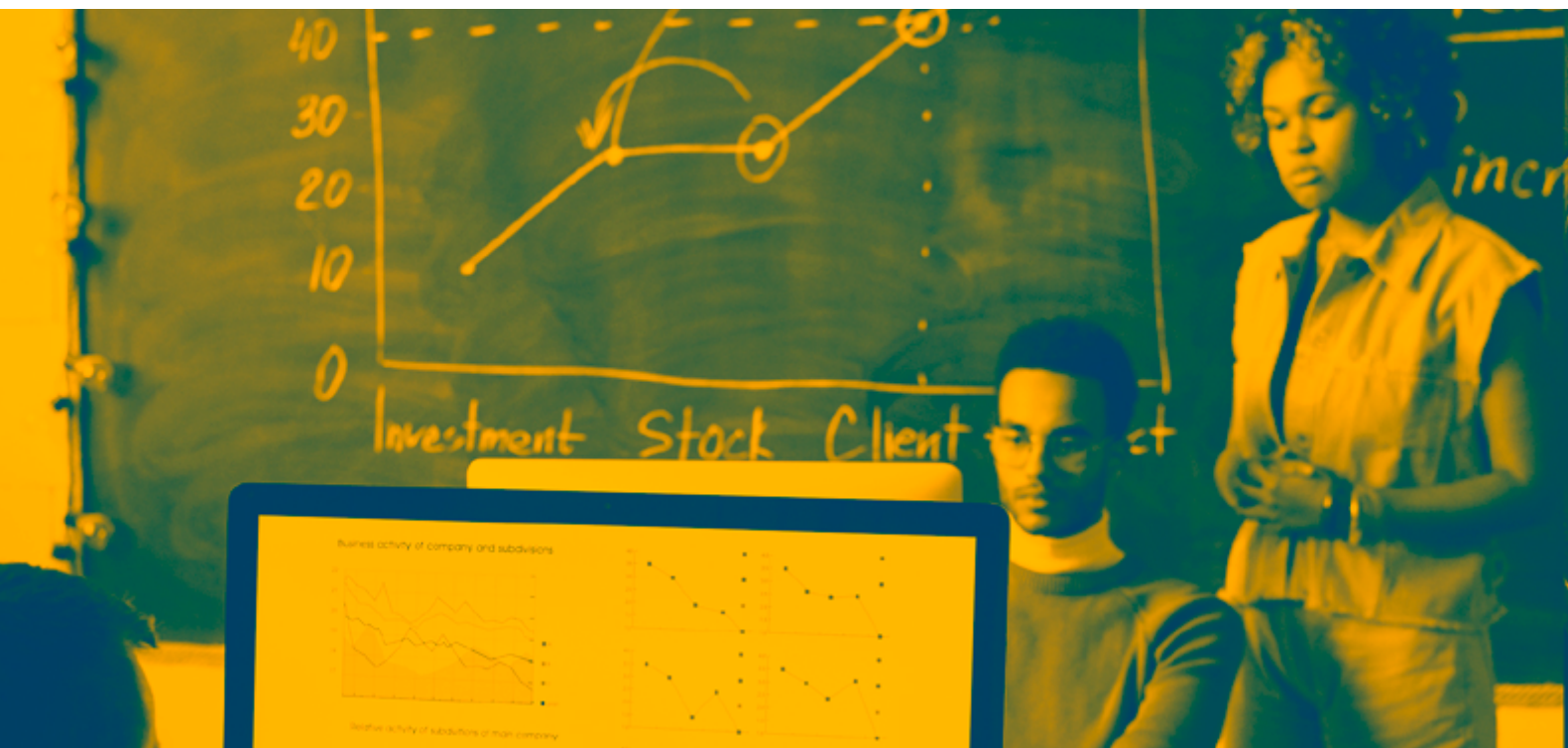
Alejandra Martinez - Ternova

Las organizaciones encuestadas dan diferentes tipos de apoyo en donde existe una concentración mayor en el apoyo no financiero que aportan los actores dentro del ecosistema emprendedor en El Salvador (Gráfica 3).

Gráfica 3. Tipos de apoyo (%) (N=59)



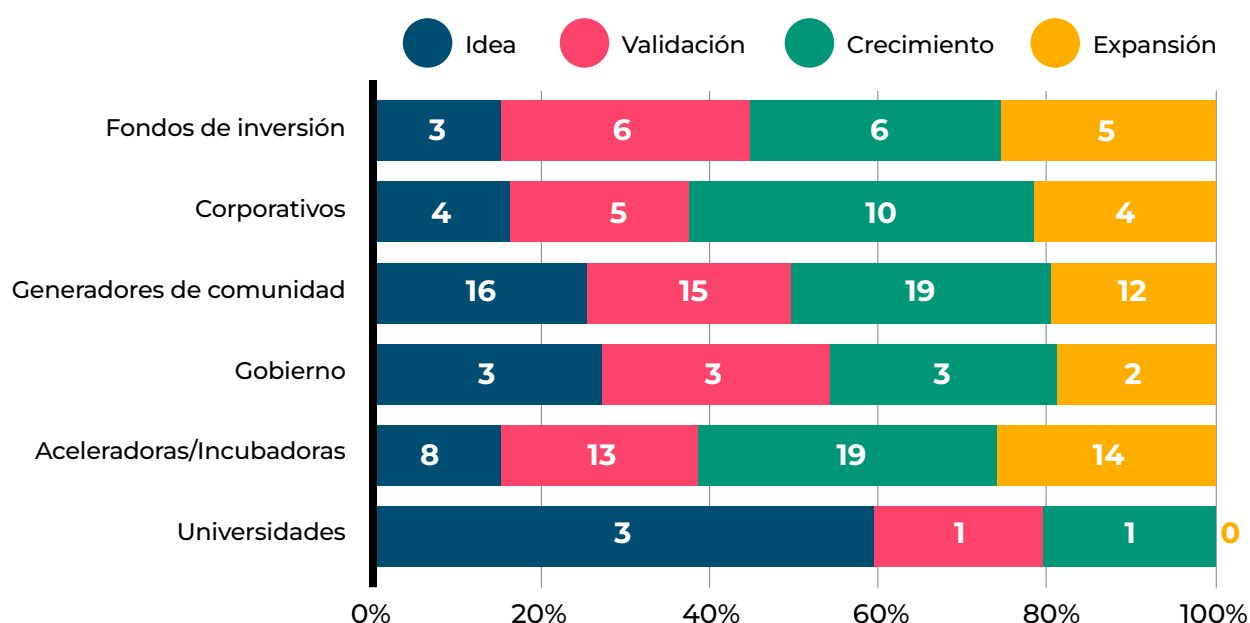
Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica



V. Apoyo por etapa

El desarrollo del ecosistema puede determinarse por la especialización de apoyos o soporte que provee. Eso implica que exista una especialización por tipo de poblaciones, tipo de emprendimientos, pero principalmente por hacerse cargo de una etapa o una forma de apoyo puntual dentro del ciclo de vida del emprendimiento.

Gráfica 4. Distribución de apoyos (N) por tipo de actores y etapa del emprendimiento



Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica.

El ecosistema del emprendimiento en El Salvador se caracteriza por brindar la mayor cantidad de apoyo durante las etapas iniciales de ideación y validación de los emprendimientos. En estas fases, los emprendedores evalúan la viabilidad y el potencial de sus ideas de negocio, así como la existencia de demanda en el mercado para sus productos o servicios. Sin embargo:

“...aún se perciben carencias en estas etapas, particularmente en la ausencia de empresas de incubación y aceleración”.
Experto de Generadora de Comunidad

La menor cantidad de apoyo la reciben los emprendimientos que se encuentran en etapa de Crecimiento y Expansión. Es un momento en el que las *startups* y los negocios emergentes han superado los desafíos del inicio y han comenzado a generar ingresos significativos. Durante esta etapa, las empresas ya tienen una base de clientes, una estructura estable, recursos comerciales, procesos de implementación, un buen nicho de mercado y están buscando ampliar su alcance y crecer.

Uno de los expertos entrevistados señaló que la mayoría de los programas no pasan de las primeras etapas de prototipado. Esto se evidenció en la mesa de trabajo en la que se devolvieron resultados del presente mapeo, el 29% de los expertos indicaron que se debe fortalecer a las aceleradoras para dinamizar el ecosistema. También consideraron que se debe fortalecer las universidades, para que la academia pueda promover la investigación y el desarrollo de productos, tecnológicos o no, para que sean soluciones con capacidad de escalamiento.

“Hay jóvenes y startups creando un gran movimiento que ven como un futuro bastante viable el poder crecer sus empresas en el país, logro visualizar la iniciativa de jóvenes para crear nuevas empresas”.
Experto de Fondo de Inversión

Este dato contrasta con que solo el 18.6 % de las organizaciones se especializa en apoyar una etapa en específico, lo que hace que sea común que una organización apoye en diferentes etapas. Esto evidencia una oportunidad pendiente de especialización en el acompañamiento y articulación con otros actores que den continuidad a los apoyos que se brindan en cada etapa. De igual manera, existe un reto para poder concatenar esfuerzos en las diferentes etapas tal como menciona el por Experto de Generadora de Comunidad entrevistado:

“Si que hay muchos ecosistemas formándose o desarrollándose al mismo tiempo lo cual es un reto por la coordinación y los esfuerzos conjuntarlos en la misma meta”.

Apoyo financiero

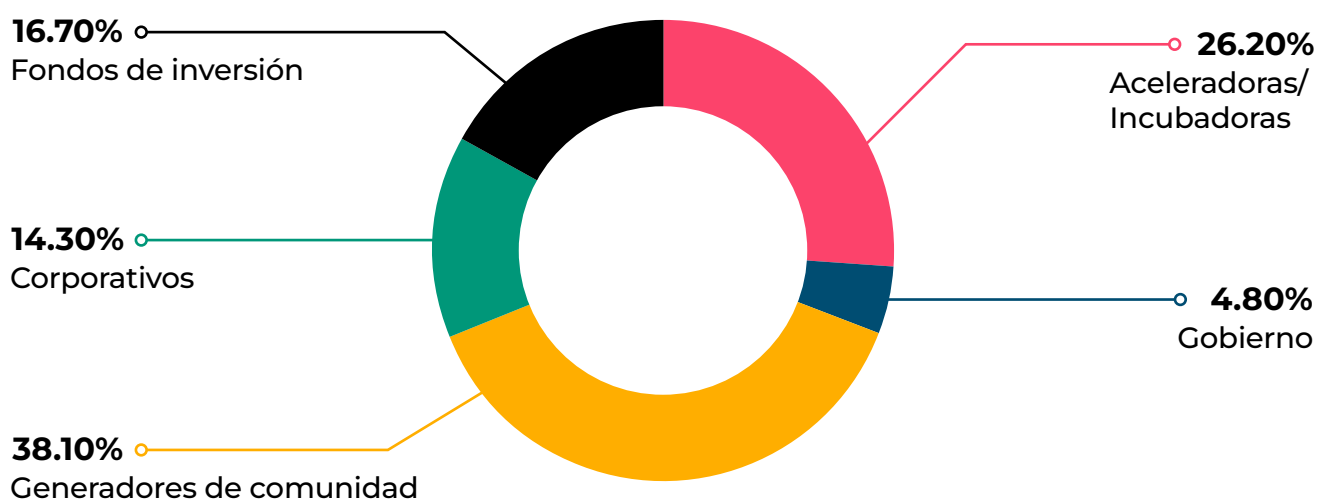
El 48% de las organizaciones encuestadas proveen apoyo financiero, por ende, es posible obtener este apoyo en diferentes tipos de organizaciones. Acerca de este tema:

“Es un tema complicado porque en El Salvador realmente lo que nos ha detenido históricamente es el tamaño de mercado ya que no tiene sentido para un inversionista poner plata en un mercado de 6.2 millones de usuarios cuando puedes poner la plata en un mercado 123 millones como México. Sin embargo, ahora cambió por un par de factores este tema y es que el Salvador acaba de enviar el congreso la Ley de Fomento a la Innovación y Manufactura de Tecnológica¹² la cual brinda excepción de impuestos por 15 años a todas las empresas que se constituyan en el país algo dentro del rubro de tecnología y desarrollo de hardware. Entonces creo que eso va a traer a muchas empresas de Latinoamérica y eso va a ayudar a dinamizar el ecosistema (...)”.

Experto de Corporativo.

Los actores que proveen apoyos financieros en El Salvador son: aceleradoras o incubadoras, gobierno, corporativos, generadores de comunidad y fondos de inversión. Estos están divididos en tres tipos de apoyo: (a) deuda; (b) inversión; y (c) premios, capital semilla o apoyo financiero no reembolsable.

Gráfica 5. Porcentaje de tipo de actores que proveen apoyo financiero (N= 42)

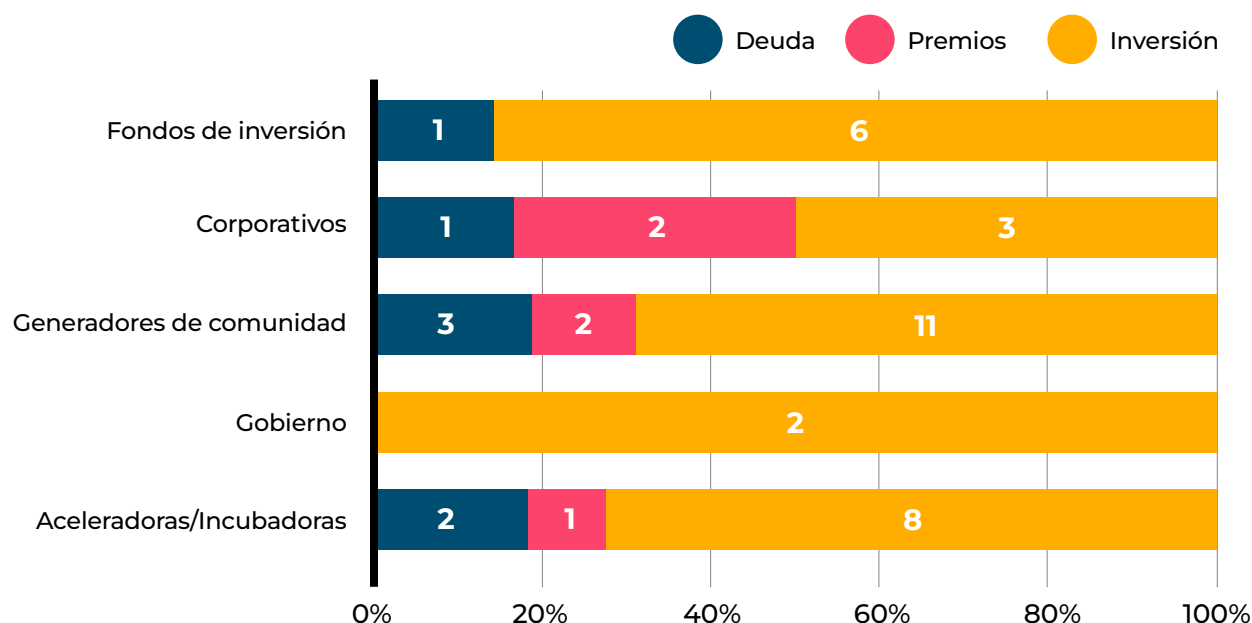


Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica

En cuanto al apoyo financiero, el más frecuente es la inversión.

¹² Avalan creación de Ley de Fomento a la Innovación y Manufactura de Tecnológica. (s/f). Gob.Sv. Recuperado el 9 de enero de 2024. Disponible en <https://www.asamblea.gob.sv/node/12756>

Gráfica 6. Número de tipos de apoyo financiero por tipo de organización contra el porcentaje total de los tipos de apoyo de cada tipo de organización (%)



Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica

> Deuda

En los casos de emprendimientos por oportunidad, acceder a deuda en etapas iniciales es difícil debido al alto perfil de riesgo, lo que complica su aprobación en comités de riesgo convencionales. A pesar de esto, existen organizaciones especializadas que facilitan el acceso a deuda. El gobierno ha incrementado el acceso al financiamiento mediante créditos blandos, con instituciones como el Banco de Fomento Agropecuario (BFA), Banco Hipotecario (BH) y Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL) ofreciendo créditos con tasas de interés reducidas de hasta el 3% (anteriormente estaba al 8%) y períodos de gracia de un año. Esta iniciativa ha llevado a la banca privada a mejorar su oferta y a otros actores del ecosistema a proporcionar diferentes tipos de apoyo, reduciendo la duplicidad de esfuerzos. Aproximadamente el 75% de las organizaciones que ofrecen crédito conceden entre \$0 a \$50 mil USD. Sin embargo, estos créditos se centran en las etapas tempranas, mientras que los emprendimientos por oportunidad requieren capital de riesgo para escalar. Por esta razón, los expertos están interesados en fortalecer las relaciones con fondos de inversión y aceleradoras, especialmente para apoyar la etapa de expansión, donde actualmente el apoyo es limitado.

> Inversión

La inversión en Centro América (CA) en 2022 fue de USD\$21.2 millones a través de 18 inversiones (públicas), ésta todavía es limitada en comparación al resto de ALC en donde se invirtió en el mismo año USD\$7,822 millones. Según la Asociación de Capital Privado de Latinoamérica (LAVCA) la inversión de capital de riesgo en Centroamérica ha crecido 5X desde 2019 a la fecha pasando de USD\$4.9 millones a USD\$21.2 millones al tercer trimestre de 2022 con una Tasa de Crecimiento Anual Compuesto (CAGR por sus siglas en inglés) de 62.9% entre 2019 y 2022.

Tabla 2. Inversiones en VC Centroamérica vs ALC 2019-2022

	2019	2020	2021	2022
Capital Invertido Centro América* (USDm)	4.9	3.5	24.5	21.2
Deals Centro America (Número)	4	5	10	23
Capital Invertido ALC (USDm)	4,969.6	4,222.1	15,898.3	7,822.3
Deals ALC (Número)	454	524	915	1,114

* Incluye transacciones en Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Panamá.

Fuente: LAVCA. (s. f.). Data al 31 de diciembre de 2023.

Entre 2019 y 2022, la inversión en startups en El Salvador alcanzó un total de USD\$37.9 millones, una cifra relativamente baja en comparación con otros países latinoamericanos. Este monto incluye inversiones significativas como la realizada por TMT Investments en Hugo por USD\$13.3 MM y en n1co por USD\$18 MM. Además, el sector Fintech ha atraído inversiones, especialmente en tecnologías de la información y servicios financieros, impulsado por políticas públicas y la Ley Bitcoin, que establece esta criptomoneda como moneda de curso legal. Destacan inversiones en empresas como Ditobanx y Cubo.

Tabla 3. Inversiones en El Salvador (2019-2023)

Fondo de inversión	Compañía	Año	Monto
Panorama Capital	Propi	2023	USD\$2.5MM
Global Founders Capital, BID Lab	CUBO Pago ¹³	2022	USD\$1.6MM
Ark Fund & Others	Ditobanx	2022	USD\$562K
N/A	N1co	2022	USD\$18MM
TMT Investments, Frontier Venture Capital, 10K Ventures, 10K Ventures, LIFT) BID Lab.	Hugo ¹⁴	2019	\$13.3MM (Ronda pre-semilla y Semilla).

Fuente: LAVCA. (s. f.). Data al 31 de diciembre de 2023; Discover innovative companies and the people behind them. (s. f.). [Crunchbase](#).

¹³ [CUBO Pago](#).

¹⁴ [Hugo](#).

Fondos de inversión

Los fondos de inversión son actores clave en los ecosistemas de emprendimiento, ofreciendo recursos económicos en vehículos no tradicionales, adaptados y personalizados a las necesidades de los emprendedores a través de, por ejemplo, inversionistas ángeles, fondos de capital de riesgo (VC) y fondos corporativos de capital de riesgo (CVC). En El Salvador, fondos locales como Innogen¹⁵, Panorama Capital¹⁶ e Invermaster¹⁷ están activos, aunque las inversiones locales siguen siendo limitadas. La mayoría de las inversiones en el país provienen de fondos internacionales, como se evidencia en la inversión de USD\$1.6 millones de Global Founders Capital en el startup Fintech salvadoreño en Cubo en 2022. De las organizaciones encuestadas, el 26% realiza inversiones iniciales con un límite máximo de USD\$50.000 y toman hasta un 5% de capital. Además, el interés en Bitcoin ha impulsado la creación de fondos especializados y ángeles inversionistas enfocados en startups relacionadas con esta criptomoneda, como Zonte Capital, que invierte en emprendimientos centrados en Bitcoin.

Premios y apoyo financiero no reembolsable

El apoyo financiero no reembolsable o capital semilla tiene un peso del 45.90% dentro del apoyo financiero. Normalmente, los emprendedores obtienen este tipo de financiamiento a través de eventos llamados competencias o “*Demo Days*” organizados por aceleradoras, incubadoras o instituciones gubernamentales. El apoyo financiero no reembolsable, también conocido como capital semilla, los patrocinios y la inversión, están enfocados en las etapas de idea o prototipo, así como en las etapas de validación y crecimiento. Mientras que el apoyo financiero en forma de créditos es el único que se enfoca en la etapa de expansión.

“Lastimosamente no a todos los emprendedores les llega la información para poder escalar sus negocios y eso puede ser una limitante”
Gabriel Gutiérrez - Fundador de CUBO.

> Capital semilla no reembolsable

En El Salvador, el capital semilla es el tipo de financiamiento más común, ofrecido por el 89% de las organizaciones en montos que generalmente van de 0 a USD 20.000. Este capital se otorga habitualmente en “*Demo Days*” organizados por instituciones no lucrativas o gubernamentales. Sirve para que los emprendedores validen sus ideas, desarrollen un Producto Mínimo Viable (MVP) y prueben sus soluciones en el mercado.

Apoyo no financiero

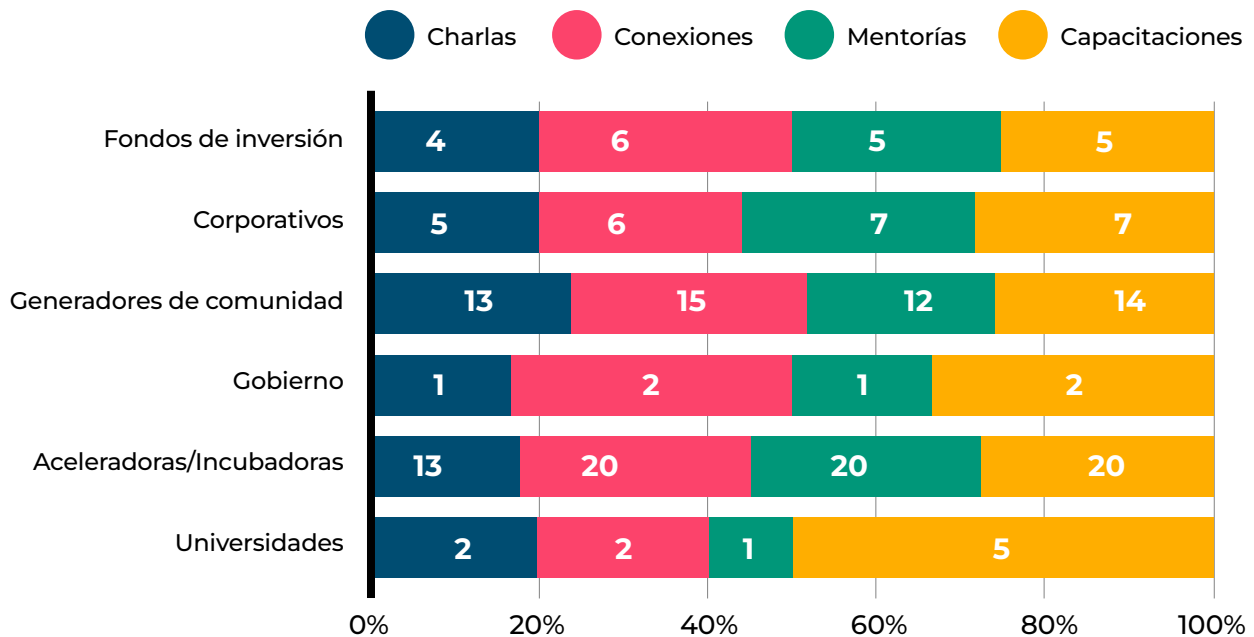
El 68% de las organizaciones ofrece apoyo no financiero. Los tipos de organizaciones que más lo proveen son las incubadoras y aceleradoras, pero es factible que los emprendimientos obtengan este apoyo en cualquier otro tipo de organización.

¹⁵ [Innogen](#).

¹⁶ [Panorama Capital](#).

¹⁷ [Invermaster](#).

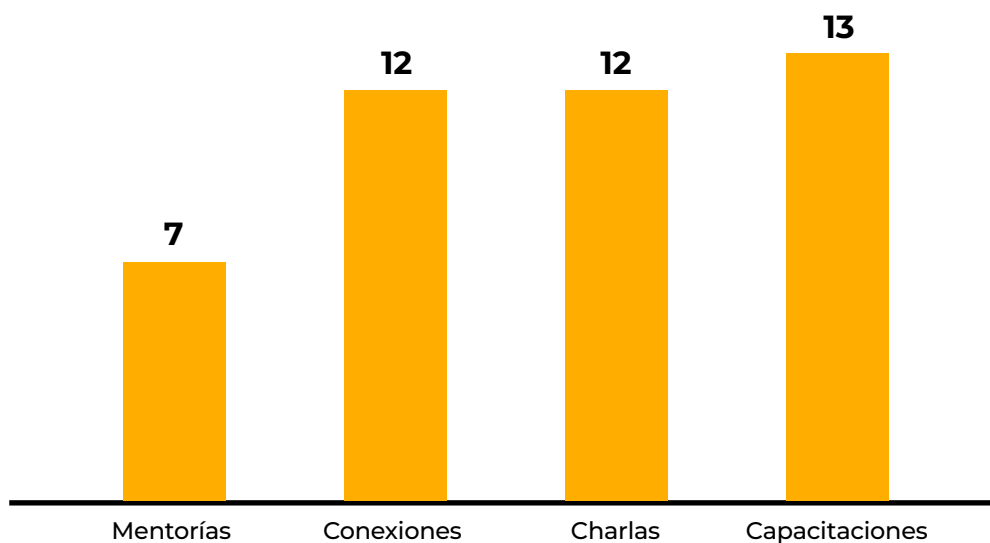
Gráfica 7. Número de tipos de apoyo no financiero por tipo de organización contra el porcentaje total de tipos de apoyo por tipo de organización (%)



Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica MassChallenge 2022 - 2023.

Las organizaciones ofrecen 4 tipos de apoyo no financiero a los emprendimientos: Charlas motivacionales, conexiones, mentorías y capacitaciones.

Gráfica 8. Tipos de apoyo no financiero ofrecido por los actores del ecosistema de emprendimiento por oportunidad en El Salvador



Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica MassChallenge 2022 - 2023.

Las capacitaciones y conexiones son los apoyos no financieros más comunes en el ecosistema emprendedor, pero actualmente hay una concentración en programas de incubación. Los expertos señalan la necesidad de más programas de aceleración para evitar desconexiones entre etapas del desarrollo empresarial. Además, se reconoce la importancia de programas de capacitación en inversión. Antonio Carbonero, co-fundador de SNBX, destaca la creación de programas que no solo preparan a los emprendimientos para recibir inversión, sino también a potenciales inversores, con el objetivo de incrementar el número de inversionistas interesados. Estos programas están diseñados para apoyar a empresas con modelos de negocio escalables, tanto en aspectos financieros como técnicos. Es así como SNBX ha diseñado programas para preparar tanto a los emprendimientos para recibir inversión como a las personas interesadas en invertir, buscando aumentar la cantidad de inversionistas interesados.

> Mentorías

Una mentoría es una relación en la que una persona con experiencia y conocimientos especializados, llamado mentor o mentora, proporciona orientación y apoyo a otra persona, llamada *mentee*, para ayudarla a alcanzar sus metas personales o profesionales.

El 15% de los actores del ecosistema son mentores, de los cuales la mitad indicó que invirtieron más de 100 horas en el último año acompañando emprendimientos.

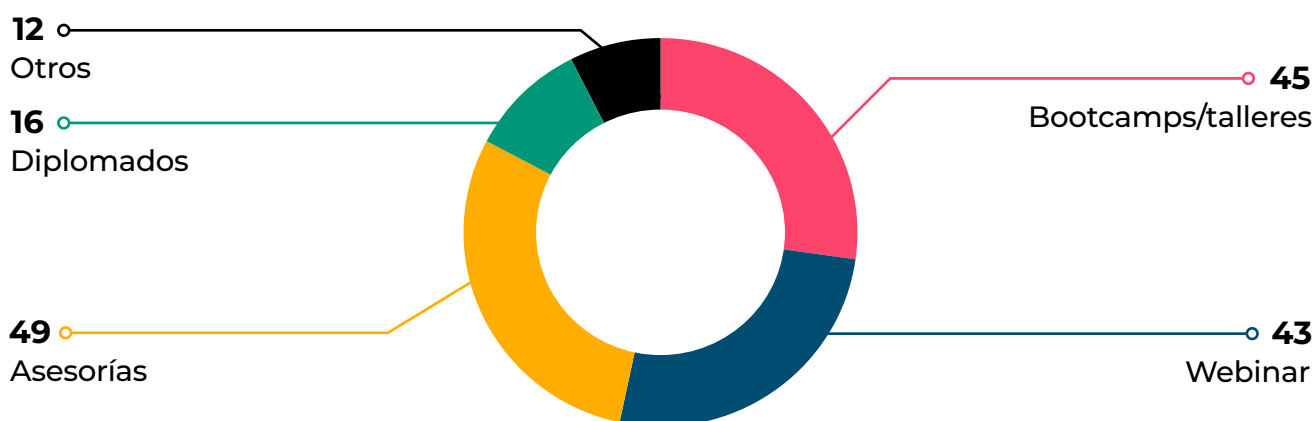
A partir de los resultados de la encuesta, la innovación es el tema de especialización más común entre las y los mentores, seguido de tecnología y finanzas.

> Capacitaciones

Las capacitaciones consisten en el proceso de aprendizaje y adquisición de conocimientos y habilidades para desempeñar un trabajo o realizar una actividad de manera más efectiva. Usualmente, las mentorías y capacitaciones ayudan a los emprendedores a:

- Tener una visión más clara de sus metas y objetivos.
- Desarrollar conocimientos y habilidades especializados.
- Evitar errores comunes.
- Desarrollar habilidades de liderazgo y comunicación.
- Tener una guía durante todo el desarrollo del emprendimiento.

Gráfica 9: Tipos de capacitaciones

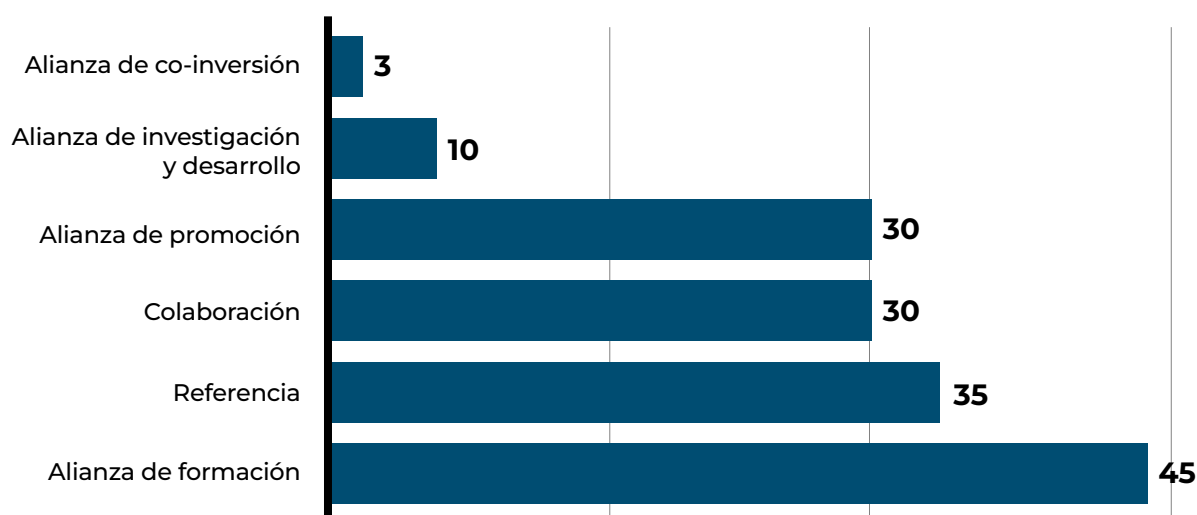


Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica MassChallenge 2022 - 2023.

> Conexiones

A través de 89 actores encuestados que trabajan en el ecosistema de El Salvador, se identificaron 170 conexiones que involucran a 65 nuevos actores. Dentro del ecosistema de El Salvador toma importancia la creación de conexiones y el concatenar los apoyos a emprendedores para generar más impacto. La conexión más común identificada entre las organizaciones es la alianza para la formación.

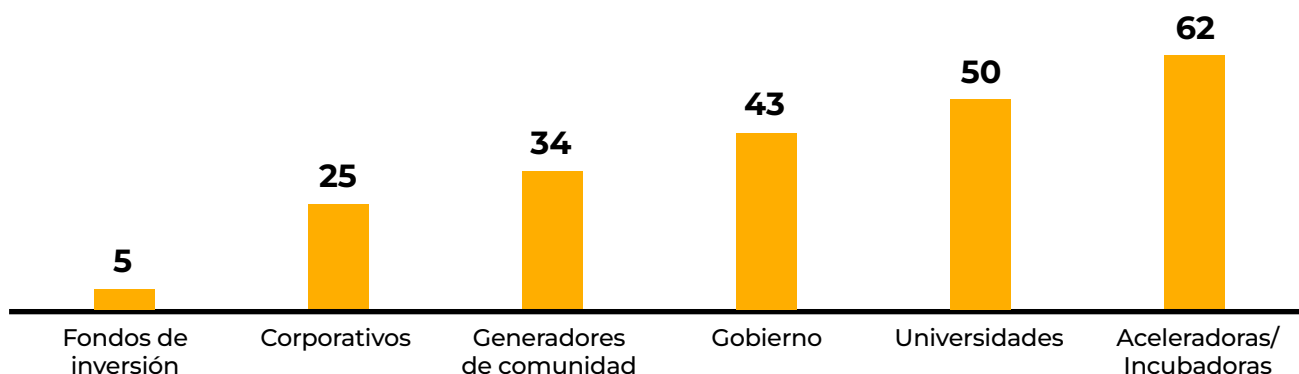
Gráfica 10. Tipo de conexiones entre los actores que apoyan el emprendimiento



Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica MassChallenge 2022 - 2023.

En el ecosistema emprendedor de El Salvador, la mayoría de las conexiones se establecen a nivel regional, con solo el 26% de ellas ocurriendo entre actores locales. Las incubadoras y aceleradoras son las principales impulsoras de interacciones, superando a las organizaciones generadoras de comunidad, a pesar de que estas últimas son más predominantes en el ecosistema y tienen como objetivo principal la creación de conexiones. Aunque las universidades y el gobierno solo representan el 4% del sistema de apoyo cada uno, generan un impacto desproporcionadamente alto en términos de conexiones en relación con su tamaño, en contraste con las generadoras de comunidad que tienen un impacto menor.

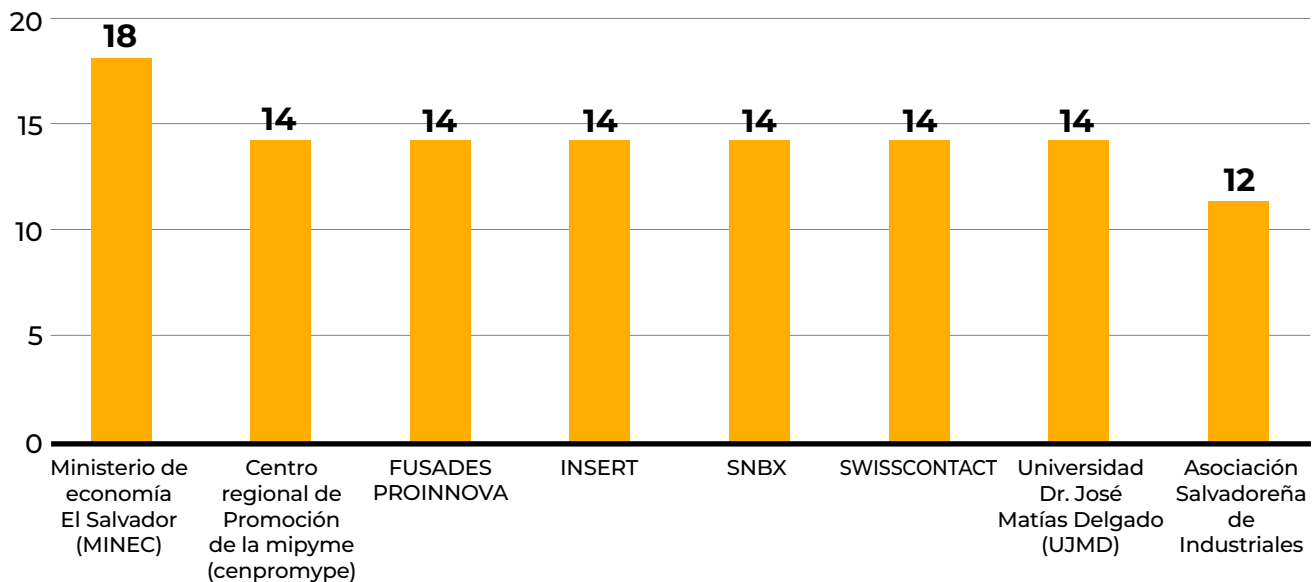
Gráfica 11. Tipo de actores por conexiones que generaron



Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica MassChallenge 2022 - 2023.

El Ministerio de Economía (MINEC) de El Salvador registró el mayor número de conexiones dentro del ecosistema emprendedor, seguido de cerca por otras seis organizaciones con un número igual de conexiones. Esto indica que la comunicación entre los actores del sistema de apoyo es inclusiva, a pesar de la percepción de un ecosistema disperso. En promedio, cada organización dentro del ecosistema mantiene alrededor de tres conexiones.

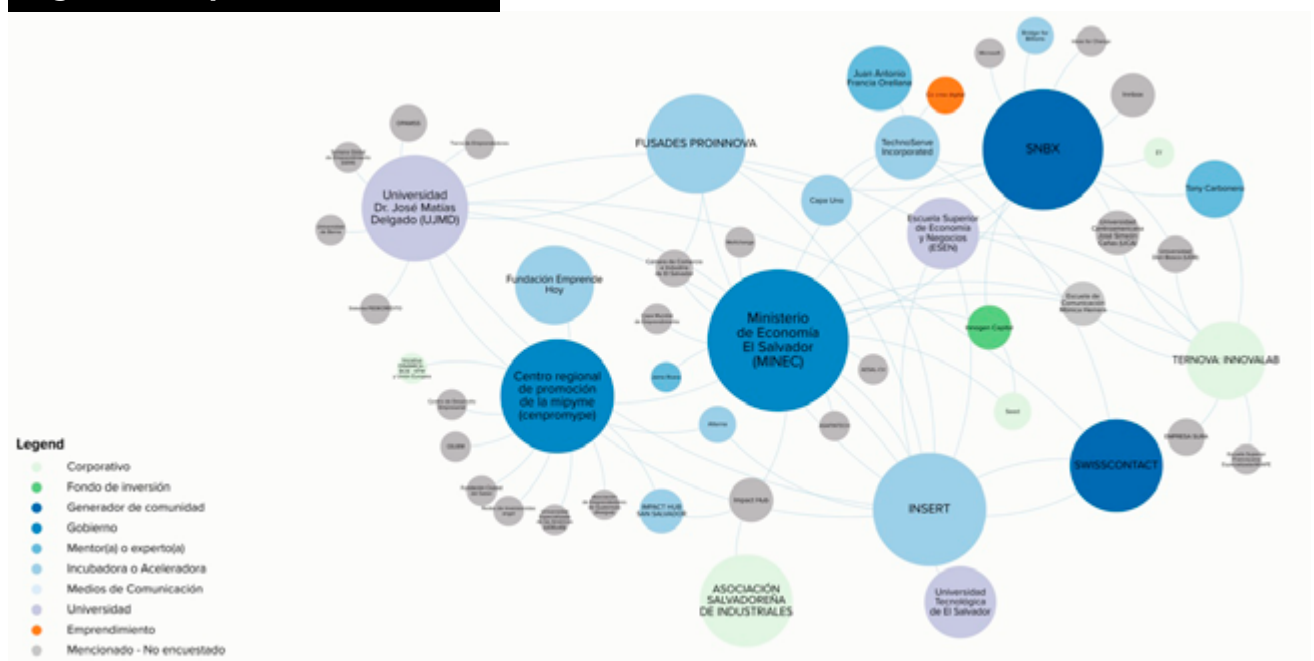
Gráfica 12. Organizaciones con más conexiones identificadas



Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica MassChallenge 2022 - 2023.

El ecosistema emprendedor de El Salvador, aunque pequeño en comparación con otros países y en proporción a su población, facilita una comunicación constante entre sus actores clave como el gobierno, universidades, mentores, instituciones y emprendimientos. Esta característica promueve la creación de iniciativas conjuntas y proyectos compartidos. Dentro del ecosistema, 34 organizaciones establecieron entre 2 y 4 conexiones, mientras que 7 organizaciones desarrollaron entre 5 y 9 conexiones.

Figura 3. Mapa de conexiones



Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

El mapa de conexiones del ecosistema emprendedor en El Salvador muestra que el Ministerio de Economía y el Centro Regional de MYPYME son actores gubernamentales con múltiples conexiones en el ecosistema. Por su parte, Sandbox está ampliando significativamente sus conexiones no solo en El Salvador, sino en toda la región centroamericana, especialmente a través de su nuevo programa de aceleración, que busca impactar y alcanzar a más emprendedores en la región. Además, las universidades desempeñan un papel crucial en el impulso del emprendimiento en etapas tempranas, siendo actores importantes en el mapa de conexiones.

BID Lab, el laboratorio de innovación del Banco Interamericano de Desarrollo, ha impulsado el desarrollo del ecosistema emprendedor al proveer financiamiento para la inversión de capital de riesgo a diferentes fondos de inversión regionales, así como el financiamiento a diferentes iniciativas para el desarrollo de capacidades y conocimiento de los emprendedores del país; esto le ha permitido al BID Lab convertirse no sólo en un referente, sino en un interconector de actores del ecosistema.



VI. Modelos de rol

Los modelos de rol son determinantes para fortalecer un ecosistema. Esto dado que el tener una startup exitosa en un ecosistema, inspira a otros emprendedores, forma a posibles fundadores (empleados iniciales en la startup) y crea oportunidades de liquidez para invertir como ángel inversionista. En El Salvador, aunque todavía no hay casos de salidas, se empieza a ver un ecosistema más dinámico de inversión y de interés por startups. Aunque algunos de los entrevistados consideran que todavía falta un largo camino por recorrer, con estas empresas se empieza a marcar un camino.

A continuación, se encuentran algunas startups que han avanzado en El Salvador y están recibiendo reconocimiento:

Hugo

- **Año de constitución:** 2017.
- **Fundadores:** Alejandro Argumedo, Ricky Cuellar y Juan Maceda

Fundada en el 2017, Alejandro Argumedo se alió con Ricardo Cuellar y Juan Maceda para desarrollar una aplicación centroamericana que brinde servicios de micrologística, iniciando con el envío de comida de restaurantes favoritos y todo tipo de bebidas. En tan solo 3 años, Hugo se expandió a 6 países (El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y República Dominicana) y además ha desarrollado nuevos servicios tales como compras en supermercado, boletería electrónica, lavandería, dinero en efectivo a domicilio, diligencias, entre otros. Y en el 2020 incursionando en el transporte de personas y servicios financieros. Sus ganancias ya ascendían a unos \$50 millones anuales antes de la primera ronda de financiamiento en 2020. Hugo es dueña de un 90% del mercado de última milla en buena parte de los países en los que opera.

BID Lab invirtió US\$1,5 millones en Hugo para no solo aumentar las oportunidades de ingresos para las PYMES locales y apoyar al ecosistema empresarial centroamericano y caribeño para que se convierta en motor de la recuperación, sino que también impactar positivamente a los trabajadores autónomos. Las plataformas digitales, como Hugo, ofrecen oportunidades para trabajadores gig, profesionales independientes, proveedores de servicios o pequeños productores con impactos tanto en el mercado laboral como en las conexiones con mercados internacionales¹⁸.

En el 2021 Delivery Hero compra a Hugo por USD\$150MM para llegar al mercado de Centroamérica.

Por otro lado, crearon Hugo Ventures, la cual es una aceleradora de startups que impulsa a los emprendedores de Latinoamérica, que buscan ser agentes innovadores con impacto internacional brindando soluciones reales y sostenibles para los problemas tecnológicos, logísticos, financieros y de movilidad de Centro América. Buscan asistir a emprendedores y ayudarlos a tener una oportunidad real en el mundo de startups; al brindar apoyo económico, asesoramiento, acceso a una amplia base de usuarios y agregando valor a las primeras etapas del desarrollo del producto. Invierten en empresas de etapa temprana con tickets de **\$10K** hasta **\$250K**. (<https://hugoapp.com/ventures/>)

Cubo

- **Año de constitución:** 2021.
- **Fundadores:** Gabriel Gutiérrez.

Cubo es una startup salvadoreña dedicada a la tecnología financiera (Fintech), recientemente marcó un hito en el ecosistema local de emprendedores con una inyección pre-semilla de US \$1.6 millones, una de las mayores rondas de inversión en la historia de Centroamérica. Así, la empresa también se convierte en el primer emprendimiento centroamericano en conseguir inversión de Global Founders Capital (GFC), una empresa de capital de riesgo ("venture capital") que, en el primer semestre de 2022 fue el fondo con mayor cantidad de inversiones en Fintech en el mundo.

“El resultado de esta ronda de levantamiento de capital es una clara señal de la propuesta de valor de Cubo para las MIPYMES y emprendedores en Latinoamérica. Estamos enfocados en el desarrollo e inclusión financiera de este sector que representa más del 90% del parque empresarial de nuestros países”.
Gabriel Gutiérrez - fundador de Cubo.

En 2023 BID Lab realizó una inversión de USD \$750,000 en la startup Cubo con el objetivo de fomentar el crecimiento de los pagos digitales entre micro y pequeños comercios en Centroamérica. Esta iniciativa se alinea con los esfuerzos por cerrar la brecha de inclusión financiera en la región. La mayoría de los usuarios de Cubo, que representan el 90%, son microemprendedores que generan ingresos mensuales no mayores a \$230. Con este respaldo financiero, Cubo se propuso expandir sus operaciones y beneficiar a aproximadamente 70,000 usuarios, de los cuales el 40% son mujeres¹⁹. Cubo da un paso importante para fortalecer a la comunidad de MIPYMES y emprendedores con tecnología financiera (Fintech). A través de su solución de vanguardia, la start-up impulsa la inclusión financiera, permitiendo a los comercios aceptar pagos con tarjeta a través de diferentes

¹⁸ Revista E&N. [Empresas y Management](#).

¹⁹ [BID Lab](#).

métodos de pago, incluido POS, link de pago, código QR y Bitcoin, sin complicaciones y con total seguridad. Desde su fase de prelanzamiento, más de 4,000 comercios y emprendedores han adoptado la plataforma.

Sostengo.com

- **Año de constitución:** 2021.
- **Fundadores:** Estuardo Escobar.

Fundada en 2021 en El Salvador con inversión local y extranjera²⁰, Sostengo es la primera Insuretech en la región. Su misión es ofrecer seguros accesibles al mercado desatendido de Centroamérica en donde, de acuerdo con datos de Swiss RE Institute / MAPFRE Economic Research de 2019, alrededor del 75% de las personas en la región no posee un seguro en cualquiera de sus modalidades. En septiembre de 2022 participaron en el primer “Desafío Workertech El Salvador”, organizado por la Cámara Salvadoreña de Tecnologías de la Información y Comunicación (CASATIC) con el apoyo del BID Lab²¹. La aplicación de Sostengo ofrece a los usuarios de *smartphones* la posibilidad de efectuar todo el proceso de cotización, personalización, adquisición y gestión de seguros de vehículos por medio de una misma aplicación. En su serie pre semilla o *pre-seed*, Sostengo levantó US \$1.5 millones en fondos de inversión (locales y extranjeros).

“Es un gran avance en la región, al facilitar una plataforma end to end – término que se refiere a que, además de suministrar esta solución, Sostengo estará presente en todas las fases en las que sus clientes interactúan con la App –, con la intención de que esta resulte mucho más fácil para los usuarios y esté libre de tecnicismos para que así los usuarios puedan acceder a servicios de seguros de forma rápida, confiable y cómoda”. A lo que agregó: “El mercado tiene un potencial muy grande de crecimiento, ya que únicamente el 10% del parque vehicular de El Salvador cuenta con una póliza de seguro, según datos de 2019 de la Asociación Salvadoreña de Empresas de Seguros (ASES)”.
Estuardo Escobar - CEO.

Los siguientes 3 startups participaron en el bootcamp MassChallenge y BID Lab de El Salvador en diciembre 2022:

Jobbi

Con Jobbi, puede crear equipos multidisciplinarios, calificados (habilidades verificadas) y bajo demanda para obtener resultados rentables con un sistema simple y amigable. Como tener un equipo interno, pero más rápido, más barato y hecho a tu medida.

Toika App

Toika ofrece servicios valiosos tales como opciones de entrega a pedido, flotas dedicadas, cross-docking y entrega en el sitio. Su objetivo es reducir los costos fijos y variables para las grandes empresas a través de flotas On Demand y conductores locales, además, garantizar la disponibilidad del transporte con un alto nivel de servicio (a tiempo, completo) para los clientes en general, garantizar las entregas a través de un sistema de cross-docking y un programa en el sitio.

²⁰ No ha sido pública la cantidad de inversión recibida.

²¹ [El Salvador.com](https://www.bidlabs.com/).

Treecloud technologies

Desarrolla productos y servicios de software de alto potencial, creando modelos de aprendizaje automático y aprendizaje profundo para la resolución de problemas donde se requiere una computadora para poder analizar un problema, ya sea con visión por computadora, procesamiento de lenguaje natural aplicado, contamos con productos para el análisis financiero en tiempo real. Además, somos líderes en Centroamérica en el desarrollo de estas tecnologías.



VII. Conclusiones

Según los resultados de las variables analizadas, el ecosistema de emprendimiento por oportunidad en El Salvador se encuentra en una etapa incipiente, con perspectivas muy positivas de crecimiento.

La distribución actual del apoyo por etapa que ofrecen los actores involucrados en el ecosistema se asemeja a ecosistemas más desarrollados, eso es una ventaja. Lo que falta es lograr que se desarrollen más casos de éxito con *startups* de trayectoria relevante. Marcas creadas en El Salvador como Hugo (*startup* del sector de *delivery*) o Nlco (primer neo-banco del país) son un fuerte motivador para otros emprendedores que desean desarrollar soluciones innovadoras para el país o la región.

Dado que es un ecosistema pequeño, es posible identificar a sus principales participantes, sin embargo, se requiere ampliar el monitoreo para comprender la evolución del ecosistema y su crecimiento.

Existen desafíos importantes en cuanto a la inversión y el acceso al capital. Muchos inversionistas todavía son reacios a asumir riesgos al invertir en empresas emergentes, lo que dificulta el acceso al capital privado o inversión.

> Actores del ecosistema

Considerando el contexto de El Salvador (tamaño geográfico y población) hay una cantidad relativamente buena de actores apoyando a los emprendedores en las distintas etapas. Se recomienda prestar atención a la etapa de expansión para lograr visibilidad de los resultados de trabajo de todo el ecosistema.

Se observa un ecosistema en crecimiento en donde existen actores en casi todas las etapas tanto financiero como no financieros. Esto muestra un ecosistema preparado para soportar el emprendimiento a lo largo del tiempo con diferentes mecanismos. Si bien

son pocos los actores que lo conforman y la cantidad de recursos financieros también es limitada, existe una articulación relativamente bien estructurada en relación con las etapas de apoyo que suele necesitar un emprendedor.

De hecho, los porcentajes de intervención de las distintas organizaciones en las cuatro etapas por las que atraviesan los emprendimientos, son similares a los de ecosistemas más desarrollados como los de Costa Rica o Panamá.

Todos estos son indicios de que el ecosistema va por buen camino, pero se requiere de mejor coordinación por parte del sector público, así como de mayor atracción de capital extranjero.

El Salvador cuenta con una ventaja particular: es un país donde la Ley Bitcoin ha permitido generar interés de parte de inversionistas regionales e instituciones orientados a impulsar tecnologías relacionadas con cadenas de bloque (*blockchain*) así como cripto-monedas. Esta situación ha generado amplia cobertura mediática y ha catalogado a El Salvador como una nación innovadora. Sin embargo, en la práctica son pocos los casos de éxito que se están generando, por eso es necesario fortalecer el apoyo financiero y el que se da en la etapa de expansión de los emprendimientos altamente tecnológicos y de impacto, para acelerar los resultados del ecosistema del país.

> Organizaciones por etapa

Se recomienda prestar atención a la etapa de expansión para lograr visibilidad de los resultados de trabajo de todo el ecosistema. Al existir un desconexión en las etapas, se debe determinar cuáles son las necesidades de los emprendimientos en su ciclo de vida, para establecer quién apoya y en dónde apoya. Así se logra crear estrategias en conjunto, con visión país y a largo plazo, donde todos los actores tienen roles específicos que cumplir.

> Apoyo no financiero

La mayor parte de organizaciones dentro del ecosistema por oportunidad en El Salvador se enfocan en las actividades de generación de comunidad. También es importante impulsar más programas de aceleración enfocados en públicos más personalizados. El ecosistema se ha estado formando por el esfuerzo de individuos bastante comprometidos y de instituciones que han permanecido en el tiempo, sin embargo, aún se encuentra frente a importantes desafíos, tal como lo señalan varios de los expertos entrevistados. La incorporación de una visión de país y con visión a largo plazo son aspectos que resuenan entre los participantes, entendiendo que al impulsar procesos de innovación los resultados se obtienen en 10 o 20 años. Establecer metas en común, donde cada actor pueda aportar desde un rol específico alineado a las necesidades de los emprendimientos puede dar mayor relevancia y garantizar los objetivos del ecosistema.

> Apoyo financiero

Si bien ya existen instituciones que brindan apoyo financiero de capital privado a través de fondos de capital de riesgo, su volumen aún es bajo. Se recomienda incrementar la difusión de la importancia del capital de riesgo y su beneficio para los inversores y corporativos.

El ecosistema emprendedor y de innovación se han desarrollado de forma paralela, permitiendo incidir en los esquemas de financiamiento de la cooperación internacional y aumentando el interés de los corporativos. Para seguir fomentando el emprendimiento innovador se necesita (1) fortalecer la educación para que esté dirigida a capacitar para proponer soluciones; (2) incentivar el co-desarrollo buscando que las empresas puedan articularse con el ecosistema, dispuestas a co-crear soluciones para diversificarse, adaptarse

y dinamizar la economía; (3) disminuir la brecha digital y aumentar la conectividad para ampliar el mercado, el alcance del ecosistema y que los emprendimientos puedan aprovechar las ventajas de la tecnología; (4) e impulsar la innovación endógena para fomentar emprendimientos innovadores con alcance regional.

El ecosistema ha logrado ir disminuyendo la duplicidad de esfuerzos y el reciclaje de emprendimientos porque han surgido proyectos articulados que involucran distintos actores el caso de INNovaLab y SNBX que son impulsados por corporativos, cooperación internacional y expertos en emprendimiento e innovación. Además, fue fundamental que el gobierno ampliará el acceso a capital a través de créditos blandos. Sin embargo, los apoyos se concentran en las primeras etapas, siendo necesario aumentar los programas de aceleración, tanto a nivel técnico como financiero. Siendo necesario fortalecer aceleradoras, fondos de inversión e inversionistas.

Al crear estrategias como ecosistema, es posible aportar a orientar a los financistas, aprovechando mejor su interés por impulsar a los emprendimientos como alternativas de desarrollo, invirtiendo en poblaciones vulnerables, pero sobre todo, en innovación. Así se podría aprovechar mejor los recursos y contar con fondos para la articulación del ecosistema, fortaleciendo la sostenibilidad de las generadoras de comunidad.

> Marco regulatorio

En el ámbito legal, El Salvador cuenta con algunas políticas e iniciativas diferenciadas y orientadas a fortalecer la actividad emprendedora. Esto también es una ventaja para el país, siempre y cuando dichas políticas públicas sean puestas en marcha.

En los últimos años se han presentado avances regulatorios con el objetivo de facilitar la actividad emprendedora, sin embargo, son instrumentos generales que no responden a las necesidades de emprendimientos especializados como los startups. En ese sentido, se recomienda desarrollar un marco regulatorio para el sector de emprendimiento por oportunidad.

> Casos de éxito

En el panorama actual, aunque son limitadas las empresas en el país que se han destacado como casos de éxito o con una trayectoria notable, existen ejemplos inspiradores como Hugo, que han completado todo el ciclo de emprendimiento. Este tipo de empresas no solo aportan visibilidad dentro del ámbito local, sino que también resaltan a nivel regional por su innovación y capacidad de atraer interés. Su éxito y capacidad de inversión en startups locales juegan un papel crucial en el fomento y desarrollo del ecosistema emprendedor, estableciendo un precedente positivo que merece ser monitoreado de cerca.

Además, es crucial reconocer y abordar la notable ausencia de mujeres en posiciones de liderazgo o co-liderazgo en estas empresas, especialmente en aquellas relacionadas con campos STEM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas). La brecha de género en el liderazgo de negocios tecnológicos y científicos representa un desafío significativo que aún no se ha enfrentado de manera adecuada, constituyendo una valiosa oportunidad para impulsar un cambio positivo en el sector. Cabe destacar la importancia de las empresas que han logrado atraer capital extranjero, ya que establecen un precedente que puede incentivar a otros inversionistas internacionales a considerar al país como un destino atractivo para la inversión en startups. Este factor es crucial para dinamizar y enriquecer el ecosistema de emprendimiento local, abriendo nuevas oportunidades y trayectorias de éxito que, idealmente, deberían incluir una mayor participación y liderazgo femenino en el ámbito tecnológico y empresarial.

Para promover un mayor número de casos de éxito, es imperativo reforzar tanto el apoyo financiero como el proporcionado durante la fase de expansión de los emprendimientos. Este enfoque acelerado podría catalizar el progreso y la visibilidad del ecosistema emprendedor del país, aproximándonos a los logros sistemáticos observados en ecosistemas más maduros como los de Estados Unidos, Chile, México o Israel.

VIII. Anexos

Anexo 1.

Fondos invirtiendo en El Salvador

Tabla 1. Fondos de Inversión regionales

Nombre	Alcance	Sitio web
Innogen Capital	Regional	https://innogencapital.com
Hugo Ventures	Regional	https://hugoapp.com/ventures/
Acumen Latam Impact Ventures	Regional	https://www.alive-ventures.com/

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

Tabla 2. Fondos de inversión internacionales que invirtieron en startups salvadoreñas

Nombre	Alcance	Sitio web
Global Founder Capital	Internacional	https://www.globalfounderscapital.com/

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

Anexo 2.

Corporativos en El Salvador

Tabla 1. Principales corporativos en El Salvador

Nombre	Alcance	Sitio web
Asociación Salvadoreña de Industriales	Nacional	https://industriaelsalvador.com
La Constancia	Regional	https://laconstancia.com/
Ternova	Regional	https://innovalab.group
Uassit.ME	Nacional	https://uassistme.com
CMI	Regional	https://cmi.co
Banco Cuscatlán	Nacional	https://bancocuscatlan.com
Asesuisa / SURA	Nacional	https://asesuisa.com
Unicomer	Nacional	https://grupounicomer.com

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

Anexo 3.

Generadores de comunidad en El Salvador

Tabla 1. Principales generadores de comunidad en El Salvador

Nombre	Alcance	Sitio web
ADEL La Unión	Regional	https://adellaunion.org
American Refugee Committee (Alight)	Regional	https://wearealight.org
CLAC Fairtrade	Regional	https://clac-comerciojusto.org
FUNDES	Regional	https://www.fundes.org
Junior Achievement El Salvador	Regional	https://www.jaelsalvador.org
Palladium LLC	Regional	https://thepalladiumgroup.com
SNBX	Nacional	https://www.snbx.sv
Swisscontact	Regional	https://www.swisscontact.org
BID Lab	Regional	https://bidlab.org/es

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

Anexo 4.

Gobierno de El Salvador

Tabla 1. Principales entidades gubernamentales relacionadas con el ecosistema de emprendimiento en El Salvador

Nombre	Alcance	Sitio web
Centro Regional de Promoción de la Mipyme	Nacional	https://www.sica.int/cenpromype/inicio
Ministerio de Economía	Nacional	https://www.economia.gob.sv/
Secretaría de Innovación	Nacional	https://www.innovacion.gob.sv/

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

Anexo 5.

Incubadoras o aceleradoras en El Salvador

Tabla 1. Principales incubadoras o aceleradoras en El Salvador

Nombre	Alcance	Sitio web
Capa Uno	Regional	https://capauno.net
Fundación Emprende Hoy	Nacional	https://instagram.com/org_emprende hoy
Fusades Proinnova	Regional	https://fusades.org
Impact Hub San Salvador	Regional	https://sansalvador.impacthub.net
Insert	Regional	https://innovacion.cc
Scale Up Today	Nacional	https://www.scaleuptoday.org

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

Anexo 6.

Medios de comunicación en El Salvador

Tabla 1. Principales medios de comunicación en El Salvador

Nombre	Alcance	Sitio web
El Salvador.com	Nacional	https://elsalvador.com
Pulso Capital	Regional	https://pulsocapital.com
La Prensa Gráfica	Nacional	https://laprensagrafica.com
El Economista	Regional	https://www.eleconomista.net
La Página	Nacional	https://lapagina.com.sv
El Mundo	Nacional	https://diariio.elmundo.sv

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

Anexo 7.

Universidades en El Salvador

Tabla 1. Principales Universidades en El Salvador

Nombre	Alcance	Sitio web
Escuela Superior de Economía y Negocios	Nacional	https://www.esen.edu.sv
Universidad Dr. José Matías Delgado	Nacional	https://www.ujmd.edu.sv
Universidad Tecnológica de El Salvador	Nacional	https://www.utec.edu.sv

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

