

ECOSISTEMA DEL EMPRENDIMIENTO POR OPORTUNIDAD EN GUATEMALA



ECOSISTEMA DEL EMPRENDIMIENTO POR OPORTUNIDAD EN GUATEMALA

Autores:

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

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 Guatemala". 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 Guatemala 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 abiertamente 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 Guatemala, El Salvador, México, 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	11
V. Apoyo por etapa	16
Apoyo financiero	17
Fondos de inversión	19
Premios y apoyo financiero no reembolsable	21
Apoyo no financiero	21
VI. Modelos de rol	27
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 **Guatemala**, 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:** soporte económico 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 Guatemala se encuestó a 132 actores y se entrevistó a 18 actores, entre ellos líderes de organizaciones, mentores y emprendedores.

Figura 1. Actores encuestados o entrevistados





II. Contexto

Guatemala tiene una población aproximada de 17 millones habitantes y es considerada como la economía más grande de Centroamérica¹. Al cierre del 2023, el Producto Interno Bruto (PIB) tuvo un crecimiento del 3.8%².

Tabla 1. Variables socioeconómicas y macroeconómicas de Guatemala

Indicador	Valor
Población 2022	17.357 millones
PIB per cápita 2022	USD 5.473
Tasa de uso de Internet 2022	65%
Tasa de desempleo 2022	2.6%
Tasa de pobreza 2023	55.2%
Tasa de alfabetización 2022	84%
Esperanza de vida al nacer 2023	70.2 años
Inversión extranjera directa 2022	USD 1.340 millones
Exportaciones 2023	USD 13.039 millones
Importaciones 2023	USD 27.899 millones

Fuente: Elaboración propia con base en diversas fuentes³.

1 The World Bank. (s.f.). Guatemala Panorama general. (s. f.). Recuperado 23 de enero de 2024.
2 Gamarro, U. (2024). El producto interno bruto de Guatemala creció 3.7% en el tercer trimestre de 2023, impulsado por el consumo. Prensa Libre.
3 Conde, E. C. (2022). ¿Guatemala es el mejor consumidor digital centroamericano?; The World Bank. World Bank Open Data. Recuperado el 23 de enero de 2024. Salud en las Américas; Nota al Comercio Exterior. (s. f.). Gob.gt. Recuperado el 25 de enero de 2024.



III. Marco Regulatorio

El emprendimiento en Guatemala está regulado por un conjunto de leyes y normas que establecen las condiciones y requisitos para la creación y funcionamiento de las empresas en el país. El Ministerio de Economía, en conjunto con varias de sus dependencias y otras entidades gubernamentales, ha desarrollado e impulsado la creación de leyes, acuerdos e iniciativas con el objetivo de fortalecer el emprendimiento en el país. Entre las principales leyes y normativas que rigen el emprendimiento en Guatemala se encuentran:

- **Código de Comercio⁴:** establece las normas y procedimientos para el funcionamiento del comercio en el país, incluyendo la creación y registro de empresas.
- **Ley de Inversión Extranjera⁵:** regula la entrada y actividad de inversores extranjeros en el país, estableciendo las condiciones y requisitos para su participación en el mercado guatemalteco.
- **Ley de Promoción y Desarrollo del Emprendimiento⁶:** establece medidas y mecanismos de apoyo al emprendimiento y la innovación en el país, incluyendo la creación de una red de incubadoras de empresas y el fomento de la colaboración entre empresas y universidades.
- **Ley de Sociedades Comanditarias⁷:** regula la creación y funcionamiento de sociedades comanditarias, una forma de empresa en la que existen socios responsables ilimitadamente por las deudas de la empresa y otros socios que solo responden hasta el monto de su aporte.

4 Ministerio de Economía. Gobierno de la República Guatemala. PRONACOM (Programa Nacional de Competitividad de Guatemala). Disponible en: Asisehace.gt.

5 SICE (1998). Guatemala. Ley de Inversión Extranjera. Recuperado el 25 de enero de 2024. Disponible en: http://www.sice.oas.org/investment/natleg/gtm/guadc998_s.asp.

6 Ministerio de Economía. Gobierno de la República Guatemala. Ley de fortalecimiento al emprendimiento. Disponible en: Asisehace.gt.

7 Ministerio de Economía. Gobierno de la República Guatemala. Disponible en: Asisehace.gt.

- **Política Nacional de Emprendimiento “Guatemala Emprende”⁸:** busca fomentar la cultura emprendedora a través de un plan de acción de 15 años (2015-2030). Para influir en al menos en una generación completa, la política trabaja bajo cinco ejes: industria de soporte, financiamiento, articulación institucional, mentalidad y sistema educativo.
- **Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento⁹:** esta ley, expedida en 2022, busca impulsar el emprendimiento como una herramienta eficaz para la producción de riqueza y empleo en el país.

Además de las anteriores, existen otras normas y regulaciones sectoriales que afectan a determinados tipos de empresas, como la Ley de Seguridad Alimentaria, la Ley de Telecomunicaciones y la Ley de Minería, entre otras.

Si bien Guatemala tiene la economía más grande de Centroamérica, es necesario considerar que el 52.4% de la población vive en condiciones de pobreza. Según uno de los expertos entrevistados se requiere de la efectividad de los servicios sociales como los sistemas de salud, educación, infraestructura, seguridad y certeza jurídica para que la población pueda desarrollarse y logre tener la libertad de crecer, de proponer y crear iniciativas, por lo que, al considerar estas condiciones estructurales, es fundamental el rol del gobierno.

Desde el ecosistema, el gobierno apunta a promover el emprendimiento a través de políticas públicas que generen incentivos y garanticen la certeza jurídica. En el 2015 surge la Política GUATEMALA EMPRENDE, una adaptación local de la Estrategia Regional de Fomento de Emprendimiento en Centroamérica y República Dominicana, “Estrategia SICA-EMPRENDE”¹⁰. Según dicha estrategia, se recomienda que las acciones del gobierno se enfoquen en tres componentes relevantes para el fortalecimiento del ecosistema:

- Fortalecer y promover la especialización acerca del emprendimientos por oportunidad o startups,
- Mejorar los procesos de registro y formalización;
- Lograr la continuidad en los esfuerzos para que la atención del ecosistema tenga componentes sistémicos.

A pesar de la formulación de la política pública Guate Emprende y la puesta en vigencia de la Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento, el gobierno tiene aún un fuerte enfoque sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMEs), dejando pendiente los mecanismos para lograr una clara separación entre tipos de emprendimientos, que le permita seguir atendiendo a las necesidades específicas de los emprendimientos por oportunidad con el fin de diseñar y proveer apoyos especializados. Este desafío pendiente responde a que las MIPyMEs generan el 80% del empleo en el país y representan el 40% del PIB¹¹.

8 Ministerio de Economía. Gobierno de la República de Guatemala. Viceministerio de Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Media Empresa (2015). Recuperado el 25 de enero de 2024. Disponible en: http://www.sice.oas.org/sme_ch/gtm/guatemala_emprende_s.pdf

9 Deloitte Guatemala (2018). Ley de Fortalecimiento al emprendimiento Decreto 20-2018. Recuperado el 25 de enero de 2024. Disponible en: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/gt/Documents/legal/Newsletter/21118%20-Le-gal-Alert%20-%20Emprendimiento.pdf>

10 SICA. Centro Regional de Promoción de la MIPYME (2014). Recuperado el 24 de marzo de 2024. Disponible en: https://www.sica.int/documentos/estrategia-sica-emprende_1_84048.html

11 Diario de Centro América. Apoyo para reactivar las mipymes. Recuperado el 24 de marzo de 2024. Disponible en: <https://dca.gob.gt/noticias-guatemala-diario-centro-america/apoyo-para-reactivar-las-mipymes/>

Además, también enfrenta el reto de facilitar el proceso de formalización, tomando en cuenta que la tasa de informalidad es del 70.8%⁸. Es decir, en Guatemala existe una predominancia de emprendimientos tradicionales y de subsistencia, que naturalmente ocupan la atención y los recursos del gobierno. Este proceso de formalización de los emprendimientos puede ser más atractivo si está acompañado de incentivos fiscales y económicos, que permitan validar sus modelos de negocio y alcanzar cierta estabilidad previo a asumir responsabilidades tributarias.

Aunque la ley facilita apoyos técnicos y financieros, aún queda desplegar su implementación para lograr beneficios directos y agilizar los procesos legales que fácilmente se complementarían con la transferencia de conocimientos, el acompañamiento y las oportunidades de financiamiento que brindan otras organizaciones del ecosistema.



IV. Actores (organizaciones) participantes en el ecosistema

El ecosistema de emprendimiento por oportunidad en Guatemala está en crecimiento y evolución. Cada día cuenta con más programas y recursos disponibles para apoyar a los emprendedores que buscan aprovechar las oportunidades de negocio en el país y en la región. El desarrollo que ha tenido en los últimos años se debe a la creciente demanda de soluciones innovadoras a problemas locales y globales.

El mapeo identificó 45 organizaciones, pero si a ello se le suman los actores de carácter internacional, cuyas iniciativas y programas también incluyen a emprendedores de Guatemala, la cifra asciende a 91 participantes.

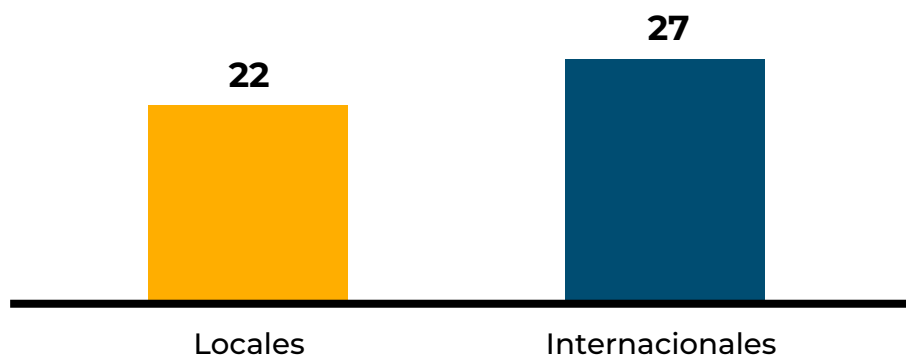
A partir de la información recabada en las encuestas, el 2010 fue un año de crecimiento significativo en el surgimiento de organizaciones que hacen parte del ecosistema. Sin embargo, el pico más relevante se produjo en el 2012. Entre el 2010 y 2017, el promedio de organizaciones nuevas por año fue de 3 organizaciones. Mientras que del 2018 al 2021 el promedio aumentó a 5 organizaciones nuevas, considerando que la crisis de la pandemia no ha representado un obstáculo para continuar con la tendencia de crecimiento.

“En los últimos años, el ecosistema ha crecido mucho, pero de manera desorganizada, ahora hay un poco más de entendimiento del tema, sin embargo, tanta oferta de programas y mentores ha provocado que el ecosistema no logre articularse bajo una misma estructura de pensamiento, incluso desde el gobierno. Por ejemplo, las iniciativas que genera la Cámara de Industria y la Municipalidad no se correlacionan, tampoco con el Ministerio de Economía, provocando una desconexión importante que afecta el desarrollo del ecosistema.”

Estuardo Quezada - Red Empresarial.

El ecosistema de Guatemala no está aislado de otros países, ya que hay actores que trabajan de forma regional. En este caso, es importante diferenciar aquellos actores que han trabajado únicamente a nivel nacional y aquellos con alcance regional, es decir que también son parte de los ecosistemas de México, El Salvador, Honduras, Costa Rica y Panamá. Existe una predominancia de los actores que tienen alcance regional, ya que el 82% de las y los mentores y el 74% de las organizaciones indicaron trabajar de forma regional.

Gráfica 1. Número de actores locales vs internacionales (N=49)



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

Dentro del ecosistema emprendedor en Guatemala se han identificado a 49 actores, de los cuales 22 son locales y 27 internacionales, entre los que se destacan fondos de inversión, universidades, aceleradoras o incubadoras, gobiernos, generadores de comunidad y corporativos.

Al analizar los actores dentro del ecosistema, se identificó que se requieren más instituciones que apoyen al emprendedor, sobre todo en las etapas iniciales, momento en el cual los emprendimientos requieren de más apoyo. Todos los esfuerzos que surgen desde el ecosistema para crear oportunidades y brindar apoyo deben enfocarse en las necesidades de los emprendimientos, por esto es importante comprender cuáles son las condiciones en las que están surgiendo.

El sistema de apoyo debe considerar en todo momento, las dinámicas económicas, las políticas públicas y los aspectos culturales con el fin de proponer soluciones que permitan transformar los obstáculos que enfrentan los emprendimientos, tal como lo explica uno de los expertos entrevistados.

“Entre menos condiciones sistémicas tenga el ecosistema, menos el emprendedor se puede desarrollar. Esto empieza con las condiciones definidas por el gobierno y los registros para garantizar que el acceso a iniciar un negocio sea fácil porque hay gente que quiere emprender en Guatemala y hay mucha capacidad para generar emprendimientos por oportunidad, lo vemos en los grandes profesionales que hay, pero el problema es que muchos se van a otros países porque encuentran mejores oportunidades.”

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



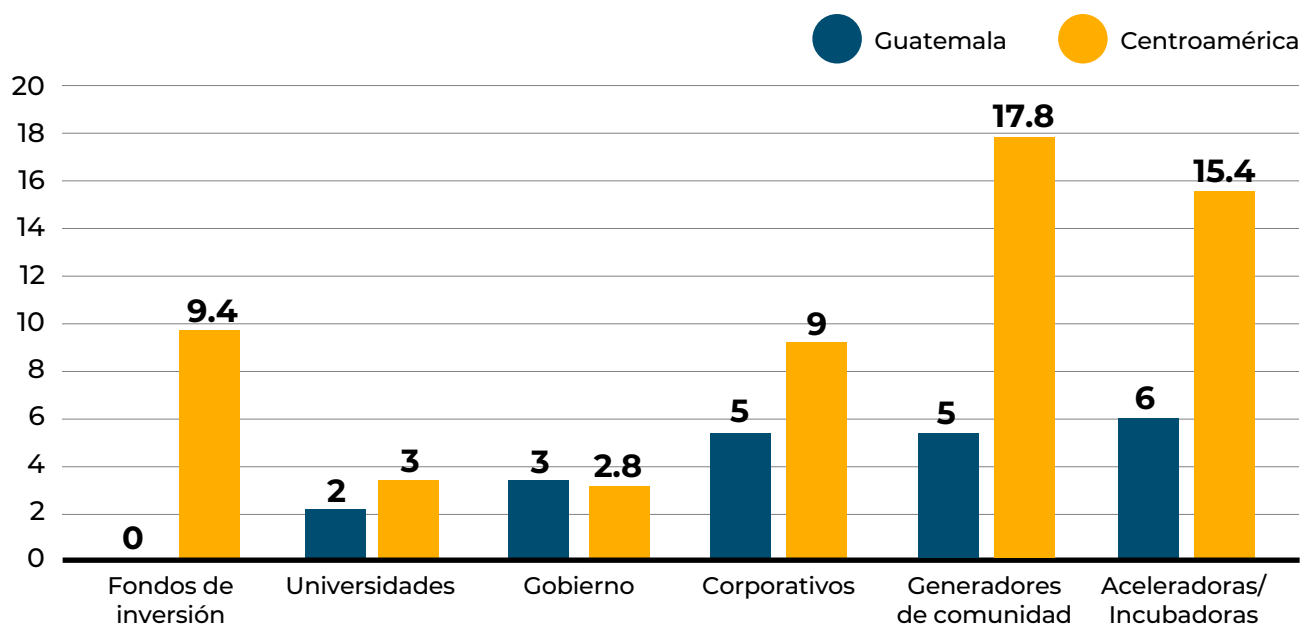
Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica MassChallenge 2022 - 2023.

Como se puede observar en la gráfica 2, los actores involucrados en el ecosistema de emprendimiento por oportunidad en toda la región centroamericana tienen promedios de número de actores involucrados distintos ya que hay países donde el ecosistema está más desarrollado. No obstante:

“Una manera fácil de saber qué tan desarrollado se encuentra un ecosistema, es observar el nivel de competencia entre los actores, es decir, cuando los emprendedores buscan los programas de incubación y aceleración, podemos hablar de un ecosistema más fortalecido, pero cuando sucede a la inversa y los programas buscan a los emprendedores porque necesitan llegar a sus metas de cuota de participación para poder seguir, se crea un ciclo vicioso que está lejos de ayudar al desarrollo del ecosistema.”

Betzaida Olivares - Startkit.org

Gráfica 2. Número de tipo de actores involucrados en el ecosistema de emprendimiento por oportunidad en Guatemala vs promedio regional (N=287 actores encuestados en la región Centroamérica)



Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica MassChallenge 2022 - 2023. LAVCA. (s. f.). Data al 31 de diciembre de 2023.

Andrea Mazariego de Swisscontact señala que existen esfuerzos por unificar el trabajo de los diferentes actores del ecosistema, pero hay muchísima fragmentación. Por un lado, existe un ambiente más competitivo que colaborativo, entorpeciendo que se logren alianzas para impulsar el ecosistema. Por otro lado, debemos recordar que las organizaciones también están participando como emprendedores de startups, de tal forma que la prioridad es buscar la sostenibilidad financiera a nivel profesional y personal, antes que invertir su tiempo y esfuerzo en impulsar el ecosistema.

La mayoría de las organizaciones tienen un enfoque regional, esta tendencia evidencia que el ecosistema del país no está aislado, pero, por lo mismo, los apoyos se pueden diluir al no existir una especialización para trabajar exclusivamente de forma local. Por ejemplo, no se identificó ningún fondo de inversión con alcance nacional. A través de la mesa de trabajo que se realizó, los expertos resaltaron la importancia del rol de los mentores, siendo

ideal contar con emprendedores exitosos que puedan dar acompañamiento y trasladar experiencias a los nuevos emprendimientos. Por ello, los expertos indicaron que se debe fortalecer, principalmente, a los mentores, pero también a las incubadoras y universidades para dinamizar el ecosistema.

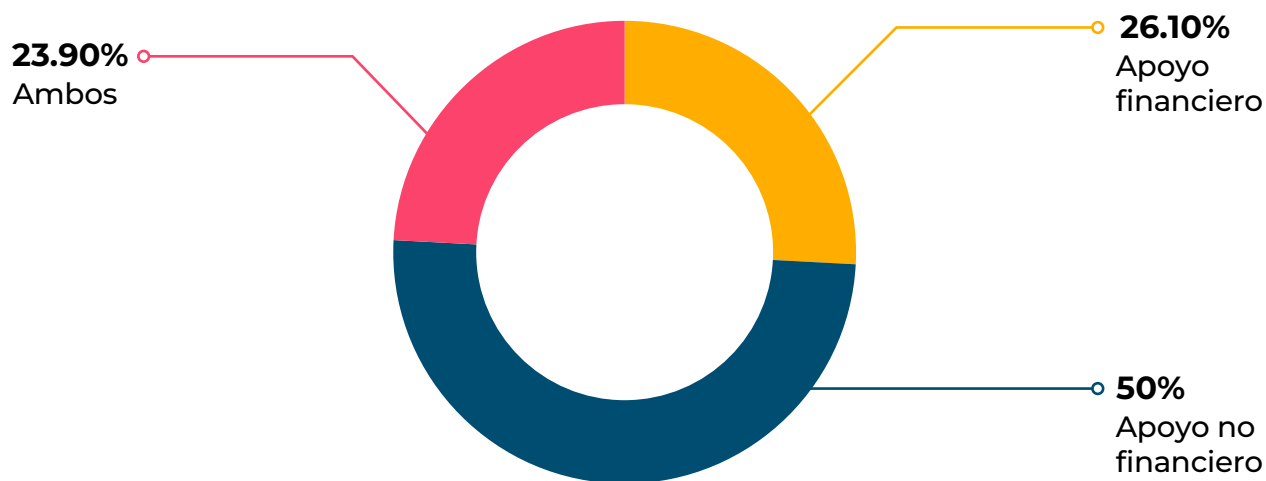
Todos los actores del ecosistema deben asumir un rol para que los emprendimientos puedan acceder a apoyos especializados; sin embargo, un tercio de las organizaciones encuestadas proveen tres tipos de apoyos. Tal como lo explica uno de los expertos entrevistados.

“Hay bastante oferta de formación técnica, pero mucha de esa oferta es muy similar. Entonces, esto hace que el ecosistema no sea muy diverso y carezca de algunas oportunidades, sobre todo del lado financiero”. Es decir, la especialización implica que exista diversidad de apoyos, tanto en lo que se provee como al nicho o segmento al que se dirigen

De la misma forma, la concentración de un mismo tipo de oferta, en este caso técnica, se debe a la predominancia de incubadoras y generadoras de comunidad. Para equilibrar la oferta, se deben entender las necesidades de los emprendimientos, articular los apoyos existentes para responder a dichas necesidades, buscar disminuir la duplicidad de esfuerzos y diseñar estrategias para atraer o crear los apoyos que aún faltan. Por ello, las y los expertos participantes indicaron que les gustaría fortalecer su relación, principalmente, con fondos de inversión y universidades.

De las organizaciones encuestadas que dan diferentes tipos de apoyo, se identifica que existe una mayor concentración en el apoyo no financiero con un 50%, el 26% corresponde a apoyo financiero y el 23.9% dan ambos apoyos como se observa en la gráfica 3.

Gráfica 3. Tipos de apoyo (%) N=47



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

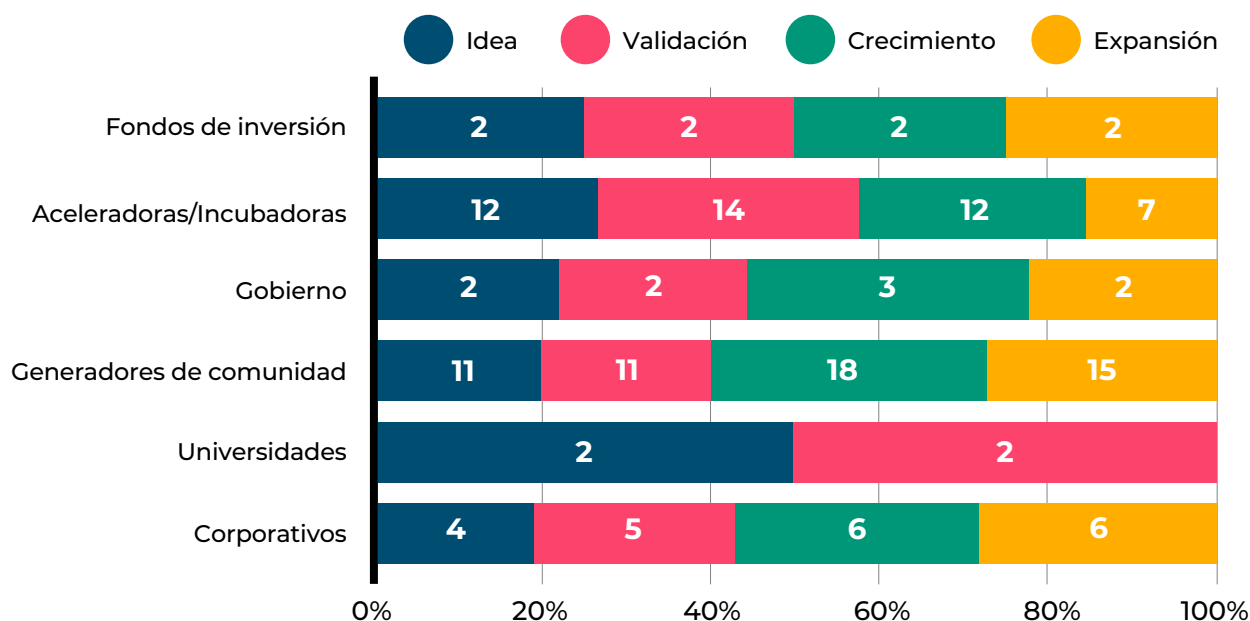
BID Lab, el laboratorio de innovación del Banco Interamericano de Desarrollo, ha impulsado el desarrollo del ecosistema emprendedor al proveer financiamiento para la inversión de capital de riesgo regionales, así como el financiamiento a diferentes iniciativas para el desarrollo de capacidades y conocimiento 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.



V. Apoyo por etapa

El desarrollo del ecosistema puede determinarse por los tipos 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 MassChallenge 2022 - 2023.

En Guatemala, la mayor oferta de apoyo está en la etapa de validación y crecimiento. La menor cantidad de apoyo la reciben los emprendimientos que se encuentran en etapa de ideación y expansión, ya que, aunque todos los actores cuentan con este apoyo, es en porcentajes bajos.

Al haber poco apoyo en la etapa de madurez, los emprendedores deberán correr riesgos más altos para seguir obteniendo beneficios, debido a que la expansión va en función del mantenimiento del mercado actual y de la mejora de los productos ofrecidos. Para ello, el emprendedor deberá dominar las estrategias de penetración y desarrollo de mercado, así como la de desarrollo de productos o servicios.

A partir de los datos obtenidos en la encuesta, las incubadoras, aceleradoras y generadoras de comunidad son los tipos de organizaciones que predominan en el ecosistema de Guatemala. No obstante, las y los mentores tienen una fuerte presencia en el sistema de apoyo. Entonces, esto hace que el ecosistema no sea muy diverso y carezca de algunas oportunidades, sobre todo del lado financiero. Es decir, la especialización implica que exista diversidad de apoyos, tanto en lo que se provee como al nicho o segmento al que se dirigen. La especialización de la oferta no solo se define por el tipo de apoyo que se provee, sino también a qué etapa se dirige.

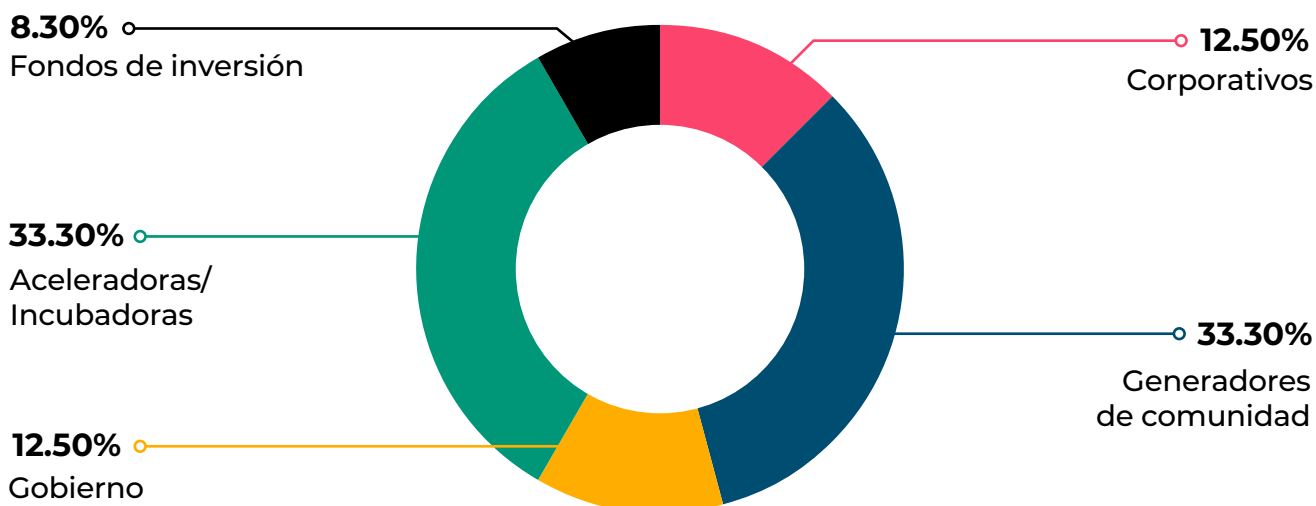
Por el posicionamiento mediático que ha tenido el emprendimiento, han surgido muchos programas, pero que no están focalizados por etapas y muchos emprendimientos aplican con la expectativa de obtener apoyo; sin embargo, existe el riesgo de que se estanquen al no lograr avanzar en su ruta.

Actualmente, solo el 16% de las organizaciones se enfocan en una etapa. Con el fin de mitigar este problema existe la iniciativa Ruta del Emprendedor de Startkit. A través de la plataforma, los emprendimientos pueden conocer los apoyos que pueden obtener dependiendo de su etapa y tipo de emprendimiento.

Apoyo financiero

El 48% de las organizaciones encuestadas proveen apoyo financiero. Los actores que proveen apoyos financieros en Guatemala son: corporativos, aceleradoras o incubadoras, gobierno, fondos de inversión y generadores de comunidad. Estos están divididos en tres tipos de apoyo: (a) deuda; (b) inversión; y (c) premios o apoyos financieros no reembolsables.

Gráfica 5. Actores que proveen apoyo financiero N= 24

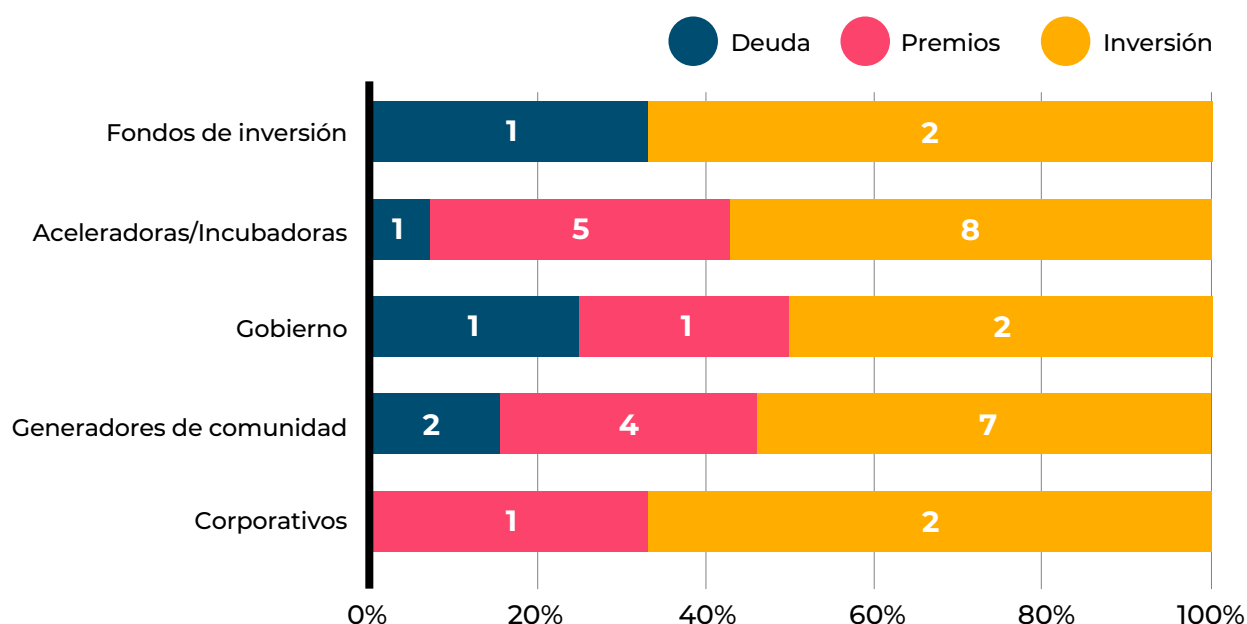


Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica MassChallenge 2022 - 2023.

Dentro de los actores que proveen apoyo financiero es importante notar que tanto las incubadoras y aceleradoras, los generadores de comunidad y el gobierno dan algún tipo de apoyo financiero tal como se ve en la gráfica 5.

Un tercio de las organizaciones dan tres tipos de apoyos, por ende, es posible obtener apoyo financiero en cualquier tipo de organización. Por ejemplo, todas las instancias gubernamentales encuestadas proveen apoyo financiero, mientras que solo un cuarto de las universidades lo hacen. El apoyo financiero más frecuente es la inversión. Deuda o crédito es el apoyo menos común. Por parte de las universidades no se identificó alguna clase de apoyo financiero. A pesar de que casi la mitad de las organizaciones encuestadas indican que dan apoyo financiero, los actores entrevistados concuerdan que es el tipo de apoyo más difícil de acceder. Así como se expuso anteriormente, las y los expertos tienen el interés de fortalecer relaciones con fondos de inversión por la poca presencia que tienen en el ecosistema. Uno de los emprendedores entrevistados menciona que también falta Venture Capital o capital de riesgo y explica que: *“la única inversión que hemos logrado obtener ha sido de las competencias, de los premios que hemos obtenido”*. Muestra de ello es que el apoyo financiero no reembolsable o capital semilla es el más común, seguido de la inversión.

Gráfica 6. Número de tipo de apoyos financiero ofrecido por tipo de organización contra el porcentaje total de apoyos financieros ofrecidos por tipo de organización (%)



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

> Deuda

Los emprendimientos de oportunidad enfrentan un proceso difícil para acceder a deuda cuando están empezando y no han llegado a su madurez. Los rangos típicos de deuda en el 71% de las organizaciones encuestadas van de USD\$0 a USD\$50.000. Este tipo de deuda es distinta a la que usualmente ofrecen instituciones como los bancos, ya que son instrumentos adaptados a las necesidades de los emprendedores. Un ejemplo es el *Revenue Base Financing* (RBF), un tipo de financiamiento basado en ingresos donde el emprendedor recibe capital a cambio de un porcentaje de sus ingresos futuros. Esto sin duda aumenta el potencial de los emprendimientos por oportunidad, pues al disponer de fuentes de capital, podrán desarrollar sus operaciones para cumplir con sus objetivos y obtener el crecimiento esperado.

Fondos de 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 CA 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 un CAGR de 62.9% entre 2019 y 2022.

Tabla 2. Inversiones en VC Centro América 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.

Desde el 2019 se registraron 7 inversiones a startups guatemaltecas, en donde se ha invertido más de USD\$ 6.5 millones en 7 deals. Es importante notar que la mayoría de las inversiones se hicieron en etapa temprana (4 rondas semillas, 3 etapas tempranas).

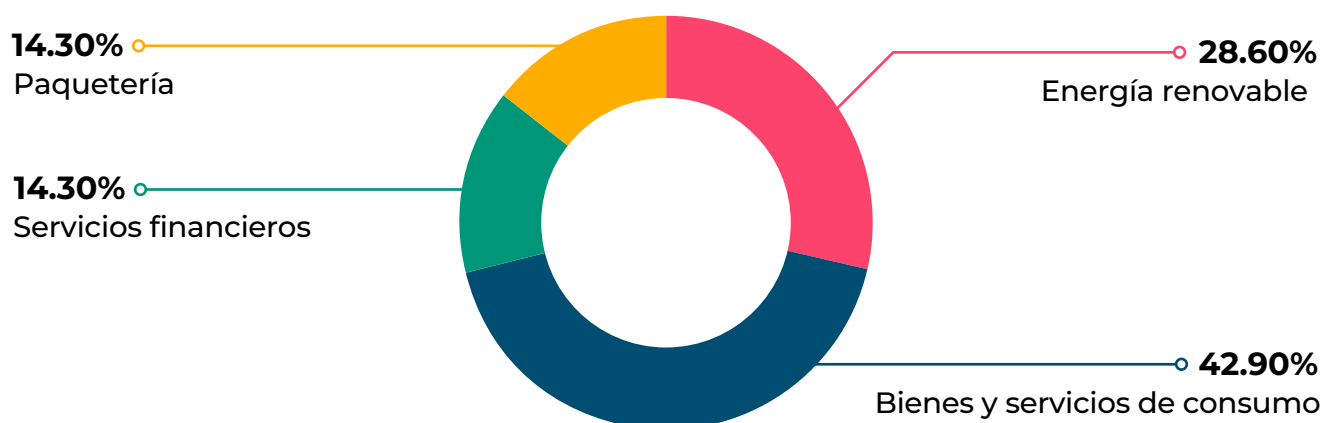
Tabla 3. Deals en Guatemala por Año (Número) N=5

2019	2020	2021	2022
0	1	3	3

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

Las inversiones se hicieron en diferentes sectores teniendo predominancia bienes y servicios. De las transacciones públicas que recibieron una mayor inversión fueron Kingo Energy (Energía Solar, USD \$16MM), IBEX MERCADO (Servicios financieros, USD\$4.5MM).

Gráfica 7. Inversiones en Guatemala por sector (%) N=7



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

Los fondos de inversión son uno de los principales actores de cualquier ecosistema de emprendimiento pues proporcionan recursos económicos en vehículos no tradicionales, adaptados y personalizados para las necesidades de los emprendedores, particularmente a través de Inversionistas Ángeles, fondos de capital de riesgo y fondos corporativos de capital de riesgo (CVC por sus siglas en inglés).

Desde el 2019 el número de fondos interesados en Guatemala ha aumentado en donde no existen locales; sin embargo, existen 7 fondos internacionales que han hecho al menos una inversión en el país. Dentro de las organizaciones encuestadas, el 33% hacen inversiones iniciales con un tope máximo de USD\$50.000 tomando de un 0% a un 5% de capital. Se empieza a visualizar interés de fondos extranjeros en Guatemala.

Tabla 4. Fondos extranjeros invirtiendo en startups de Guatemala

Fondo de VC	Inversiones (Número)
Invariantes	1
Carao Ventures	2
Pomona Impact	1
Fulgur Venures	1
Hivemind Ventures	1
StillMark	1
ten31	1
CIF	1
FCP	1
BID	1
INVEST	1
Engie	1
FMO	1
Proparco	1

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

La falta de capital de riesgo se debe a la aversión al riesgo de los inversionistas locales, quienes tienden a preferir invertir en sectores tradicionales como en inmobiliarias. Uno de los emprendedores entrevistados explicó que algunos inversionistas interesados quieren invertir en especie o no ven a los emprendimientos como empresas que pueden crecer, sino que pueden vender para recuperar su inversión. Además, otro de los expertos entrevistados indicó que, en temas de tecnología, los KPIs (Key Performance Indicator/Indicador Clave de Desempeño) que utilizan en Estados Unidos se basan en los usuarios, los existentes y los que se pueden atraer, sin enfocarse tanto en los ingresos

mientras que en Guatemala es distinto, se centran en los ingresos. Esto provoca que los emprendimientos deban alcanzar ciertas métricas para ser llamativos, por lo que es más difícil conseguir inversión en etapas tempranas porque los inversionistas buscan palpar el rendimiento y no el potencial de crecimiento. Aun así, los inversionistas más interesados son extranjeros, pero el país no cuenta con el marco regulatorio y económico adecuado para recibir inversiones externas; para ellos es más fácil que el emprendimiento tenga su holding (sociedad gestora) y que esté en Delaware, por ejemplo.

Por otro lado, uno de los emprendedores participantes señaló que, si la propuesta realmente soluciona un problema, se logra conseguir el dinero, pero es en la etapa de crecimiento y expansión que se necesita inyectar capital para acelerar el crecimiento, considerando que los emprendimientos por oportunidad tienen ese potencial. A partir de los apoyos que existen, lo más factible es acceder a créditos. El sector financiero ofrece productos a emprendimientos, pero aun desde la lógica de MIPYMES, por lo que deben ampliar y adaptar sus productos y servicios a las características de los emprendimientos por oportunidad. Por ejemplo, existen programas de apoyo para emprendedores de bancos, como el caso de BAC y otros bancos, los cuales se alían con organizaciones para implementar iniciativas como el caso del Banco Industrial y el Citibank.

Premios y apoyo financiero no reembolsable

El apoyo financiero no reembolsable o capital semilla tiene un peso del 75% 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. Estas organizaciones proveen de \$0 a \$20 mil USD en capital semilla. En el caso de las organizaciones con alcance nacional que proveen apoyo financiero, se puede identificar que sus programas que brindan apoyo financiero no reembolsable están dirigidos a las etapas de idea o prototipo y validación. Mientras que los créditos están enfocados en las etapas de crecimiento y expansión.

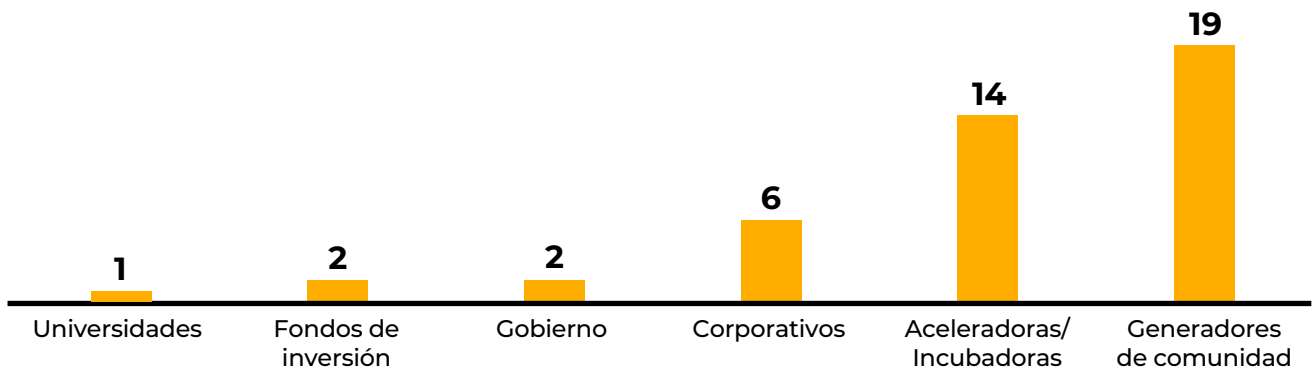
Apoyo no financiero

El 84% de las organizaciones ofrece apoyo no financiero, siendo la oferta más común que existe en el ecosistema. 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.

“El gran reto que están enfrentando las organizaciones que dan apoyo no financiero es poder llegar a los emprendedores. Por ejemplo, nosotros hacemos muchas campañas de difusión y eventos, pero es cada vez más difícil que participen. Pienso que los emprendedores se encuentran saturados del mismo tipo de iniciativas que son cortoplacistas.”

Mario López - Sistema B.

Gráfica 8. Número de actores que proveen apoyos no financieros de acuerdo a la Encuesta Mass Challenge México 2022 (N= 44)



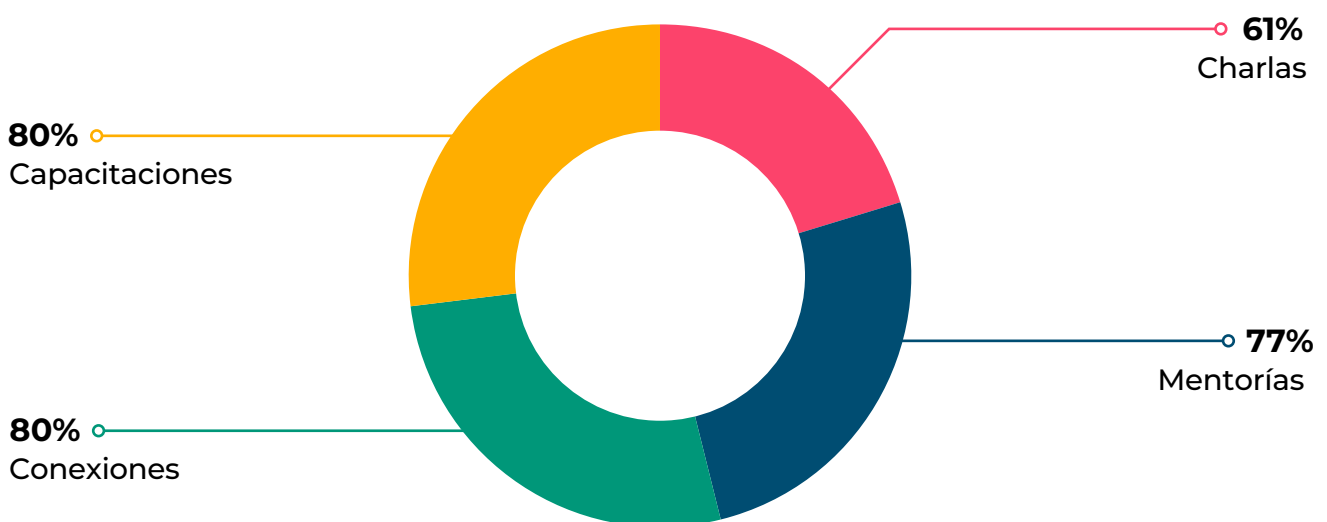
Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica MassChallenge 2022 - 2023.

Las organizaciones ofrecen cuatro tipos de apoyo no financiero a los emprendimientos: Charlas motivacionales, conexiones, mentorías y capacitaciones. Las capacitaciones y conexiones son los tipos de apoyo no financieros más habituales. Sin embargo, los actores entrevistados resaltaron que existen más programas de incubación, pero son pocas las organizaciones que trabajan en la parte de aceleración, creando un desfase entre etapas.

Este desfase se debe a la falta de especialización en la oferta de apoyos. Durante la pandemia se amplió el apoyo no financiero porque los programas se digitalizaron, no obstante, tal como lo señala una de las expertas entrevistadas, se está capacitando al emprendedor de lo que debe hacer, pero no cómo lo puede hacer y eso se logra a través de asesorías. Entonces, cuanto más avanza el emprendimiento, más requiere de asesoría más especializada.

Gráfica 9. Tipos de apoyo no financiero ofrecido por los actores del ecosistema (%)

N=44



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

> 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 “*mente*”, para ayudarla a alcanzar sus metas personales o profesionales. A partir de los resultados de la encuesta, la innovación y modelo de negocios son las áreas de especialización más comunes entre las y los mentores.

Aunque los programas ofrezcan apoyos especializados dentro de la ruta del emprendedor, es fundamental la mentoría para que exista un acompañamiento continuo y así asegurar que el emprendimiento avance entre las etapas. Según los expertos, es necesario fortalecer a las y los mentores para dinamizar el ecosistema. Eso implica involucrar y capacitar a más personas que, idealmente, deberían ser emprendedores exitosos porque no solo cuentan con el conocimiento, sino la empatía necesaria. Sin embargo, el acompañamiento depende del tiempo que las y los mentores invierten, por ejemplo, el 68.8% invirtió más de 100 horas en el último año.

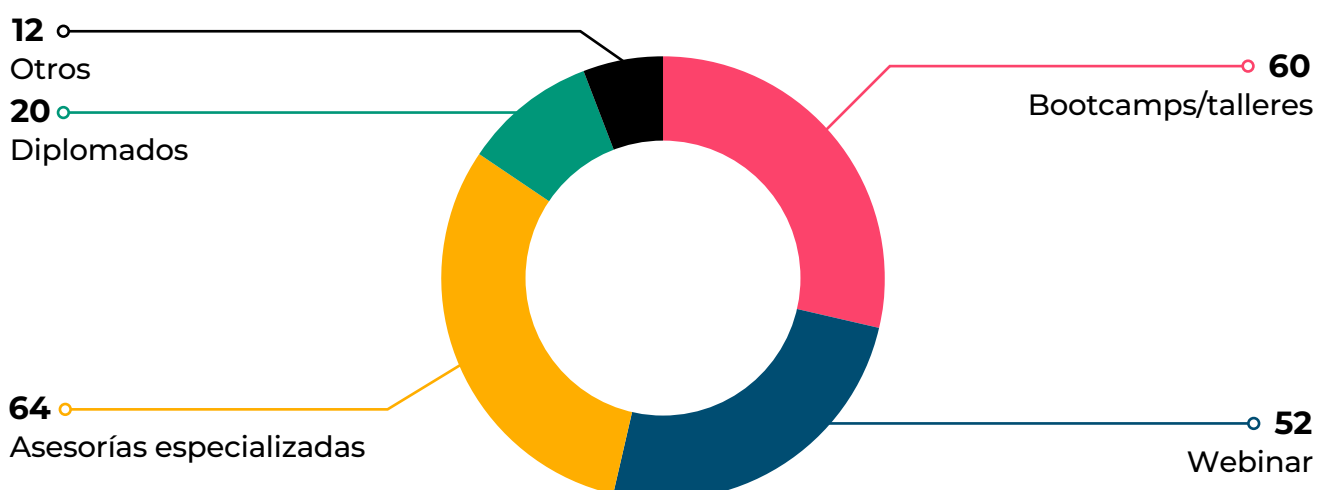
> Capacitaciones

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 capacitaciones ayudan a los emprendedores a:

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

Entre las capacitaciones, las asesorías especializadas son las que más comúnmente se ofrecen a los emprendimientos, seguidos por los “*bootcamps*” de fortalecimiento y el desarrollo de “*webinars*” sobre temas puntuales.

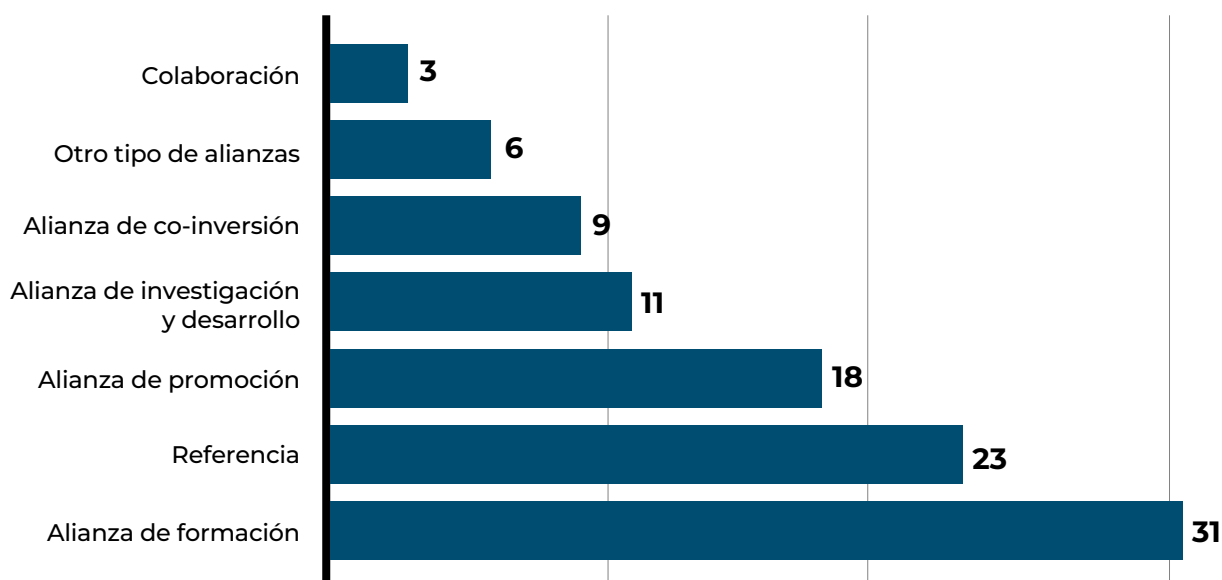
Gráfica 10. Tipos de capacitaciones



> Conexiones

El presente mapeo incluyó encuestas a 132 actores que trabajan en el ecosistema de Guatemala. A través de estas encuestas se identificaron 226 conexiones. La conexión más común identificada entre las organizaciones es la alianza para la formación.

Gráfica 11. Tipo de conexiones entre los actores que apoyan el emprendimiento

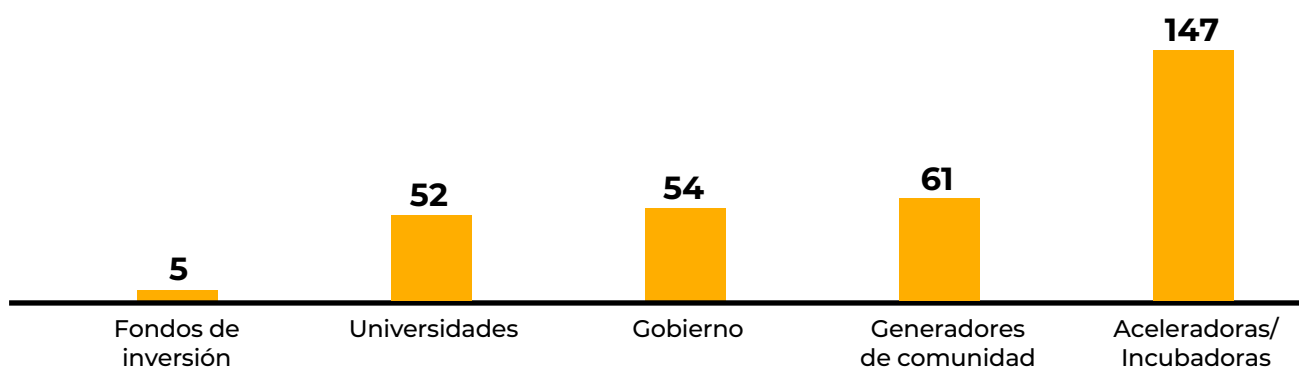


Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica MassChallenge 2022 - 2023.

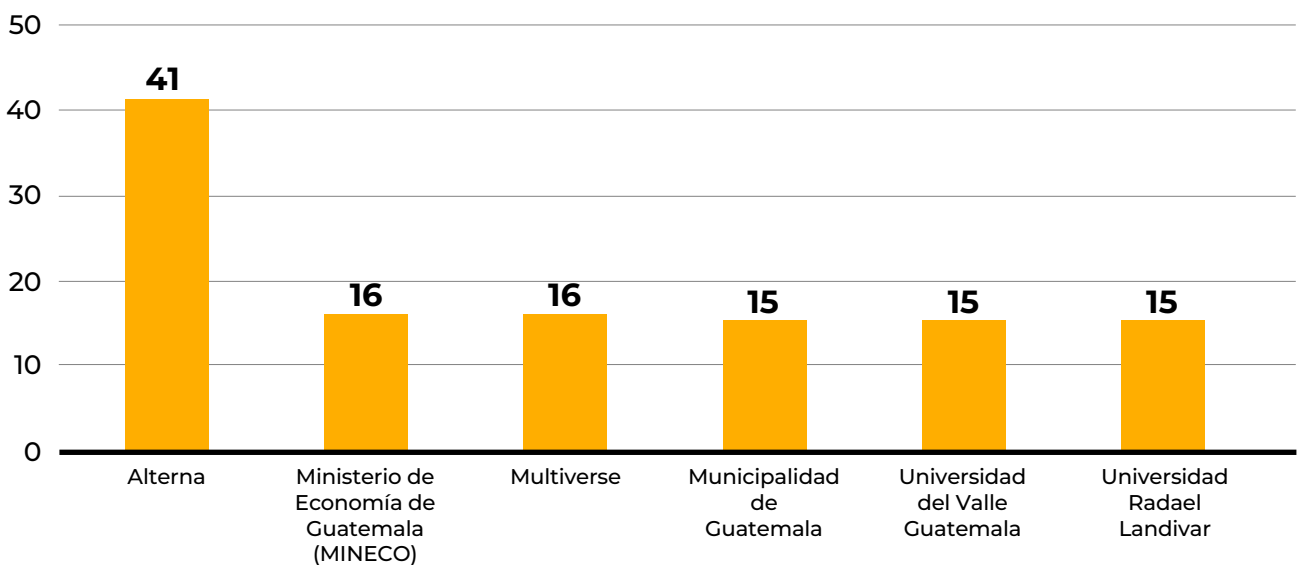
La predominancia de los actores con alcance regional también se refleja en las conexiones identificadas, considerando que solo un cuarto de ellas se dio entre actores locales. El 25% de las conexiones se dieron entre actores que trabajan exclusivamente en el ecosistema de Guatemala, donde la alianza de formación fue la más común.

Las incubadoras y aceleradoras fueron quienes más interacciones generaron. Si bien el 26% de las organizaciones del ecosistema son generadoras de comunidad, estas apenas superan al gobierno (3%), corporativos (15%) y universidades (4%). Es decir, que el gobierno y las universidades tienen mayor impacto porque generan más conexiones a pesar de que tienen menos instituciones que pertenecen al ecosistema, mientras que las generadoras de comunidad tienen menor impacto.

Gráfica 12. Conexiones generadas a partir de cada tipo de actor (Número)

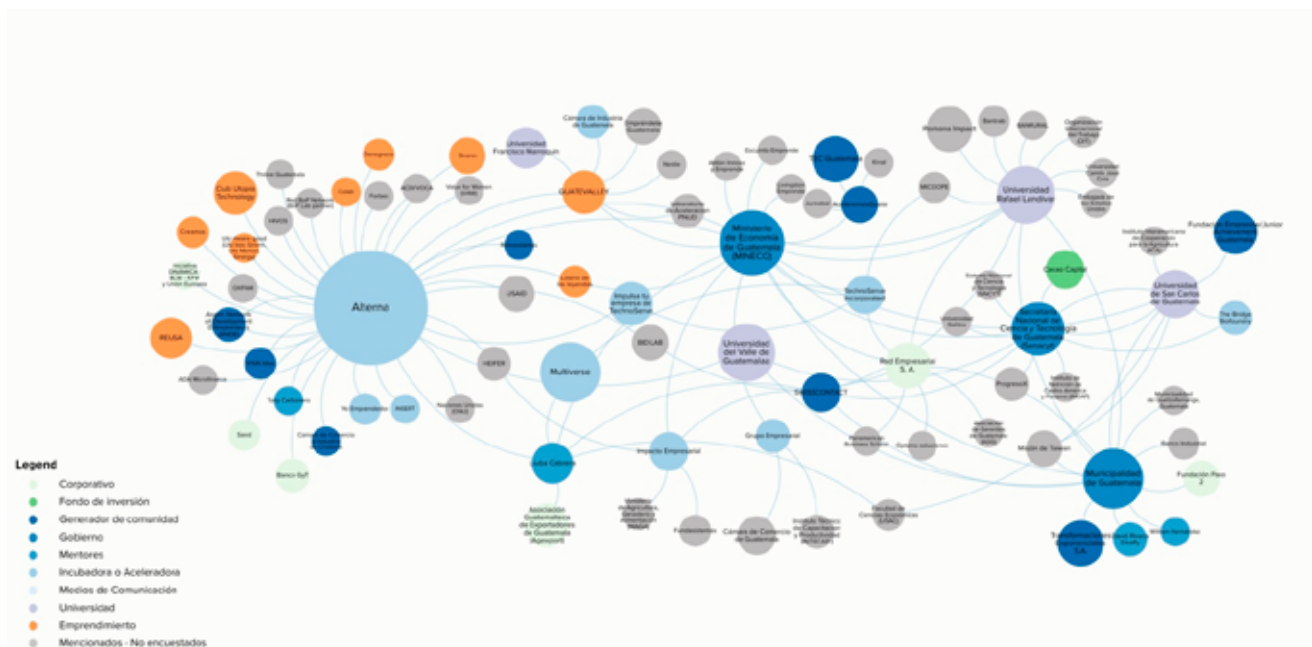


Fuente: MassChallenge. (2022). Encuesta de Mapeo del Ecosistema Emprendedor en Centroamérica MassChallenge 2022 - 2023.

Gráfica 13. Organizaciones con más conexiones identificadas

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

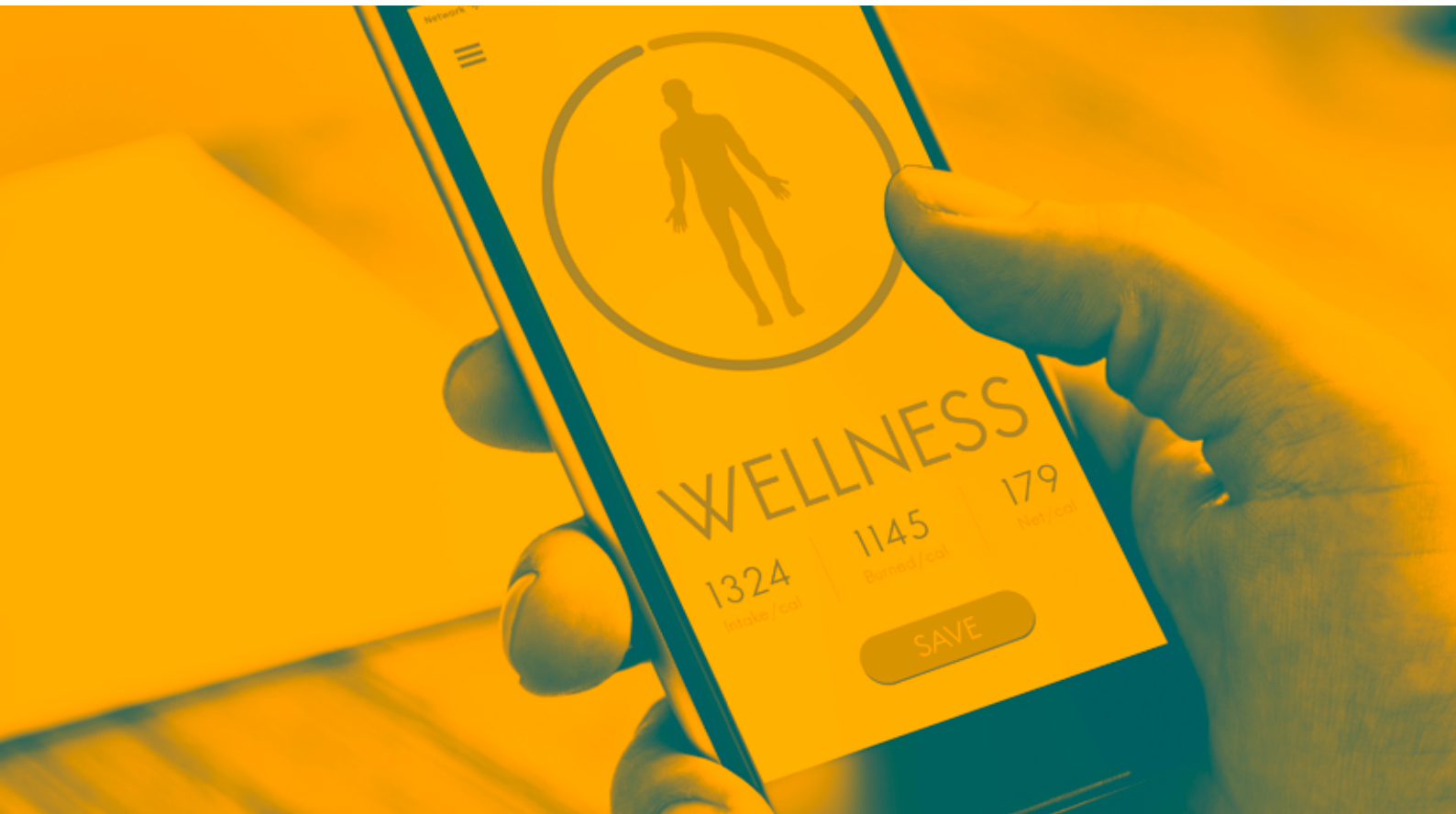
Según la encuesta que se realizó, 40 organizaciones generaron entre 2 y 4 conexiones, 18 organizaciones generaron entre 5 y 8 conexiones y 6 organizaciones generaron entre 9 y 14 conexiones.

Figura 3. Mapa de conexiones

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

El ecosistema emprendedor en Guatemala es el más grande de la región, hay muchas instituciones que están conectadas entre sí. Alterna es la organización que más conexiones tiene dentro del ecosistema, a su vez las universidades son un actor relevante, ya que generan muchas conexiones. Aunque su alcance es pequeño, Guatevalley y Tec Guatemala también son relevantes. Por su parte, el gobierno está presente con varios actores dentro del Ministerio de Economía y la municipalidad de Guatemala.

Otro gran reto que tiene el ecosistema es la falta de integración entre los actores. Aunque en esencia todos tienen el mismo objetivo de apoyar al emprendimiento, existe una noción de competencia, pero también porque las organizaciones están enfocadas en su sostenibilidad. Es necesario que se desarrollen iniciativas de mediano y largo plazo las cuales puedan integrar a todos los actores posibles. Sin embargo, para ello se necesita que haya comunicación constante y apertura de los actores para consensuar metas, asumir roles y responsabilidades, diseñar estrategias y programas orientados a las necesidades del ecosistema y de los emprendimientos, y buscar recursos para hacerlo posible.



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 Guatemala, aunque hay pocos casos de salidas, se empieza a ver un ecosistema más dinámico de inversión y de interés por startups. Sin embargo, algunos de los entrevistados consideran que todavía falta un largo camino por recorrer, pero con estas empresas se empieza a marcar un camino. A continuación, se encuentran algunas startups que han avanzado en Guatemala y están recibiendo reconocimiento:

HealthCare.com

- **Año de fundación:** 2014
- **Fundadores:**

Es una compañía tecnológica creada en Guatemala en 2014, que hoy recibe millones de visitas de usuarios estadounidenses que buscan seguros médicos. Toda su plataforma tecnológica y componentes de inteligencia artificial fueron desarrollados en Guatemala y, en 2022, duplicaron su equipo de tecnología en el país (Diéguez, 2022).

HealthCare.com aprovecha el aprendizaje automático y la inteligencia artificial para ofrecer servicios a los consumidores en todas las etapas de sus vidas, con planes de salud personalizados y productos asociados, incluidos planes de farmacia y sus propios planes de seguro patentados. En diciembre de 2021 la compañía cerró una ronda de financiación por USD 180 millones, quedando con una valoración de más de USD 1.000 millones.

Con esta nueva ronda de financiación no solo continuó su crecimiento, sino que también aceleró su inversión en ciencia de datos, desarrollo de productos e ingeniería y aumentó sustancialmente la contratación de personal. Para satisfacer la demanda, el equipo seguirá creciendo de unos 100 a 425 empleados en un año. Además de ofrecer oportunidades laborales, HealthCare.com también ofrece la opción de realizar pasantías en el área de tecnología para aquellos interesados en ampliar su experiencia laboral.

Es un orgullo guatemalteco saber que contamos con personas tan talentosas en la empresa y que se mantienen a la vanguardia en el área de tecnología y así mismo son punto de referencia para profesionales del gremio a nivel nacional e internacional, sin dejar a un lado el aporte que hemos tenido la oportunidad de brindar a la construcción de pensums de estudios en carreras de Ingeniería en sistemas en Guatemala.

Sergio Vela - director de Tecnología de HealthCare.com

Quintal Coffee

- **Año de fundación:** 2021
- **Fundadores:** Eduardo Umaña y Otto Becker

En 2021, dos jóvenes emprendedores, Eduardo Umaña y Otto Becker, se unieron para fundar Quintal Coffee, una *startup* que ofrece a sus clientes de Estados Unidos cafés que han sido tostados en o cerca de los lugares de cultivo (en diferentes países) lo que les permite conservar la complejidad y los matices de los granos frescos.

Cada mes, por un monto mensual, los clientes reciben una bolsa de café de 10 onzas, seleccionada por un especialista y producida por un agricultor y tostador diferente. Umaña y Becker están constantemente en búsqueda de cafés de alta calidad, y trabajan con productores que cuentan con su propio equipo de tostado o que tienen una relación con un tercero tostador cercano.

Hasta ahora, la mayoría de los cafés que Quintal Coffee ha entregado a sus suscriptores han sido producidos en Colombia y Guatemala, aunque también han ofrecido variedades de Honduras y Costa Rica. Con miras al futuro, Quintal Coffee planea presentar lo que llaman “el Ciclo de frescura”, en el que elegirán el origen de los cafés en función de la época de cosecha.

“En el futuro, presentaremos lo que llamamos el ‘Ciclo de frescura’, en el que elegimos el origen que enviaremos a nuestros suscriptores en función del momento de la cosecha”, dijo Becker a Daily Coffee News. “Por ejemplo, los cafés especiales de Brasil están listos a fines de año, por lo que enviamos los que están en su punto máximo de frescura y, a principios de la mitad de año, enviamos café de América Central y otras regiones”.

Ibex Mercado

- **Año de fundación:** 2018
- **Fundadores:** Esteban de la Peña Padilla

IBEX¹² es una empresa de infraestructura bitcoin especializada en soluciones empresariales Lightning Network (LN). Fundado en 2018, son líderes mundiales en el suministro de infraestructura Lightning-as-a-Service para una implementación rápida y escalable. Con oficinas en El Salvador, Guatemala, México y Estados Unidos. IBEX inició operaciones en Guatemala en 2018 como una mesa OTC¹³ solo para Bitcoin. En 2021, IBEX comenzó a desarrollar infraestructura para que las empresas del sector público y privado interactúen con Bitcoin y Lightning Network. Desarrollaron y lanzaron un procesador de pagos, IBEX PAY, al primer país (El Salvador) en declarar moneda de curso legal de Bitcoin e incorporaron millones a la vez.

“IBEX liderará la carga de modernizar los rieles de pago heredados con infraestructura de iluminación durante muchos años por venir”.

Esteban de la Peña Padilla

¹² Powered by IBEX. (s. f.). Poweredbyibex.io. Recuperado el 25 de enero de 2024.
Disponible en: <https://www.poweredbyibex.io/>.

¹³ OTC del inglés, Over-The-Counter. El término OTC se utiliza comúnmente en el ámbito de las finanzas para referirse a la negociación de diversos instrumentos financieros, incluidas acciones, bonos, derivados y criptomonedas, de manera descentralizada.



VI. Conclusiones

El ecosistema de emprendimiento por oportunidad en Guatemala está experimentando una fase de crecimiento notable, lo que refleja el dinamismo y el potencial de los emprendedores guatemaltecos. Sin embargo, es evidente que aún queda camino por recorrer para definir una dirección estratégica coherente y consolidada. Esta situación representa una oportunidad única para que los actores involucrados —incluyendo entidades gubernamentales, instituciones educativas, inversores y la comunidad emprendedora— colaboren en el establecimiento de objetivos claros y compartidos. Al hacerlo, no solo se podría mejorar la orientación y el impacto del ecosistema emprendedor, sino también maximizar su contribución al desarrollo económico y social del país.

El ecosistema ha estado en constante crecimiento desde el 2010, no obstante, es a partir del 2018 que ha aumentado la cantidad de instituciones que apoyan el emprendimiento, por ello se debe enfocar los esfuerzos para articular los apoyos que proveen las instituciones y mentores para que el impacto del ecosistema no dependa de la cantidad de instituciones que apoyan sino la calidad del sistema de apoyo.

La situación económica actual, caracterizada por una elevada tasa de pobreza, una vasta cantidad de MIPyMEs, y un sector informal significativo, destaca la predominancia del emprendimiento impulsado por la necesidad y las prácticas empresariales tradicionales. Esta realidad ha llevado al gobierno a centrar sus esfuerzos de apoyo en estos tipos de emprendimientos, una estrategia comprensible dada la necesidad urgente de abordar estas cuestiones socioeconómicas.

No obstante, es crucial reconocer la importancia y el potencial transformador de los emprendimientos por oportunidad o startups, los cuales nacen de un conjunto distinto de circunstancias y poseen necesidades únicas que difieren significativamente de las empresas tradicionales o de subsistencia. Estos emprendimientos innovadores tienen el poder de impulsar el crecimiento económico, crear empleos de alta calidad y fomentar

la innovación en sectores clave. En este sentido, sería recomendable que el gobierno amplíe su espectro de apoyo para incluir medidas específicas dirigidas a las startups y emprendimientos por oportunidad. Esto podría implicar facilitar el proceso de constitución de empresas, a través de la simplificación de trámites burocráticos y la promoción de incentivos fiscales o financieros diseñados para mejorar las tasas de supervivencia de estas jóvenes empresas. Además, el fortalecimiento del marco legal y el proceso de registro de patentes y propiedad intelectual son fundamentales para proteger las innovaciones y atraer inversión.

El posicionamiento mediático del emprendimiento ha aumentado el interés en apoyar, pero eso ha generado que algunos esfuerzos provengan de instituciones locales que no han incursionado en el ecosistema. Es ahí donde existe una brecha de oportunidad interesante, si se diseñan proyectos para articular los apoyos de las instituciones, como en el caso de corporativos que han trabajado de forma aislada al ecosistema, para incluirlos al sistema de apoyos existente.

La popularización del emprendimiento ha provocado que existan diversas definiciones sobre el concepto, es necesario que ahora se profesionalice desde el ecosistema logrando:

- socializar que el emprendimiento propone soluciones a las necesidades del mercado
- marcar la diferencia entre emprendimientos por necesidad o tradicionales con los emprendimientos por oportunidad o startups

Sin duda, con una mejor estructuración y coordinación entre sus distintos actores, el emprendimiento por oportunidad tiene el potencial de producir grandes casos de éxito.

> Actores del ecosistema

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.

La observación de que el 73% de las organizaciones dedicadas al apoyo de emprendedores no poseen un enfoque específico hacia un grupo particular, una vertical o una etapa concreta del proceso emprendedor, destaca una oportunidad significativa de mejora en el ecosistema de emprendimiento por oportunidad en el país. Esta generalización en el apoyo provoca que la asistencia ofrecida a menudo sea básica, limitando la efectividad del acompañamiento y la formación especializada que los emprendedores necesitan para prosperar. Para elevar la calidad y el impacto de estos programas, sería beneficioso promover una mayor especialización y personalización de los servicios, asegurando que las necesidades únicas de cada emprendimiento sean adecuadamente atendidas.

La colaboración entre el sector público y el privado emerge como una estrategia fundamental para refinar este enfoque, sugiriendo la importancia de incorporar tanto a los gobiernos locales como a las organizaciones con presencia en zonas rurales. Este enfoque multifacético no solo debe considerar el acceso a servicios y apoyo, sino también los aspectos culturales, adaptando los programas para resonar con la visión y la mentalidad de los beneficiarios, y así aumentar la probabilidad de éxito.

Además, las instituciones educativas, como universidades y escuelas, tienen un papel crucial en el fomento de un emprendimiento integral, no limitándose solo a motivar y proporcionar herramientas para emprender, sino también en capacitar a los

emprendedores para identificar soluciones innovadoras a través de la investigación, el desarrollo y la tecnología. En este sentido, la reciente aceleración en la adopción de tecnología impulsada por la pandemia presenta una oportunidad para que el ecosistema se enfoque en integrar tecnología en los modelos de negocio de manera transversal, más allá de promover exclusivamente emprendimientos tecnológicos.

La articulación de esfuerzos entre los diferentes actores del ecosistema es crucial para evitar la duplicación de esfuerzos y para asegurar que el apoyo esté alineado con las necesidades específicas de los emprendimientos en todas las etapas, especialmente durante la aceleración. Esto implica no solo capacitar en el qué hacer sino también proporcionar asesoramiento especializado en el cómo hacerlo, apoyado por un sólido sistema de mentoría. Es fundamental el acompañamiento de mentores para asegurar que el emprendimiento avance entre las etapas, por lo tanto es el principal actor que debe fortalecerse, quizás diseñando programas rentables y con incentivos para atraer a más mentores y afianzar su participación, los cuales, idealmente, deben ser emprendedores exitosos.

Las incubadoras y aceleradoras generaron más conexiones, pero en relación entre la cantidad de instituciones y conexiones generadas, el gobierno y las universidades tienen mayor impacto en el ecosistema. Por lo tanto, el impacto también debe medirse a través del esfuerzo en articular porque cuanto más articulación, más se potencializa el esfuerzo. No existe una integración sólida entre los actores del ecosistema porque hay una noción de competencia y porque están enfocadas en su sostenibilidad. Para lograr la articulación se necesita mayor comunicación y apertura de los actores para consensuar metas con el fin de definir roles y diseñar estrategias orientadas a las necesidades del ecosistema y de los emprendimientos. Eso permitiría que los proyectos y programas sean colaborativos y estén dirigidos para alcanzar dichas metas y no diseñados solo para cumplir requerimientos de donantes, porque cuanto más sólida sea la articulación del sistema de apoyo, es posible lograr que el financiamiento se adapte o establezca modelos sostenibles.

> Organizaciones por etapa

Hay poco apoyo en las etapas de idea, validación y expansión de los emprendimientos por oportunidad. La etapa en la que se ofrece más apoyo dentro del ecosistema por oportunidad en Guatemala es la de crecimiento con un 32%.

Se recomienda que actores como incubadoras o aceleradoras, prioricen estas etapas en alguno de sus programas para generar emprendimientos de mejor calidad y con un mayor grado de innovación.

Si desde el inicio los emprendedores reciben un mejor asesoramiento y apoyo, la calidad de sus emprendimientos puede mejorar exponencialmente. Según los resultados de la investigación, únicamente las universidades, a través de sus centros de innovación o escuelas de ciencias empresariales, tienen un fuerte enfoque en la etapa de idea y prototipado.

> Apoyo no financiero

La predominancia de organizaciones que proporcionan apoyo no financiero dentro del ecosistema de emprendimiento por oportunidad en Guatemala refleja un compromiso significativo con el desarrollo empresarial y la innovación. No obstante, la efectividad de este soporte podría optimizarse a través de una estructuración más cohesiva y un mejor relacionamiento entre los actores involucrados. Aunque la diversidad de instituciones y programas es encomiable, la similitud en los tipos de apoyo ofrecidos puede llevar a una

saturación del mercado de servicios de asistencia para emprendedores, donde muchas iniciativas parecen redundantes o no suficientemente especializadas para atender las necesidades específicas de diferentes tipos de emprendimientos.

Para que el ecosistema sea verdaderamente fortalecido y se vuelva más atractivo y relevante para los emprendedores, es imprescindible adoptar un enfoque más estratégico y coordinado.

> **Apoyo financiero**

Si bien ya existen instituciones que brindan apoyo financiero de capital privado a través de fondos de capital de riesgo o incluso inversionistas ángeles, su volumen es bajo. Hay pocas instituciones que brindan apoyo financiero y existe poca información relacionada con la importancia y beneficio de este tipo de inversiones para los inversionistas y corporativos. El apoyo financiero es liderado por dos tipos de actores del ecosistema por oportunidad del país: el gobierno y los fondos de inversión. Los emprendedores perciben poco apoyo financiero pues, por un lado, el que viene del lado de gobierno usualmente es brindado a través de competencias de emprendimiento, cuyas convocatorias no logran llegar a muchos emprendedores, y, por otro lado, hay pocos fondos de inversión, que muchas veces invierten en emprendedores extranjeros, lo que limita la cantidad de recursos financieros para los emprendedores por oportunidad locales.

> **Marco regulatorio**

En los últimos años se han presentado avances regulatorios que tienen el objetivo de facilitar la actividad emprendedora, sin embargo, son instrumentos limitados que no responden a las necesidades de emprendimientos especializados como *startups*. En ese sentido, se recomienda desarrollar un marco regulatorio por sector que en general acelere el desarrollo del ecosistema de emprendimiento por oportunidad del país.

> **Casos de éxito**

La reciente emergencia de un unicornio dentro del ecosistema de emprendimiento local marca un hito significativo y demuestra el potencial latente para el desarrollo empresarial y la innovación. No obstante, la creación de tales empresas de alto valor de manera consistente aún presenta desafíos, señalando la necesidad de enriquecer y afinar la calidad del apoyo proporcionado a los emprendedores, especialmente en sus fases iniciales. Aunque existen varios emprendimientos por oportunidad que han logrado destacarse por su trayectoria, el número sigue siendo modesto en comparación con ecosistemas más maduros, como el de México. Este contraste no solo destaca áreas de oportunidad para el fortalecimiento del ecosistema guatemalteco, sino que también sugiere una vía para diferenciar y potenciar los programas de apoyo a emprendedores a través de la creación y promoción de casos de éxito inspiradores.

VIII. Anexos

ANEXO 1.

Fondos invirtiendo en Guatemala

Tabla 1. Fondos de Inversión regionales

Nombre	Alcance	Sitio web
Cacao Capital	Regional	https://cacao-capital.com
Cuantico VC	Regional	https://cuantico.la
Invariantes	Regional	https://invariantes.com
Alterna	Regional	https://alterna.pro/
Sierra Capital	Regional	https://www.gruposierracapital.com/
Losa Group	Regional	https://losagroup.co/
Pomona Impact	Regional	https://pomonaimpact.com/
Paltus Capital	Regional	https://paltuscapital.com/
GEA Capital	Regional	https://www.geacapital.gt/
CAPCA	Regional	https://www.capca.info/

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

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

Nombre	Alcance	Sitio web
Innogen Capital	Internacional	https://innogencapital.com
Loyal Vc	Internacional	https://www.loyal.vc/
Dadneo	Internacional	https://www.dadneo.capital/
Pomona Impact	Internacional	https://pomonaimpact.com/

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

Anexo 2.

Corporativos en Guatemala

Tabla 1. Corporativos en Guatemala según su alcance

Nombre	Alcance	Sitio web
AGEXPORT	Nacional	https://export.com.gt
BAC Credomatic	Regional	https://baccredimatic.com
Banco GYT	Nacional	https://gtc.com.gt
Clarity Law	Nacional	https://claritylaw.com
Fundación Paso 2	Nacional	https://fundacionpaso2.org
Junior Achievement	Regional	https://jaguatemala.org
CMI	Regional	https://cmi.co/es/
Banco Industrial	Nacional	https://www.corporacionbi.com/
Progreso	Regional	https://www.progreso-x.com/

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

Anexo 3.

Generadores de comunidad en Guatemala

Tabla 1. Generadores de comunidad en Guatemala según su alcance.

Nombre	Alcance	Sitio web
Aceleremos Guate	Regional	https://aceleremosguate.com
ASPEN Network of Development Entrepreneurs	Regional	https://andeglobal.org
El Cubo Center	Nacional	http://elcubocenter.com
Fundación Emprende	Regional	https://jaguatemala.org
Sistema B	Regional	https://sistemab.org
TEC Guatemala	Nacional	https://tec.gt
Transformaciones Exponenciales	Regional	https://sofiahegel.com
Comercializadora Campus Tec	Regional	https://mzaghi.com
Volcano Summit	Regional	https://www.volcanosummit.com/
Training Day	Nacional	https://win.gt/trainingday/
BID Lab	Regional	https://bidlab.org/es

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

Anexo 4.

Gobierno de Guatemala

Tabla 1. Entidades gubernamentales relacionadas con el ecosistema de emprendimiento

Nombre	Alcance	Sitio web
Ministerio de Economía de Guatemala	Nacional	https://mineco.gob.gt
Municipalidad de Guatemala	Nacional	http://cmemuniguate.com
Secretaría Nacional de Ciencia y Tecnología	Nacional	https://senacyt.gt

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

Anexo 5.

Incubadoras o aceleradoras en Guatemala

Tabla 1. Incubadoras o aceleradores en Guatemala según su alcance

Nombre	Alcance	Sitio web
Alterna	Regional	https://alterna.pro
BPEACE	Regional	https://bpeace.org
Bridge for Billions	Regional	https://bridgeforbillions.org
Cámara de Industria de Guatemala	Nacional	https://cig.industriaguatemala.com
Crece tu Empresa	Regional	https://crecetuempresa.org
Fundesa	Nacional	https://fundesa.org.gt
Fundesol	Nacional	https://fundesol.org
Grupo Empresarial	Nacional	https://grupoempresarialgtm.com
Impact Hub Antigua	Nacional	https://antigua.impacthub.net
Impacto Empresarial	Nacional	https://impactoempresarial.com.gt
Multiverse	Nacional	https://multiverse.vc
Pomona AgTech	Regional	https://pomona-agtech.com
Red Nacional de Grupos Gestores	Regional	https://gruposgestores.org.gt
SIC4 Change	Nacional	https://sic4change.org
TechnoServe	Regional	https://technoserve.org

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

Anexo 6.

Medios de comunicación en Guatemala

Tabla 1. Principales medios de comunicación en Guatemala

Nombre	Alcance	Sitio web
Guatemala.com	Nacional	https://guatemala.com
Pulso Capital	Regional	https://pulsocapital.com
Republica.gt	Nacional	https://republica.gt
Win.gt	Nacional	https://win.gt

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

Anexo 7.

Universidades en Guatemala

Tabla 1. Principales universidades en Guatemala

Nombre	Alcance	Sitio web
Universidad de San Carlos de Guatemala	Nacional	https://emprendeusac.com
Universidad del Valle de Guatemala	Nacional	https://uvg.edu.gt/impacto/crea/
Universidad Francisco Marroquín	Nacional	https://fce.ufm.edu/carrera/kec-bk/
Universidad Rafael Landívar	Nacional	https://url.edu.gt

Fuente: Encuesta MassChallenge Mexico 2022.

