

ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO POR OPORTUNIDAD EN GUATEMALA

PARA 2023 Y SUS OPORTUNIDADES



MC
MASSCHALLENGE

Índice

Índice	2
Introducción	4
Contexto y definición.....	5
¿Son iguales todos los emprendimientos?	6
Emprendimiento por necesidad	7
¿Por qué surge el emprendimiento por necesidad?	7
Ejemplos de emprendimientos por necesidad	9
Emprendimiento por oportunidad	12
Ejemplos de emprendimientos por oportunidad	13
Diferencias entre emprendimiento por oportunidad y por necesidad	14
Estado del ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala	15
¿Qué es un ecosistema de emprendimiento?.....	16
Variables socioeconómicas y macroeconómicas más importantes de Guatemala	17
Marco regulatorio relacionado con el emprendimiento de oportunidad en Guatemala	18

Desglose de etapa en la que apoyan los distintos actores del ecosistema de emprendimiento por oportunidad en Guatemala	24
Clasificación de los actores del ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala de acuerdo con el tipo de apoyo que brindan al emprendedor.....	32
¿En qué etapa de desarrollo se encuentra el emprendimiento de oportunidad en Guatemala?	39
Mapeo de principales actores del ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala	40
¿Quiénes conforman el ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala?	41
Corporativos	42
Fondos de inversión	43
Generadores de comunidad	44
Gobierno	45
Incubadoras o aceleradoras	46
Medios de comunicación	48
Universidades.....	49
Casos de éxito del ecosistema	50
HealthCare.com.....	51
Quintal Coffee	53
Conclusiones.....	55
Recomendaciones.....	57

Introducción

El emprendimiento es un factor clave para el desarrollo económico y social de los países de Latinoamérica.

Los emprendedores y las empresas que crean tienen un papel fundamental en la generación de empleo y en la innovación, lo que contribuye al crecimiento económico y al desarrollo sostenible.

Además, el emprendimiento también puede ser una herramienta poderosa para la reducción de la pobreza y la desigualdad, ya que ofrece oportunidades de trabajo y empoderamiento a aquellas personas que de otra manera podrían no tener acceso a ellas.

A pesar de esto, el emprendimiento en Latinoamérica todavía enfrenta diversos desafíos dentro de los cuales, uno de los más importantes es entender el contexto de retos, oportunidades y amenazas que enfrentan los ecosistemas de emprendimiento en la región.

Es por eso por lo que este estudio presenta **el estado del ecosistema de emprendimiento por oportunidad para Guatemala**, su etapa de desarrollo, principales actores y las oportunidades para su fortalecimiento.

Contexto y definición



"Los emprendedores son la fuerza impulsora detrás del progreso económico y el cambio social." Bill Gates

¿Son iguales todos los emprendimientos?

Cuando hablamos de clasificar a los emprendimientos nos enfrentamos al reto de estructurar una actividad amplia y compleja que ha acompañado al hombre desde su origen.

Podemos clasificar a los emprendimientos por su estructura, por el objetivo que tengan, por la tecnología que utilicen o por la motivación que haya llevado al emprendedor a desarrollar una empresa.

Siguiendo el último criterio de clasificación (la motivación que lleva al emprendedor a iniciar una empresa) en el año 2001 el Global Entrepreneurship Monitor (GEM)¹, la investigación más grande a nivel mundial en este tema identificó dos grandes motivaciones a la hora de emprender:

1. Emprender por necesidad y
2. Emprender por oportunidad

¿En qué consisten estas motivaciones y cuáles son sus diferencias?

El emprendimiento por oportunidad y el emprendimiento por necesidad son dos formas diferentes de iniciar un negocio. El emprendimiento por oportunidad se refiere a aquellos emprendedores que inician un negocio debido a la percepción de una oportunidad de mercado, mientras que el

emprendimiento por necesidad se refiere a aquellos emprendedores que inician un negocio principalmente para satisfacer una necesidad financiera o para mejorar su situación económica.

Aunque ambos tipos de emprendimiento pueden ser exitosos, existen diferencias clave entre ellos en términos de motivación, enfoque y objetivo.

¹ Reynolds, P.D., et al. 2001. Global Entrepreneurship Monitor 2001 Executive Report.

Es importante comprender estas diferencias para elegir el tipo de emprendimiento más adecuado para cada persona y situación.

Emprendimiento por necesidad

El emprendimiento por necesidad se refiere a aquellos emprendedores que inician un negocio principalmente para satisfacer una necesidad financiera o para mejorar su situación económica.

A menudo, estos emprendedores comienzan su negocio debido a la falta de opciones de trabajo adecuadas o porque sienten que no tienen otra opción para ganarse la vida.

El emprendimiento por necesidad puede ser una opción atractiva para aquellas personas que no tienen acceso a oportunidades de trabajo bien remuneradas o que no tienen la educación o las habilidades necesarias para obtener empleos tradicionales.

Muchas veces también se convierte en la única alternativa para aquellas personas que han perdido su empleo y que buscan una forma de generar ingresos.

¿Por qué surge el emprendimiento por necesidad?

Durante la década de 1980, la Reserva Federal de Estados Unidos aumentó la tasa de interés para controlar la inflación, que en ese momento alcanzó el 14.5%.

Esta medida tuvo un impacto en el mercado laboral y llevó a un aumento del desempleo hasta el 7.5%.

La actividad crediticia disminuyó y la economía entro en una recesión, con una contracción del PIB del 2.2%. Como resultado, la inflación disminuyó, sin embargo, generó un alto costo humano

relacionado con el desempleo ya que las empresas ya no podían seguir cubriendo los costos de operación generando recortes y reducciones.

Estas personas que necesitaban encontrar formas de generar ingresos se convertían en emprendedores por necesidad.

Vemos que **el emprendimiento por necesidad surge como la mejor opción disponible a la falta de empleo.**



Si bien en el corto plazo es una opción viable, en el mediano y largo plazo, se convierte en un desafío, ya que los emprendedores que comienzan un negocio principalmente por necesidad financiera no tendrán acceso a recursos que les permitan aportar valor y no formarán las competencias y conocimientos que les permitan desarrollar una propuesta diferencial.

Ejemplos de emprendimientos por necesidad

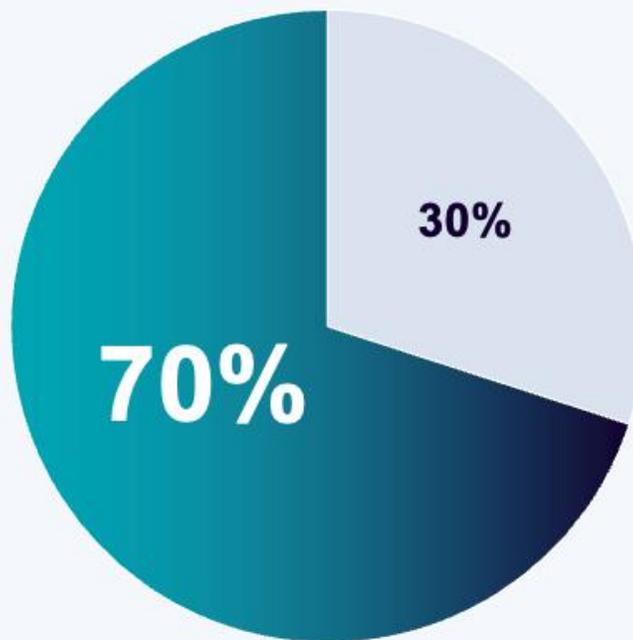
Una persona que comienza un negocio de reparación de electrodomésticos en su vecindario debido a la falta de trabajo adecuado en su área.

Una familia que inicia un negocio de *catering* para eventos debido a la pérdida de trabajo de uno de los miembros y la necesidad de generar ingresos.

Una persona que comienza un negocio de cuidado de mascotas en su vecindario debido a la falta de oportunidades de trabajo.

Según el monitor Global de Emprendimiento (GEM) en el reporte nacional 2021/2022, **en Guatemala el principal motivo de emprendimiento es generar ingresos debido a la imposibilidad de hacerlo a través de un empleo formal.**

7 de cada 10 emprendimientos en Guatemala surgen por "necesidad"



■ Por Oportunidad ■ Por Necesidad

Fuente: Ecosistema de emprendimiento por oportunidad en Guatemala MassChallenge, GEM Monitor 2022.



Esta necesidad urgente de tener ingresos lleva a muchos emprendedores a optar por negocios similares a los ya existentes y esta forma de enfoque limita el crecimiento del negocio o su perfeccionamiento y mantiene al emprendedor en una búsqueda constantemente de fuentes alternativas de ingresos.

Los datos del GEM coinciden con la opinión de distintos expertos que trabajan y colaboran con el ecosistema.

"Algo que me parece interesante es que, si miramos el ecosistema desde la perspectiva del emprendedor, identificamos que la mayoría de los emprendimientos en Guatemala son de 'necesidad', es decir, negocios tradicionales o con modelos de expansión poco agresivos". Betzaida Olivares y Andrea Mazariegos (Start Toolkit, Swisscontact).

Emprendimiento por oportunidad

El emprendimiento por oportunidad se refiere a aquellos emprendedores que inician un negocio debido a la percepción de una oportunidad de mercado. Estos emprendedores buscan identificar problemas o necesidades en un mercado determinado y crean soluciones para satisfacer esas necesidades.

El emprendimiento por oportunidad puede incluir la creación de nuevos productos o servicios, la mejora de productos o servicios existentes o la entrada en nuevos mercados.

Los emprendedores por oportunidad suelen estar motivados por la innovación y la creatividad, y buscan aprovechar oportunidades para crear valor y generar ganancias.

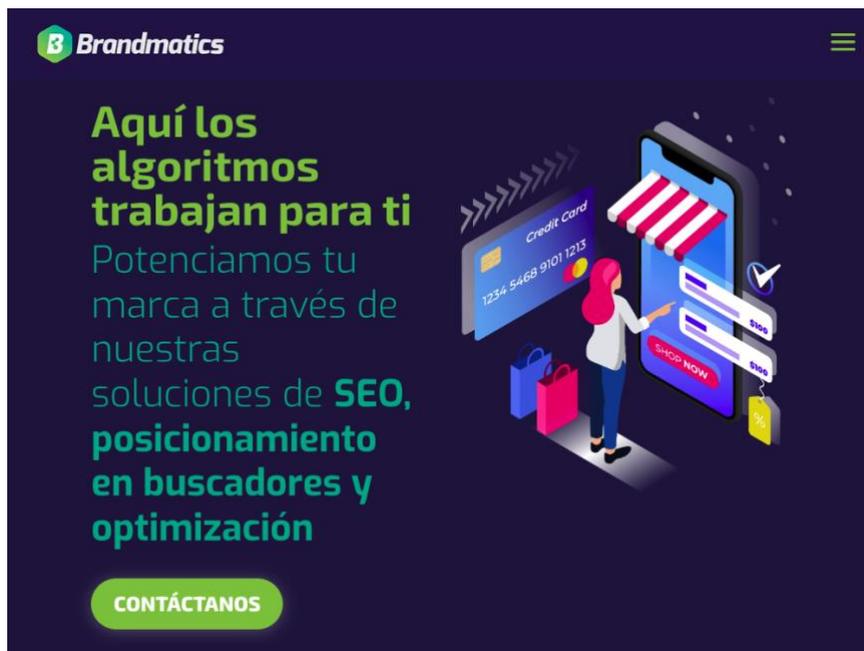
El emprendimiento por oportunidad puede ser una forma efectiva de iniciar un negocio y puede ser especialmente atractivo para aquellos que tienen habilidades o conocimientos especializados y que buscan aprovechar ese conocimiento para crear una empresa.

Ejemplos de emprendimientos por oportunidad

Una empresa que desarrolla una nueva aplicación móvil para hacer seguimiento de la salud y el bienestar, aprovechando la creciente demanda de soluciones de seguimiento de la salud.

Una empresa que ofrece servicios de limpieza y mantenimiento de espacios verdes para empresas, aprovechando la creciente preocupación por el medio ambiente y la sostenibilidad.

Una empresa que fabrica productos de belleza y cuidado personal utilizando ingredientes naturales y sostenibles, aprovechando la creciente demanda de productos de cuidado personal respetuosos con el medio ambiente.



Brandmatics

Aquí los algoritmos trabajan para ti
Potenciamos tu marca a través de nuestras soluciones de **SEO, posicionamiento en buscadores y optimización**

CONTÁCTANOS

Brandmatics es un ejemplo de un emprendimiento por oportunidad generado en Guatemala.

Aprovechando la creciente demanda actual de búsqueda de información por Internet, Brandmatics posiciona a marcas y empresas para que sean visibles ante potenciales clientes.

Diferencias entre emprendimiento por oportunidad y por necesidad

Característica	Emprendimiento por oportunidad	Emprendimiento por necesidad
Motivación	Aprovechar una oportunidad de mercado	Satisfacer una necesidad financiera
Enfoque	Innovación y creatividad	Solución de problemas
Objetivo	Generar ganancias	Mejorar la situación económica
Recursos	Puede requerir inversión de tiempo y recursos en investigación y desarrollo	Puede tener menos recursos disponibles
Nivel de riesgo	Puede ser más alto debido al riesgo de las oportunidades de mercado	Puede ser más bajo debido a la necesidad de satisfacer una necesidad básica

Estado del ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala



*"Un emprendedor exitoso transforma los
desafíos en oportunidades."*

Jose Kont

¿Qué es un ecosistema de emprendimiento?

Un ecosistema de emprendimiento es un conjunto de elementos interrelacionados que apoyan y promueven el emprendimiento y el crecimiento de emprendedores. Este ecosistema puede incluir a emprendedores, empresas, instituciones académicas, organizaciones sin ánimo de lucro, incubadoras y aceleradoras de empresas, entre otros.

El objetivo de un ecosistema de emprendimiento es fomentar el desarrollo de nuevos negocios y aprovechar el potencial de crecimiento de las pequeñas empresas existentes, así como facilitar el acceso a recursos y apoyo para los emprendedores.

Esto puede incluir el acceso a

financiamiento, asesoramiento y mentoring, servicios de incubación y aceleración, redes de contactos y colaboración, entre otros.

Un ecosistema de emprendimiento también puede incluir eventos y programas de formación y capacitación, así como iniciativas de promoción y difusión del emprendimiento y la innovación. Todo esto contribuye a crear un entorno favorable para el emprendimiento y el crecimiento de las pequeñas empresas, lo que a su vez puede impulsar el desarrollo económico y el crecimiento de una región o país.

Presentamos a continuación las características y el estado del ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala.

Variables socioeconómicas y macroeconómicas más importantes de Guatemala

Indicador	Valor ²
Población	18.6 millones
PIB per cápita	\$USD7286
Tasa de uso de Internet	65%
Tasa de desempleo	3.9%
Tasa de inflación	3.6%
Tasa de pobreza	53.7%
Tasa de alfabetización	87.3%
Esperanza de vida al nacer	72.9 años
Inversión Extranjera Directa	\$USD3.5 mil millones
Exportaciones	\$USD12.2 mil millones

² Fuente: Wikipedia, Agexport, Prensa Libre, ILB, Naciones Unidas.

Indicador

Valor²

Importaciones

\$USD19.4 mil millones

Marco regulatorio relacionado con el emprendimiento de oportunidad en Guatemala

En Guatemala, 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.

Durante los últimos años, el Ministerio de Economía en conjunto con varias de sus

dependencias 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 Comercio:** establece las normas y procedimientos para el funcionamiento del comercio en el país, incluyendo la creación y registro de empresas.
- **Ley de Inversión Extranjera:** 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 Emprendimiento:** 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 Comanditarias:** 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.
- **Política nacional de emprendimiento "Guatemala emprende":** busca fomentar la cultura emprendedora a través de un plan de acción de 15 años.
- **Ley de fortalecimiento al emprendimiento:** Presentada en 2022, la ley busca impulsar el emprendimiento como una herramienta eficaz para la producción de riqueza y empleo en el país.

Además de estas leyes, existen otras normativas 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.

Actores en el ecosistema de emprendimiento por oportunidad en Guatemala



Fuente: Encuesta MassChallenge México 2022, ILB.

Universo: 45 organizaciones



Las incubadoras y aceleradoras sobresalen como el actor con más participación dentro del ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala.

Año de fundación de las instituciones que apoyan a los emprendedores de oportunidad en Guatemala



Fuente: Encuesta MassChallenge México 2022, ILB.

Universo: 34 organizaciones.



Es partir del año 2010 que empiezan a surgir la mayor parte de instituciones que apoyan a los emprendimientos de oportunidad. De esa fecha para la actualidad, se han creado más de 19 organizaciones.

Motivación mixta y balanceada en los actores de ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala



Fuente: Encuesta MassChallenge México 2022, ILB.
Universo: 36 organizaciones.



En general la motivación de las instituciones no se inclina de manera prioritaria hacia algunos de los dos posibles escenarios: con fines de lucro o sin fines. Existen en la misma cantidad y proporción instituciones que brindan apoyo hacia los emprendedores.

Etapa de apoyo en la que intervienen los actores del ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala



Fuente: Encuesta MassChallenge México 2022, ILB.
Universo: 103 respuestas.



El apoyo que las organizaciones ofrecen a los emprendimientos de oportunidad es bastante equilibrado en las 4 etapas de crecimiento de cualquier marca, sobresaliendo la etapa de crecimiento donde se centra el mayor porcentaje de apoyo.

Desglose de etapa en la que apoyan los distintos actores del ecosistema de emprendimiento por oportunidad en Guatemala

Actor / Etapa de apoyo	Idea o prototipo	Validación	Crecimiento	Expansión
Universidades	100%	100%	25%	0%
Corporativos	50%	75%	90%	75%
Fondos de inversión	30%	100%	70%	30%
Generadores de comunidad	60%	40%	90%	70%
Gobierno	70%	70%	100%	70%
Aceleradoras e Incubadoras	40%	40%	90%	60%

**Pesos porcentuales no representan una totalidad del 100%, al ser categorías que no son mutuamente excluyentes.*

La concentración del apoyo no financiero en la etapa de Crecimiento de parte de 3 distintos actores del ecosistema (Aceleradoras e Incubadoras, Gobierno y Generadores de Comunidad) hace que **los emprendedores no perciban un**

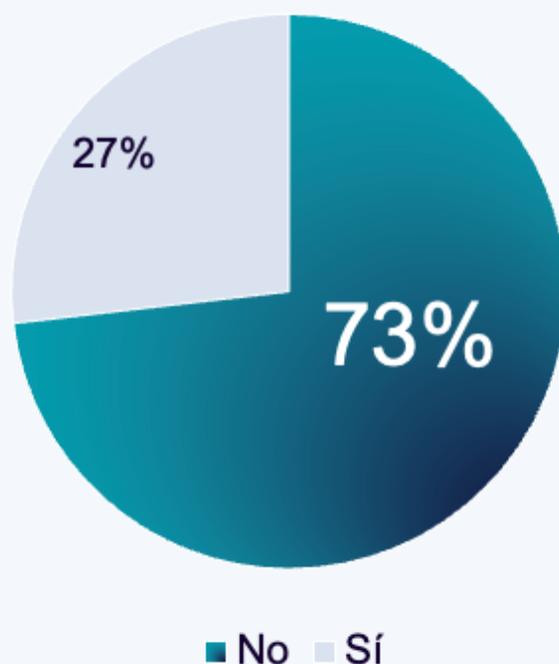
diferencial o aporte de valor entre los programas e iniciativas que estos actores generan ya que apuntan principalmente a una misma etapa y a un público en general sin especializarse en algún grupo, sector o vertical en particular.

"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).

Mayoría de actores del ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala no tienen un enfoque específico en algún grupo particular

¿Se enfoca en algún grupo en particular?



Fuente: Encuesta MassChallenge México 2022, ILB.
Universo: 41 organizaciones.



Si bien, Guatemala es un país donde existen distintos grupos vulnerables, la mayor parte de actores del ecosistema de emprendimiento no se enfoca en algún grupo en particular.

La falta de especialización de los actores del ecosistema dificulta la labor de desarrollo del ecosistema ya que en vez de que exista colaboración, lo que hay es competencia entre las organizaciones que necesitan llegar a sus cuotas de "apoyo".

"Existen esfuerzos por unificar el trabajo de los diferentes actores del ecosistema, pero existe 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." Andrea Mazariegos (Swisscontact).

*"...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 (Start Toolkit).*

Jóvenes: el grupo más apoyado por los actores del ecosistema de oportunidad en Guatemala que tienen un enfoque en específico



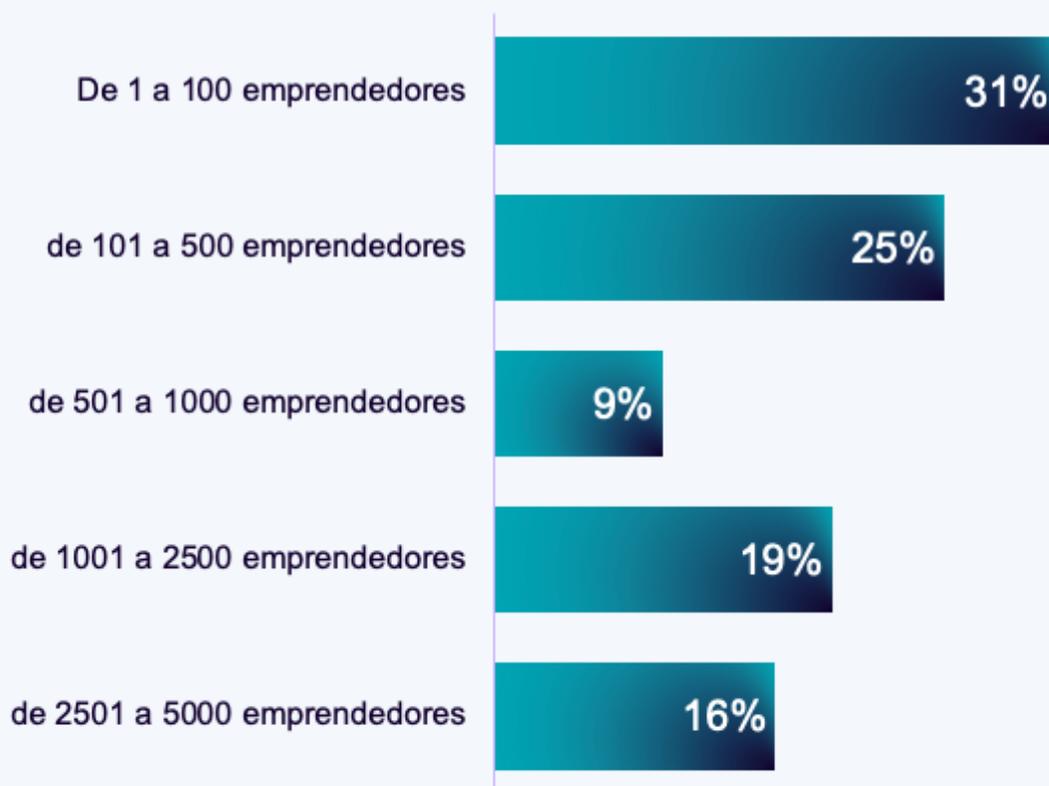
Fuente: Encuesta MassChallenge México 2022, ILB.

Universo: 11 organizaciones, 37 respuestas.



La mayor parte de actores del ecosistema no se enfoca en un grupo específico. de los que si lo hacen un 24% se enfoca en los jóvenes seguido de la población rural (19%) y mujeres (19%).

Mayoría de actores del sector de emprendimiento de oportunidad han apoyado a un máximo de 100 emprendedores



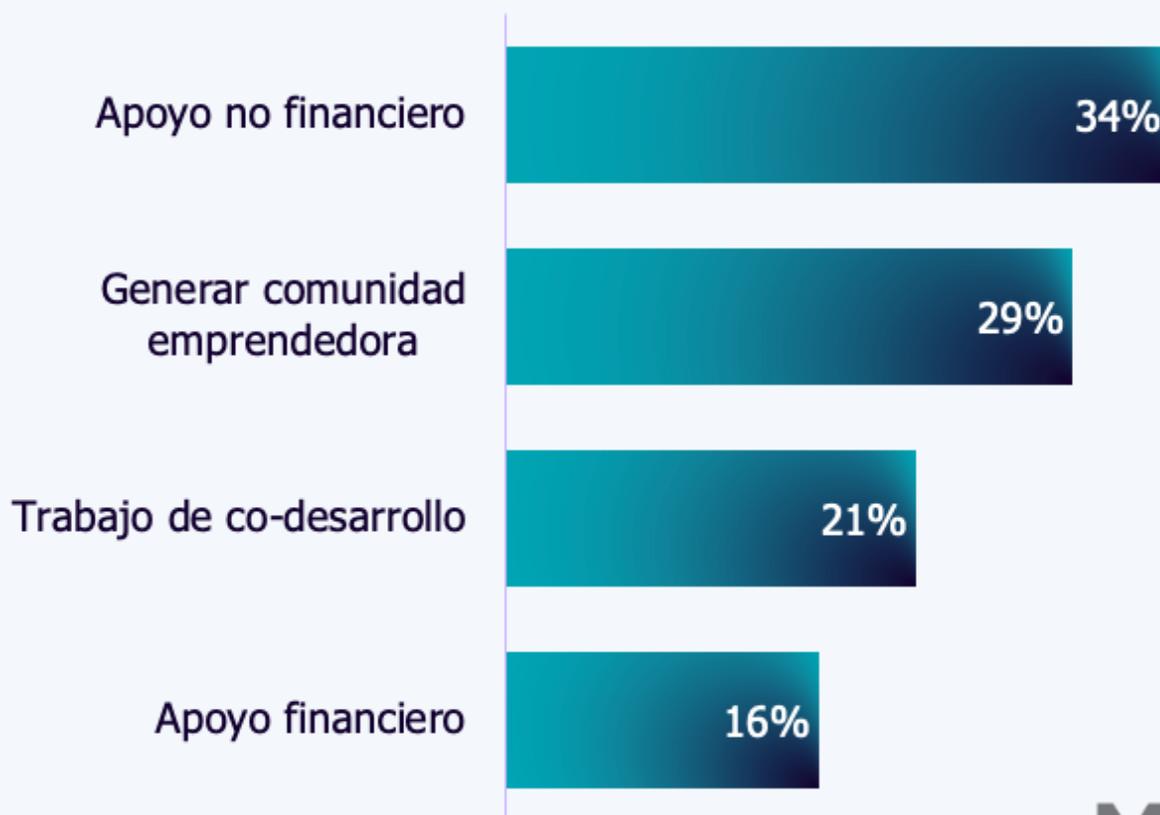
Fuente: Encuesta MassChallenge México 2022, ILB.

Universo: 31 organizaciones.



Si bien hay algunos actores del ecosistema que han apoyado a muchísimos emprendedores y que llegan a cifras de 3000, 4000 o hasta 5000 marcas, al considerar a todos los participantes del ecosistema, la mayoría ha apoyado a un máximo de 100 emprendedores.

Tipo de apoyo ofrecido por los actores del ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala



Fuente: Encuesta MassChallenge México 2022, ILB.
Universo: 41 organizaciones.



La mayor parte de actores del ecosistema brindan apoyo relacionado con aspectos no financieros como: capacitaciones, mentorías, charlas motivaciones, conexiones, entre otros.

Clasificación de los actores del ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala de acuerdo con el tipo de apoyo que brindan al emprendedor

Actor / tipo de apoyo	Apoyo financiero	Apoyo no financiero	Generar comunidad emprendedora	Trabajo de co-desarrollo
Universidades	25%	75%	100%	50%
Corporativos	15%	75%	25%	60%
Fondos de inversión	100%	65%	35%	35%
Generadores de comunidad	30%	100%	100%	70%
Gobierno	100%	65%	100%	100%
Aceleradoras e Incubadoras	47%	100%	75%	35%

**Pesos porcentuales no representan una totalidad del 100%, al ser categorías que no son mutuamente excluyentes.*

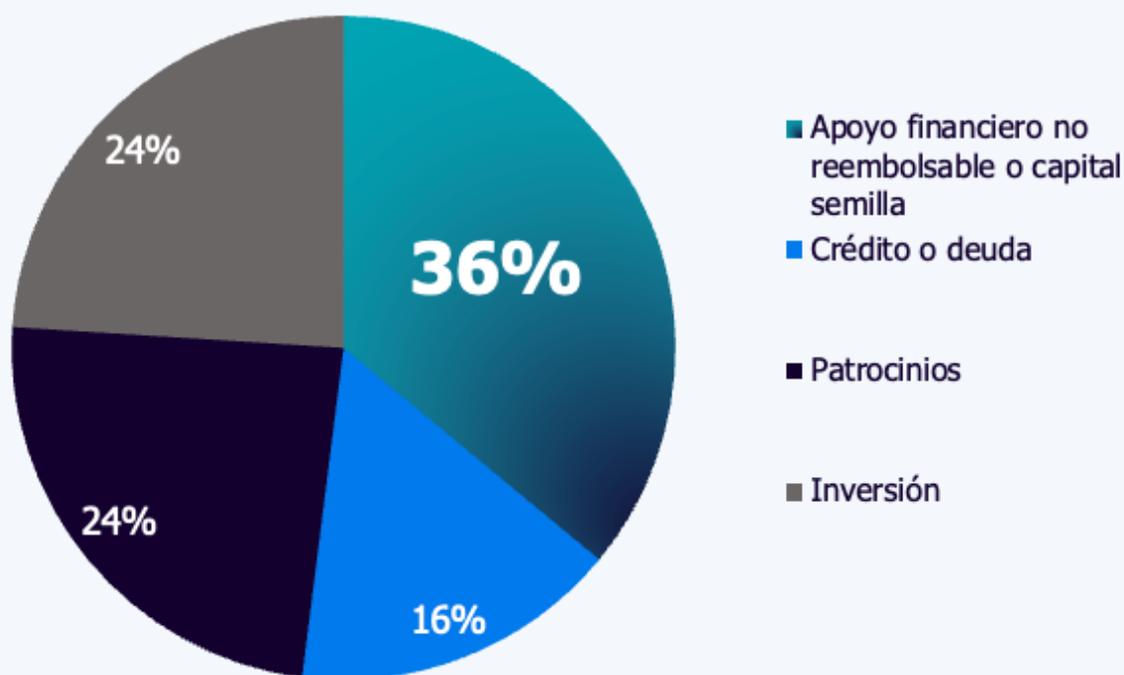
Podemos ver claramente que hay poco enfoque en los frentes de apoyo de las distintas instituciones. Esa falta de claridad y planificación, así como la poca atención que se le presta a al trabajo de co-desarrollo no permite a los actores del ecosistema generar soluciones de alto impacto para las necesidades de los emprendedores.

Si bien el gobierno es el único que en teoría tiene un enfoque en el co-desarrollo, su dispersión hacia otros tipos de apoyo (apoyo financiero y generación de comunidad) no le permite articular y coordinar de manera adecuada sus iniciativas.

"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).

Tipos de apoyo financiero ofrecido por los actores del ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala



Fuente: Encuesta MassChallenge México 2022, ILB.
Universo: 16 organizaciones.



En cuanto al apoyo financiero, el más frecuente es el apoyo financiero no reembolsable o capital semilla. Usualmente los emprendedores acceden a este instrumento de financiación a través de “competencias” o Demos Day organizados por las aceleradoras, incubadoras o instituciones de gobierno. **El apoyo financiero no es notable aún a través de capital privado o inversión.**

Rangos típicos de inversión en el ecosistema de emprendimiento de Guatemala clasificados por instrumento financiero

Instrumento	Rangos	
	De 0 a USD20K	de USD20K a 50K
Inversión	✓	✓
Deuda		✓
Capital semilla no reembolsable	✓	

Fuente: Encuesta MassChallenge México 2022, ILB.

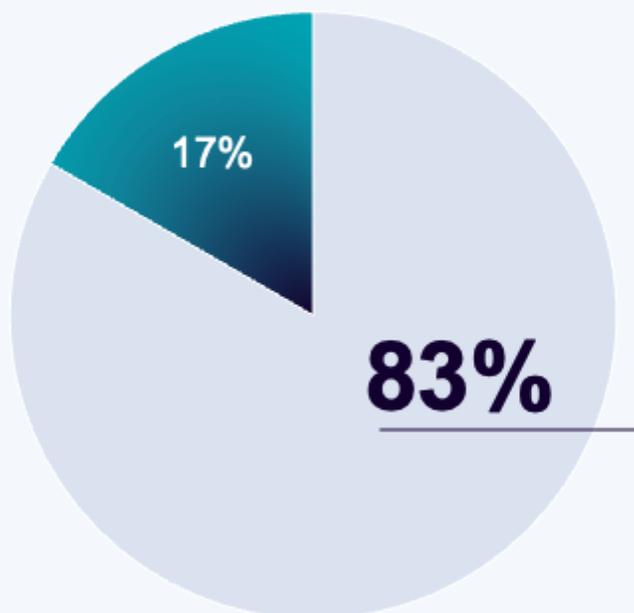
Universo: 16 organizaciones.



Si bien los rangos de inversión en emprendimiento pueden ser en un rango muy amplio, dependiendo del instrumento los actores del ecosistema tienen rangos usuales que en general suelen ir en una media de USD20K al USD50K.

Porcentaje de *equity*:

Mayoría de actores del ecosistema que ofrecen apoyo financiero de inversión piden un porcentaje de participación entre el 0 al 5%



¿En que rango oscilan los tickets de inversión?
Entre USD\$20K a USD\$250K.

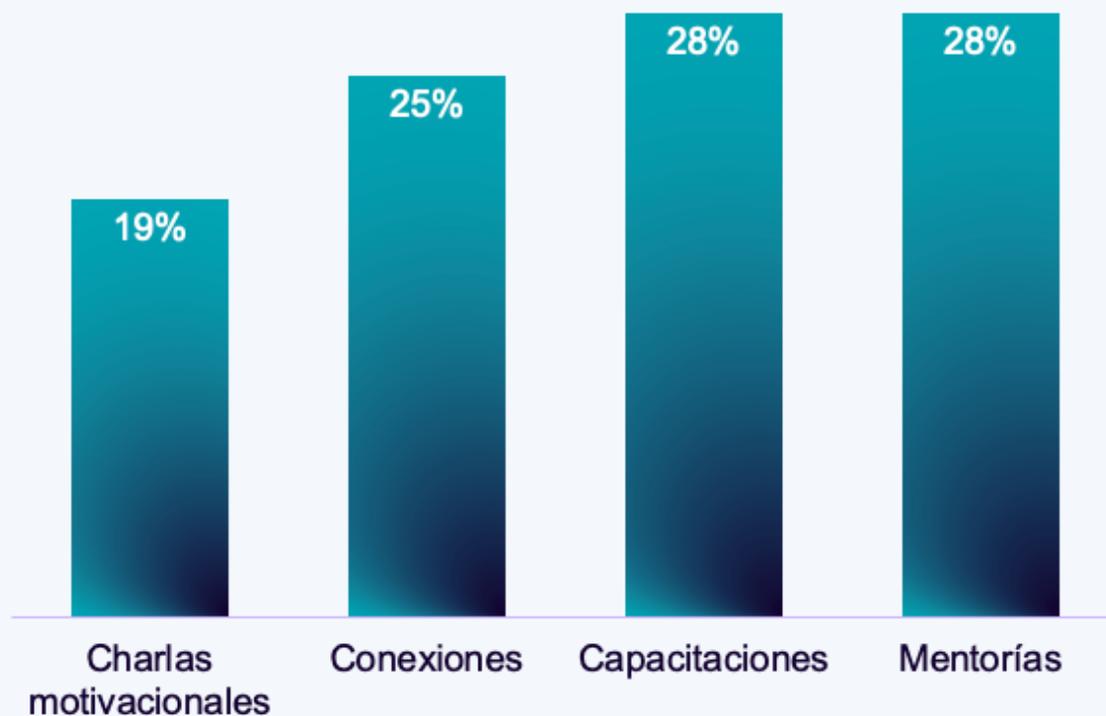
■ 0 a 5% ■ 16% a 30%

Fuente: Encuesta MassChallenge México 2022, ILB.
Universo: 6 organizaciones.



Si bien el mercado de capital de riesgo en Guatemala tiene un bajo grado de desarrollo, ya existen actores del ecosistema invirtiendo en esta modalidad en rangos que se aproximan al promedio de Latinoamérica.

Tipos de apoyo no financiero ofrecido por los actores del ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala



Fuente: Encuesta MassChallenge México 2022, ILB.
Universo: 32 organizaciones.



Las mentorías y capacitaciones son el tipo de apoyo más recurrente de parte de los actores del ecosistema de emprendimiento.

Tipos de capacitaciones ofrecidas por los actores del ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala



Fuente: Encuesta MassChallenge México 2022, ILB.
Universo: 29 organizaciones.



Las capacitaciones son un elemento esencial en los ecosistemas de emprendimiento, ya que permiten a los emprendedores adquirir conocimientos y habilidades necesarias para el desarrollo de sus proyectos.

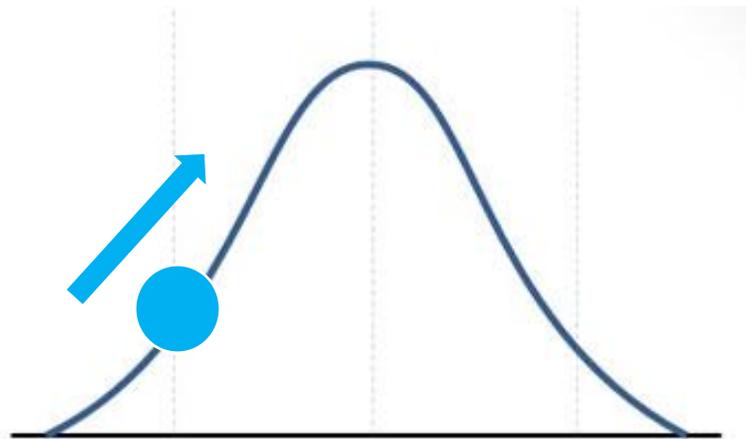
¿En qué etapa de desarrollo se encuentra el emprendimiento de oportunidad en Guatemala?

Según los resultados del estudio podemos afirmar con certeza que **el ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala se encuentra en crecimiento, aunque sin un norte claro.**

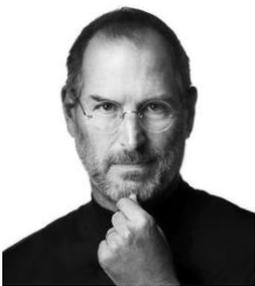
Dicho crecimiento ha sido significado a partir del año 2010 cuando se observa un incremento sustancial de organizaciones que lo confirman, desarrollando nuevas iniciativas y programas destinados a apoyar a los emprendedores y a fomentar el espíritu emprendedor en el país.

En particular desde el 2010, se han establecido varias incubadoras y aceleradoras de empresas en el país, y se han llevado a cabo numerosos eventos y programas de capacitación para apoyar a los emprendedores en sus esfuerzos por desarrollar y crecer sus negocios.

A pesar de lo anterior el ecosistema aún es disperso y poco especializado lo que hace que los emprendedores perciban poca oferta de valor de parte de los distintos actores del ecosistema.



Mapeo de principales actores del ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala



"No tienes que ser genio para tener éxito, solo tienes que ser persistente." Steve Jobs

¿Quiénes conforman el ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala?

Un ecosistema de emprendimiento es un conjunto de actores que interactúan y colaboran entre sí para apoyar y fomentar el desarrollo de proyectos empresariales.

Estos actores pueden incluir emprendedores, inversionistas, instituciones educativas, organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, incubadoras y aceleradoras de empresas, entre otros. Particularmente para este estudio, los actores mapeados han sido: Corporativos, Fondos de Inversión, Aceleradoras, Incubadoras, Universidades, Gobierno, Generadores de Comunidad y Medios de Comunicación.

Cada uno de estos actores desempeña un papel importante en el ecosistema, ya sea

proporcionando financiamiento, asesoramiento, recursos o simplemente brindando un espacio de encuentro y colaboración.

El objetivo final de un ecosistema de emprendimiento es fomentar el crecimiento y el desarrollo sostenible de las empresas, contribuyendo así al desarrollo económico y social de una sociedad o país.



Corporativos

Los corporativos pueden ofrecer a los emprendedores acceso a financiamiento, tecnología y otros recursos, así como oportunidades de colaboración y de integración en sus cadenas de suministro. Son un actor cada día más presente en el ecosistema de emprendimiento de oportunidad del país.

CORPORATIVOS			
Nombre	Alcance	Presupuesto \$ USD	Sitio web
AGEXPORT	Nacional	USD2M	https://export.com.gt
BAC Credomatic	Regional	USD250K	https://baccredimatic.com
Banco GYT	Nacional	USD250K	https://gtc.com.gt
Clarity Law	Nacional	USD250K	https://claritylaw.com
Fundación Paso 2	Nacional	USD100K	https://fundacionpaso2.org
Junior Achievement	Regional	USD100K	https://jaguatemala.org
Red Empresarial	Nacional	USD100K	--
The New Business Alliance	Regional	USD100K	--

Fondos de inversión

Los fondos de inversión son uno de los principales actores de cualquier ecosistema de emprendimiento ya que 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 (VC) y fondos corporativos de capital de riesgo (CVC).

FONDOS DE INVERSIÓN				
Nombre	Alcance	Empleados	Tickets de inversión \$ USD	Sitio web
CACAO CAPITAL	Regional	4	De 10K a 100K	https://cacao-capital.com
CUANTICO VC	Regional	5	De 10K a 50K	https://cuantico.la
INVARIANTES FUND	Regional	7	De 100K a 250K	https://invariantes.com

Generadores de comunidad

Como su nombre lo indica, este actor cumple la función de conectar a los miembros de ecosistema. Dicha función es clave para socializar innovaciones, casos de éxito o alianzas y apoyos entre los distintos actores del ecosistema.

GENERADORES DE COMUNIDAD				
Nombre	Alcance	Empleados	Presupuesto \$ USD	Sitio web
Aceleremos Guate	Regional	6	USD100K	https://aceleremosguate.com
ASPEN Network of Development Entrepreneurs	Regional	50	USD2M	https://andeglobal.org
El Cubo Center	Nacional	10	USD100K	http://elcubocenter.com
Fundación Emprende	Regional	5	USD2M	https://jaguatemala.org
Sistema B	Regional	14	USD100K	https://sistemab.org
TEC Guatemala	Nacional	16	USD100K	https://tec.gt
Transformaciones Exponenciales	Regional	5	USD100K	https://sofiahegel.com

Gobierno

Sin duda el gobierno juega un papel importante a la hora de promover el emprendimiento y la innovación de los ciudadanos en una nación. Al ser el ente que regula y promueve iniciativas de beneficio público hace que su involucramiento sea valioso a la hora de entender las necesidades de los emprendedores.

GOBIERNO				
Nombre	Alcance	Empleados	Presupuesto \$ USD	Sitio web
Ministerio de Economía de Guatemala	Nacional	5000	USD1M	https://mineco.gob.gt
Municipalidad de Guatemala	Nacional	3453 ³	USD1M	http://cmemuniguate.com
Secretaría Nacional de Ciencia y Tecnología	Nacional	88 ⁴	USD250K	https://senacyt.gt

³ Fuente: Plaza Pública. URL: <https://www.plazapublica.com.gt/content/los-57-mil-empleados-municipales>

⁴ Fuente: LinkedIn. URL: https://www.linkedin.com/company/senacyt_2/

Incubadoras o aceleradoras

Las incubadoras y aceleradoras son el actor más numeroso y representativo del ecosistema de emprendimiento de oportunidad y esto demuestra su importancia ya que son un poderoso catalizador y facilitador de los recursos más críticos para cualquier emprendimiento, particularmente en las etapas iniciales.

INCUBADORAS O ACELERADOAS				
Nombre	Alcance	Empleados	Presupuesto \$ USD	Sitio web
Alterna	Regional	45	USD\$1M	https://alterna.pro
BPEACE	Regional	11	USD250K	https://bpeace.org
Bridge for Billions	Regional	26	USD250K	https://bridgeforbillions.org
Cámara de Industria de Guatemala	Nacional	100	USD100K	https://cig.industriaguatemala.com
Comercializadora Campus Tec	Regional	5	USD100K	https://mzaghi.com
Crece tu Empresa	Regional	1000	USD\$2M	https://crecetuempresa.org
Fundesa	Nacional	1	USD100K	https://fundesa.org.gt
Fundesol	Nacional	8	USD250K	https://fundesol.org
Grupo Empresarial	Nacional	9	USD100K	https://grupoempresarialgtm.com

Impact Hub Antigua	Nacional	3	USD100K	https://antigua.impacthub.net
Impacto Empresarial	Nacional	6	USD100K	https://impactoempresarial.com.gt
Multiverse	Nacional	4	USD250K	https://multiverse.vc
Pomona AgTech	Regional	6	USD100K	https://pomona-agtech.com
Red Nacional de Grupos Gestores	Regional	35	USD1M	https://gruposgestores.org.gt
SIC4 Change	Nacional	5	USD100K	https://sic4change.org
TechnoServe	Regional	1200	USD2M	https://technoserve.org

Medios de comunicación

Los medios de comunicación son el actor del ecosistema de emprendimiento que proporciona a los emprendedores plataformas para difundir su mensaje y promocionar sus productos o servicios. Los medios también pueden ayudar a fomentar el espíritu emprendedor en la sociedad, al dar a conocer historias inspiradoras de emprendedores que han tenido éxito y al difundir información útil sobre cómo emprender y desarrollar un negocio.

MEDIOS DE COMUNICACIÓN			
Nombre	Alcance	Presupuesto \$ USD	Sitio web
Guatemala.com	Nacional	USD100K	https://guatemala.com
Pulso Capital	Regional	USD100K	https://pulsocapital.com
Republica.gt	Nacional	USD100K	https://republica.gt
Win.gt	Nacional	USD100K	https://win.gt

Universidades

Es evidente que las universidades juegan un rol importante dentro de cualquier ecosistema de emprendimiento ya que proporcionan los recursos y espacios para generar pensamiento crítico, así como permitir a jóvenes, académicos e investigadores acceder a tecnologías que permiten desarrollar soluciones innovadoras que responden a problemáticas o necesidades del mercado.

UNIVERSIDADES			
Nombre	Alcance	Presupuesto \$ USD	Sitio web
Universidad de San Carlos de Guatemala	Nacional	USD100K	https://emprendeusac.com
Universidad del Valle de Guatemala	Nacional	USD100K	https://uvg.edu.gt/impacto/crea/
Universidad Francisco Marroquín	Nacional	USD100K	https://fce.ufm.edu/carrera/kec-bk/
Universidad Rafael Landívar	Nacional	USD100K	https://url.edu.gt

Casos de éxito del ecosistema



"El éxito nunca es accidental. El triunfo se debe al esfuerzo y a una visión a largo plazo definida" Peter Thiel.



HealthCare.com, el unicornio guatemalteco que conquista el sistema de salud en Estados Unidos

Por: **Armando Diéguez** 27 de enero de 2022

INICIO > DESTACADOS



La intensa competencia entre los gigantes tecnológicos en muchos sectores ha dejado espacio para compañías "pequeñas" que buscan un rápido crecimiento en ellos sin necesidad de cotizar en la bolsa.

Tal es el caso de los unicornios, empresas que alcanzan una valoración de 1.000 millones de dólares y que son el sueño de cualquier startup en ciernes.



HealthCare.com es una compañía tecnológica que recibe millones de visitas de usuarios de Estados Unidos que buscan opciones de 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 país⁵.

Según Sergio Vela, director de Tecnología de HealthCare.com, *"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"*.

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.

⁵ Fuente: PulsoCapital.com, "HealthCare.com, el unicornio guatemalteco que conquista el sistema de salud en Estados Unidos". URL: <https://pulsocapital.com/healthcare-com-el-unicornio-guatemalteco-que-conquista-el-sistema-de-salud-en-estados-unidos/>

Fundada en 2014 con tan solo diez colaboradores, HealthCare.com aprovecha el aprendizaje automático y la inteligencia artificial para unir a los consumidores de todas las etapas de la vida con planes de salud personalizados y productos asociados, incluidos los planes de farmacia y sus

propios planes de seguro patentados.

La compañía cerró en diciembre de 2021 una ronda de financiación de 180 millones de dólares, con una valoración de más de 1.000 millones de dólares.

Con esta nueva ronda de financiación no solo continúa su crecimiento, sino que también planea acelerar su inversión en ciencia de datos, desarrollo de productos e ingeniería, y aumentar sustancialmente la contratación de personal. Para satisfacer la demanda, el equipo seguirá creciendo de unos 100 a 425 empleados en un año.



Call for a Quote **855-959-2386**

**A Better Way to Find Health Insurance
That's Right for You**

Tell us your age so we can pair you with the best coverage

I am 64 or Younger

I am Older than 64

The graphic is a dark blue rectangular area representing a website landing page. At the top, it features the headline "A Better Way to Find Health Insurance That's Right for You" in white, bold text. Below the headline is the subtext "Tell us your age so we can pair you with the best coverage" in a smaller white font. In the center, there are two orange, rounded rectangular buttons with white text: "I am 64 or Younger" and "I am Older than 64". On the left side, there is an illustration of a man in a dark suit sitting in a light blue armchair, working on a laptop. On the right side, there is an illustration of a woman in a light brown top and pants walking a black dog. The background includes faint illustrations of indoor plants and a window.

Imagen de inicio de sitio web HealthCare.com.

Quintal Coffee



Startup Quintal Coffee Offers Beans Roasted By or Near Producers



Howard Bryman | February 21, 2022



En 2021, dos jóvenes emprendedores Eduardo Umaña y Otto Becker, se unieron para fundar Quintal Coffee, una start-up que ofrece a sus clientes de Estados Unidos cafés tostados en o cerca de los lugares de cultivo.

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 tengan 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".

De esta manera, podrán enviar a sus suscriptores los cafés más frescos en cada momento.

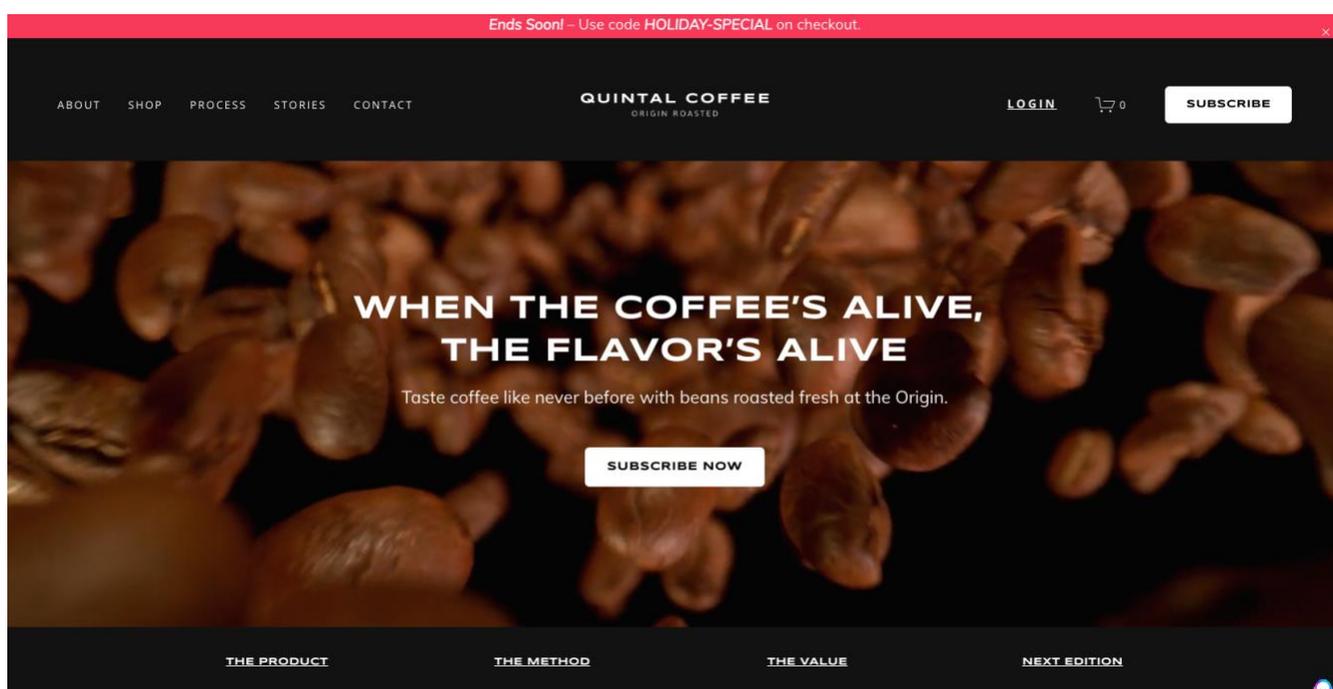


Imagen de inicio del sitio web de Quintal Coffee.

Conclusiones

1) Uno de los hallazgos más sorprendentes basado en los datos recolectados, es que hay poco apoyo en la etapa de idea y prototipado de los emprendimientos y esto no permite que se generen mejores emprendedores (es la etapa en la que hay menos intervención del lado de los actores del ecosistema). Si a esto sumamos que el 70% de

emprendimientos en el país son por necesidad y no por oportunidad, vemos claramente que **es imposible mejorar la calidad de los emprendedores que el ecosistema genera, si no se mejora antes la estructura y enfoque de apoyo que brindan los actores del ecosistema.**

2) La falta de enfoque sabotea los esfuerzos de los distintos actores del ecosistema.

73% de las organizaciones que apoyan a los emprendedores son agnósticas, es decir, no se enfocan en algún grupo en particular, ni en un vertical o en una sola etapa. Esta falta de especialización de parte de las instituciones hace que el apoyo hacia los emprendedores sea muy básico, con consultores y equipos generalistas que no proveen de un adecuado proceso de formación y acompañamiento dado que muchas veces, no son expertos en las actividades de emprendimiento de los grupos a los que apoyan. Si bien, en teoría una de las promesas de varios actores del ecosistema (incubadoras, aceleradoras y generadores de comunidad) es

“conectar” con otros actores que aporten valor, en la práctica el *networking* que se genera es limitado y muchas veces, no el que realmente necesita el emprendedor. Esto hace que los programas de apoyo de los distintos actores del ecosistema se vean como “más de lo mismo”.

3) El apoyo financiero particularmente es liderado por dos tipos de actores del ecosistema: Gobierno y Fondos de Inversión. La diferencia en la obtención de estos fondos radica en el propósito del actor que lo brinda. En el caso del gobierno

usualmente son fondos de capital semilla no reembolsables, mientras que en el caso de los fondos de inversión se busca generar una ganancia en el largo plazo obteniendo *equity* (participación accionaria) de los emprendimientos en los que se invierten.

4) El resto de los actores deben apoyar a las universidades en la etapa de idea o prototipado. **Si desde el inicio los emprendedores, reciben un mejor asesoramiento y apoyo, la calidad de sus emprendimientos puede mejorar exponencialmente.** Sin embargo, en la actualidad únicamente las universidades tienen un fuerte enfoque en dicha etapa y esto deja de fuera la experiencia de mercado que pueden integrar otros actores como corporativos o aceleradoras.

Recomendaciones

Variable	Ponderación	Recomendación
Es posible identificar en el ecosistema a los actores más relevantes	8/10	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.
Los actores participan de acuerdo con el estadio de emprendimiento	5/10	Hay pocos actores apoyando en la etapa de Idea y Prototipado, al igual que en la etapa de expansión. Se recomienda que los actores como incubadoras o aceleradoras, presten más atención a estas etapas para generar

Variable	Ponderación	Recomendación
		<p>emprendimientos de mejor calidad y con un mayor grado de innovación.</p>
<p>El ecosistema ha creado casos de éxito (unicornios)</p>	<p>1/10</p>	<p>Si bien a nivel de medios locales, se evidenció la existencia de un unicornio, el ecosistema está lejos de generarlos de manera sistemática a menos que se mejore la calidad de acompañamiento y apoyo hacia los emprendedores en las etapas iniciales.</p>
<p>Es posible definir el acceso al ecosistema o tipo de apoyo en: financiero, no financiero o ambos</p>	<p>8/10</p>	<p>Sin duda es posible identificar y definir los tipos de apoyo que reciben los emprendedores en el país, sin embargo, se requiere una mejor estructuración y relacionamiento entre los distintos actores del ecosistema.</p>
<p>El apoyo financiero es notable a través de capital privado</p>	<p>2/10</p>	<p>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.</p>

Variable	Ponderación	Recomendación
<p>El ecosistema se rige por un marco regulatorio especializado al emprendimiento o existen políticas públicas en el tema</p>	4/10	<p>En los últimos años se han presentado avances regulatorios que tienen el objetivo de facilitar la actividad emprendedora, sin embargo, son instrumentos generales que no responden a las necesidades de emprendimientos especializados como Startups. En ese sentido se recomienda desarrollar un marco regulatorio por sector y tipo de emprendimiento que acelere el desarrollo del ecosistema en general.</p>
<p>Ponderación final ecosistema de emprendimiento por oportunidad en Guatemala</p>	4/10	<p>Podemos concluir que el ecosistema de emprendimiento de oportunidad en Guatemala está en crecimiento avanzando de manera positiva en el impulso de la actividad emprendedora.</p>