



swisscontact

A photograph of two women in a professional setting. One woman with long brown hair, wearing a white blouse, is leaning over and smiling as she looks at a tablet held by another woman with dark hair, wearing a yellow top. The background is softly blurred.

**Mapeo del Ecosistema
de Emprendimiento
Guatemalteco 2020**

Introducción

Con una población joven, Guatemala tiene algunas de las personas más emprendedoras y felices del mundo. Este informe tiene la intención de celebrar a los actores y organizaciones de apoyo que dan forma al ecosistema de emprendimiento, mostrar sus retos y oportunidades.

El potencial de crecimiento de Guatemala es excelente, y si bien es cierto que todavía hay muchos desafíos, si trabajamos juntos en objetivos comunes:

ESTE ECOSISTEMA PODRÍA SER UNA HISTORIA DE ÉXITO.

EL REPORTE PRESENTA LOS SIGUIENTES ASPECTOS DEL ECOSISTEMA:

COMPONENTES
DEL
ECOSISTEMA

¿QUÉ HACE QUE NOSOTROS SEAMOS NOSOTROS?

ESTADO ACTUAL
DEL ECOSISTEMA
EMPREDEDOR

¿DÓNDE ESTAMOS AHORA?

RECOMENDACIONES
PARA
ACTORES

¿CÓMO PODEMOS MEJORAR?

El propósito principal de exponer estas dinámicas es hacerlas visibles y motivar la conversación sobre la articulación de los componentes del ecosistema.

Para recopilar los datos de este informe, organizamos talleres, entrevistas, encuestas y programas de colaboración con más de 80 OAEs (Organizaciones de apoyo al emprendimiento) y adicionalmente recopilamos información de actores del sistema en todas sus dimensiones. Entendemos que la construcción de ecosistemas es un esfuerzo comunitario y que se necesita una tribu para crear a un emprendedor exitoso.

¡Por eso, esperamos que se una a nosotros en este camino!



AGRADECIMIENTOS



Plubio Monterroso
Emprendedor / Profesor de emprendimiento
Universidad Rafael Landívar



Andrea Mauricio
Emprendedora
Dog Lovers Gt



Andrea Mejia
Dueña de negocio/
Lider de comunidad



Rocío Pinto
Organización de apoyo al emprendimiento
Multiverse



Betsaida Olivares
Emprendedora/
Lider de comunidad
Mom Business University



Jose Kont
Emprendedor
iLifeBelt



Katherine Monge
Emprendedora
Mamba Estudio



Adriana Aguilar
Emprendedora
Yuxtem



Cristina Dominguez
Emprendedora-ESO TNBA-
The New Business Alliance



Isa Argueta
Dueña de negocio/
Lider de comunidad
Alimentos SAM-CAMEEG



Víctor Juárez
Emprendedor
Tu Consejería



Amada Hernández
Organización de apoyo al emprendimiento
Lucita Labs



Alejandra Jeugmans
Emprendedora/
Constructora del ecosistema
Grupo TOA-Universidad
Rafael Landívar-Techstars



Josefina Sontay
Organización de apoyo al emprendimiento
Centro Municipal de Emprendimiento-CME



Malen Muñoz
Emprendedora y consultora



Gabriela Rodriguez
Emprendedora
AIM Express



Andrea Aragón
Dueña de negocio
La Otra Mitad



Marta Méndez
Emprendedora
Mietes-L'Aperó



Jezyka González
Organización de apoyo al emprendimiento
Alterná



Pablo Galindo
Inversionista
Gestlá



Daniel Castillo
Inversionista
Invariantes Fund



Ricardo Gavidia
Organización de apoyo al emprendimiento
Multiverse



Michelle Berkowitz Sultan
Emprendedora
Cinco Azul



Marianne Springmül
Emprendedora
Aly-Ai



Boris Lemus
Co-fundador of
ASEGUA and FRI



Andrea Cabrera
Emprendedora/
Lider de comunidad
Wonder Woman



Colin Banning
Emprendedor
TGB Consulting



Ximena Matus
Diseñadora de Servicios
Cacao Capital



Yeffri Salazar
Emprendedor
Xibalba Hackerspace



Federico Bermúdez
Organización de apoyo al emprendimiento
Ex MINECO-MICOOPE



Ana Lucía Barrios
Emprendedora/ Organización de apoyo al emprendimiento
Fitentación/ BS Legalis



Maria Zaghi
Organización de apoyo al emprendimiento
de tecnología/ TEC



José Oliva,
Emprendedor
Rocket Art



Jonathan Porta
Emprendedor

AGRADECIMIENTO ESPECIAL A:

Julio Martínez/ Daniel Granada - Pomona Impact

Estefanía Vizcaino, Sofía Venegas, David Casasola
Universidad Francisco Marroquín-KEC

Ximena Vargas -Universidad Francisco Marroquín-Heurística

Team - Universidad del Valle de Guatemala

Team - TEC

Alexis y Elder Canahui - WINVRZ

Maité Marroquín - BAC

José Rivas, Diego de León - ASEGUA
Fernando Escalante - Technoserve

Evelyn Hernández - ANDE

Jos Palomo- Sierra Capital

Jaime Matus - Cacao Capital

Eliza Zaczkowska - Universidad Rafael Landívar

Silvia Cotton - CECI

Marcel Barascout - Startup Grind-MB Podcast

Ana Rosa Orozco - American Center

Evelyn Juárez - Enactus

Jose Bassila - Startup Legalsa

Daniel Guatetrending - Guatetrending

Kenya Armas - USAC

José Alfaro and Team - EY

Lucía Barreda - PRODETUR

Stephany de González - BPEACE

Cécile Ney - AGORA

Leslie Estrada - Camara de comercio

Olga Pérez - NEGU

Elisa Patiño - Sistema B

Sebastián Beeche - Bridge for billions

Marco Tulio Cuevas - Comercializadora Agrícola

Melanie Maldonado - Progreso X

Team - CTA URL

Rita Cóbar - PayNexus

Andreana Castellanos - Afinidata

Karla Orellana - Mom Business University

Gaby Weitnauer - Mamba Estudio

Rocío Magaña - Go Box

Sofía Hegel

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	2
AGRADECIMIENTOS	3
¿TENEMOS UN ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO?	8
EL PROYECTO ACTION-RESEARCH	
LO QUE DESCUBRIMOS SOBRE EL ECOSISTEMA GUATEMALTECO	9
INICIATIVAS QUE NECESITAN VOLUNTARIOS Y MÁS TRACCIÓN	22
LA PARADOJA DE LA INVERSIÓN	25
FORMULACIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS	28
RECOMENDACIONES PARA ORGANIZACIONES	29
RECOMENDACIONES PARA EL GOBIERNO	
RECOMENDACIONES PARA INVERSIONISTAS	
RECOMENDACIONES PARA UNIVERSIDADES	
RECOMENDACIONES PARA EMPRENDEDORES	
PALABRAS FINALES	33



EL ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO GUATEMALTECO Y SU CULTURA

En esta sección se analizan las generalidades del ecosistema de emprendimiento guatemalteco, su estado actual y su cultura.

Emprendedores

que aspiran a empezar y hacer crecer un negocio, y las personas que los apoyan



Talento

que hace crecer a las compañías

Individuos e instituciones que son

Campeones y

Convocantes

de emprendedores y del ecosistema



Personas e instituciones con

conocimiento y

recursos

para ayudar emprendedores



Rampas

(o puntos de acceso) al ecosistema para que todos puedan participar



Intersecciones

que facilitan la interacción entre personas, recursos e ideas



Historias

que las personas relatan acerca de su experiencia en el ecosistema



Cultura

que es rica en capital social: colaboración, cooperación, confianza, reciprocidad y enfoque en el bien común. Esto hace que el ecosistema cobre vida conectando todos los elementos

Entonces

¿Tenemos un ecosistema de emprendimiento?

La respuesta es sí.

Tenemos un ecosistema emprendedor, pero es

JOVEN
y necesita desarrollo.

El índice de Emprendimiento Dinámico coloca a Guatemala en la posición 63 de 64 países, después de El Salvador y Venezuela. Este índice tiene como objetivo mostrar las condiciones sistémicas para el emprendimiento.

Estados Unidos es el ecosistema más dinámico con una puntuación de 69.9; mientras que la de Guatemala es 11.1. Los elementos retratados incluyen educación, financiamiento, políticas y regulaciones.

EL PROYECTO ACTION RESEARCH

Para asegurarnos de tener un panorama general actuamos como un actor neutral que se sentó con emprendedores, inversionistas, OAEs (Organizaciones de Apoyo al Emprendimiento), Universidades y autoridades gubernamentales, escuchamos sus retos y discutimos las posibles oportunidades del ecosistema.

También facilitamos una iniciativa llamada Programa de Aceleración al Ecosistema -PAE-, donde varios miembros de OAEs, gobierno y emprendedores tuvieron la oportunidad de aprender más sobre la construcción de ecosistemas, discutir los asuntos apremiantes y trabajar en la creación de iniciativas para cerrar las brechas reconocidas.

ES EVIDENTE QUE ESTE ES SOLO EL COMIENZO

Construir un ecosistema próspero sólo se puede lograr sosteniendo conversaciones abiertas sobre su estado y componentes: sus fortalezas, debilidades y cultura.

Hay suficiente evidencia práctica que demuestra que a mayor grado de colaboración, intercambio de información e innovación, mejor será la producción de entornos favorables para el emprendimiento (Maroufkhani,2018).

Los constructores de ecosistemas pueden abrir el diálogo para el cambio social y cultural. La influencia que tienen dentro de sus círculos podría incidir profundamente el futuro cercano, siempre que el mensaje sea coherente y unificado.

Mientras entrevistamos a emprendedores, sólo el **65%**

indicó que hay un ecosistema de emprendimiento en Guatemala. Muchos se sienten solos en este viaje, y tenemos que ayudarles a conectarse con todos los recursos disponibles.



Conoce los héroes locales

Plubio Monterroso

“ Mi percepción del ecosistema emprendedor cambió. Entendí que necesitaba construir una relación más cercana con la gente para entender cuáles son sus metas y encontrar las metas que compartimos.

¡Lo que estamos creando para el ecosistema es genial!”

LO POSITIVO

- Los guatemaltecos son felices, creativos y resilientes. La actitud “chispuda” significa que muchos emprendedores no tienen miedo de ponerse manos a la obra en cualquier tarea que necesite completarse. También son rápidos para descubrir nuevas oportunidades.
- Muchos actores son conscientes de la necesidad de tener una mejor unidad y conexión y están haciendo algo al respecto. Iniciativas como The Female Founders Club, CAMEEG, La Mentoreada de ASEGUA, Wonder Woman Guatemala, CAPCA, y muchas más son representantes claros de este factor.
- La ubicación y la zona horaria de Guatemala son ventajas considerables para servir a los mercados internacionales. El crecimiento del sector del BPO es un ejemplo de ello. Ahora, Guatemala puede convertirse en un centro de back-office para múltiples industrias, incluyendo finanzas y desarrollo de TI.
- El clima de Guatemala es privilegiado, y nuestra economía está basada en gran medida en actividades agrícolas. Existe la oportunidad de promover la agrotecnología, comenzando por Guatemala como un mercado de validación, y luego trabajando en la internacionalización.
- Los guatemaltecos, que pueden hablar inglés, ya sea por escolarización o migración, pueden construir puentes con los ecosistemas del norte. Nuestra proximidad a los Estados Unidos podría ayudar a impulsar a nuestros emprendedores. Con suerte, también podría reducir la fuga de cerebros.

- Todavía existe un importante potencial de mercado para muchos modelos de negocio que ya han sido validados en entornos internacionales. Además, Guatemala puede convertirse en un mercado para aquellas startups internacionales que necesitan validar productos o servicios que sirvan a la base de la pirámide. El emprendimiento social tiene un lugar para prosperar aquí.
- Casi a nivel nacional (según acordaron las OAEs durante el PAE), parece haber una amplia oferta de programas que ayudan a las startups en las primeras etapas. Esto es genial ya que Guatemala tiene una de las intenciones más altas de emprendimiento del mundo, 25.1% TEA (GEM, 2020).
- Es necesario considerar que muchos nuevos emprendedores lo hacen por necesidad y no por oportunidad. Las organizaciones deben ayudarles a innovar en sus modelos de negocio desde el principio y elegir el emprendimiento como una carrera en lugar de una segunda opción.
- Guatemala tiene un hub Tecnológico único en su clase en Centroamérica, el Tec en la zona 4, donde la dinámica es vibrante, y la colaboración puede suceder. Este espacio



Conoce los héroes locales

Andrea Mauricio

" Nuestro reto más grande (como emprendedores) fue tomar la decisión de convertirnos en emprendedores de tiempo completo, renunciar a nuestros trabajos y crear la estructura y operaciones de nuestra compañía...

Hemos tenido que innovar y entender que si algo falla, podemos aprender de ello, y si tiene éxito, podemos aprender de ello"



Conoce los héroes locales

Andrea Mejía

" Las mujeres con frecuencia son admiradas por cualidades asociadas a las emociones y al sacrificio, y los hombres son admirados por el éxito financiero.

¡Esto es cultural y puede cambiar! Las mujeres deberían ser admiradas por su capacidad, ambición y éxito financiero también."

Debilidades

- Al igual que la sociedad guatemalteca, el ecosistema emprendedor está fragmentado. Hay un alto grado de aislamiento y formación de agrupaciones.
- Como en la mayoría de los países de América Latina, las startups se basan en relaciones y conexiones. La mayoría de las asociaciones y acuerdos comerciales se establecen sobre la base de la proximidad y la confianza, lo que hace que las líneas entre el negocio y las relaciones personales sean difusas. La cadena de valor no comienza con el QUÉ, sino con el QUIÉN.
- La tendencia a la desconfianza dificulta la colaboración entre los empresarios y las organizaciones de apoyo a los ecosistemas. La confianza es un valor esencial dentro de cualquier relación humana; por lo tanto, las OAEs deben construirlo entre organizaciones.
- La diversidad aún debe encontrar su camino hacia el ecosistema. Las personas de diferentes etnias y orígenes sociales, que forman parte de la mayoría de la demografía guatemalteca, siguen estando subrepresentadas.
- Una de las carencias que encontramos fue la falta de modelos a seguir con los que un grupo demográfico más grande pudiera relacionarse. Como resultado, junto con The Female Founders Coalition, creamos la campaña "El éxito tiene muchas formas", la cual fue lanzada en el perfil de Instagram de Startup Guatemala. La recepción ha sido fenomenal, destacando a emprendedores y OAEs que están haciendo cosas increíbles.

- Otro aspecto cultural que no está jugando a favor del entorno empresarial guatemalteco es la falta de organización. Los inversionistas que entrevistamos señalaron que estarían dispuestos a invertir más en startups guatemaltecas si vieran más consistencia en los procedimientos empresariales, la profesionalización y el registro financiero correcto.
- Hay inversionistas en Guatemala, pero están invirtiendo en otros lugares. Es el papel de los emprendedores y OAEs mejorar su juego para llamar su atención. Es el papel del gobierno promover la formulación de políticas que fomenten la inversión local.



Conoce los
héroes locales

Rocío Pinto

"El emprendimiento romántico es un fenómeno que ha impactado negativamente el concepto de emprendimiento. El emprendimiento es una disciplina, con metodologías, herramientas y procesos. Un emprendedor toma riesgos, está dispuesto a crear algo desde cero,

¡No está sentado en la playa con un smartphone en una mano y una piña colada en la otra!"

**Personas
+ Cultura
= TODO**

Conoce los
héroes locales

Betsaida Olivares

"Como mujeres, no deberíamos tener que escoger entre el éxito profesional y la maternidad, ¡Podemos tener ambos!"



ESPERA, PERO ¿CÓMO PODEMOS MEJORARLO?

El grado de conexión (densidad) entre los actores de un ecosistema de emprendimiento es un buen punto de partida. Aumentar la densidad probablemente conducirá a un uso más eficiente de los recursos, más productos y servicios que apoyen a los emprendedores y, en última instancia, a una clase empresarial más fuerte.

En varias reuniones que co-organizamos para el ecosistema emprendedor este año, entendimos que necesitamos tener eventos, tanto para emprendedores como para OAEs, para establecer redes. Cuanto más diverso sea el evento, mejor. Lo importante es que los participantes puedan desarrollar confianza y relaciones entre ellos. También es de mayor relevancia que se completen los compromisos asumidos por las OAEs y los emprendedores. A menudo existe una falta de consistencia, y lo que se ha acordado que debe suceder, no pasa. Muchas iniciativas no han podido ver la luz debido a este problema.

ACCIONES QUE YA ESTÁ TOMANDO EL ECOSISTEMA:

Junto con otras OAEs, y parte del Proyecto Action Research reconocimos estas brechas y co-creamos soluciones que esperamos ayuden a cerrarlas:

1. Brecha identificada: La información y los recursos están dispersos y son difíciles de encontrar.

Solución:

Startup Guatemala, un sitio web y perfiles en redes sociales donde todo lo relacionado con las startups de Guatemala está centralizado. Aquí se pueden encontrar eventos, un mapa de organizaciones de soporte, recursos y mucho más. Para obtener más información, visite Startupguatemala.org

2. Brecha identificada: Hay inversionistas en el país, contrariamente a la creencia popular. Sin embargo, necesitan soporte y recursos para entender mejor cómo trabajar con startups. Además, el formar una asociación de inversionistas podría ayudar a promover mejoras al entorno de inversión de Guatemala

Solución:

Capital de Centroamérica-CAPCA, una asociación de business angels e inversionistas.

ACCIONES QUE ESTÁ TOMANDO EL ECOSISTEMA:

4. Brecha identificada: El ecosistema está formado por grupos que trabajan por separado y duplican esfuerzos. La densidad necesita ser promovida para la colaboración.

Solución:

Programa de Aceleración del Ecosistema PAE, un evento que se unió a las organizaciones de apoyo, gobierno y empresarios, con la intención de vincularnos con entornos internacionales, enseñar más sobre la construcción de ecosistemas y formar lazos más fuertes dentro de la comunidad.

Es necesario crear más espacios de colisión y networking para promover la densidad de las relaciones entre actores.

Consolidar las iniciativas existentes en el ecosistema emprendedor e incentivar la colaboración entre OAEs son tareas clave para construir una comunidad que promueva la creación de nuevos negocios y el desarrollo sostenible de los negocios existentes.

Esto solo puede lograrse a través de conversaciones abiertas acerca del estado actual del ecosistema emprendedor y sus componentes: Fortalezas, debilidades y cultura. Ahora más que nunca, es importante atender las dinámicas del ecosistema emprendedor.

La construcción de comunidades y ecosistemas emprendedores requieren interacciones y conexiones a nivel personal. Las reuniones entre actores, que son claves en la construcción del tejido social que es la base del éxito de los ecosistemas de emprendimiento, necesitan ocurrir de forma periódica.

3. Brecha identificada: Las mujeres están subrepresentadas en el ecosistema de emprendimiento de Guatemala.

Solución:

The Female Founders Club, un club que se reúne periódicamente, tiene como objetivo proporcionar un espacio para que las mujeres compartan sus desafíos y encuentren maneras de resolverlos. También es un gran lugar para inspirarse en las mujeres que están haciendo cosas increíbles.

5. Brecha identificada: Los emprendedores más publicitados suelen ser hombres y venir de un entorno privilegiado, lo que hace difícil para emprendedores de otros niveles socioeconómicos sentirse relacionados. Los emprendedores ven repetidamente las mismas caras; nuevas historias y nuevos modelos a seguir podrían inspirar a más personas.

Solución:

Campaña publicitaria “El éxito tiene muchas formas”, publicada en los perfiles de redes sociales de Startup Guatemala, donde diversos empresarios comparten sus historias.

LA INSEGURIDAD NOS ESTÁ AFECTANDO A TODOS

En 2019, las extorsiones aumentaron un 70% (CIEN, 2019). Las pequeñas empresas locales, como las tiendas de barrio y los comedores, son los que más sufren. Aunque este tipo de negocios generalmente no se consideran en la dinámica del ecosistema de emprendimiento, también forman parte de la economía que sostiene a esta nación.

Puede haber esfuerzos para formalizarlos y ayudarles a crecer a través de la innovación y profesionalización.

Este problema también está afectando a las grandes empresas que cuentan con una distribución intensiva. La mayoría de ellos presupuestan el pago de las extorsiones para mantener sus operaciones. La seguridad es un asunto que está afectando a toda la sociedad.

No hay una salida fácil. No podemos unificarnos en contra de este tema, pero podemos seguir trabajando en la creación de oportunidades, y generar puestos de empleo para las generaciones más jóvenes. Podemos ser solidarios cada vez que otros empresarios están atravesando las dificultades de la inseguridad.



Conoce los
héroes locales

MUNDI TORTAS:

En diciembre de 2018 una empresa popular llamada Las Muntortas fue exhibida en los periódicos locales. Después de sufrir extorsiones, tuvieron que cerrar su restaurante recién inaugurado. Ellos debieron vivir separados de sus familias por un tiempo ya que temían por sus vidas. Lamentablemente, su historia es común. Afortunadamente fueron capaces de ser resilientes y empezaron de nuevo. Ahora tienen nuevas ubicaciones en las zonas 4 y 15.

Continuidad: otra desventaja significativa

El Ministerio de Economía de Guatemala es la entidad nacional encargada del desarrollo y apoyo de las MIPYMES. Uno de los mayores desafíos es el cambio constante en las autoridades gubernamentales.

Esta rotación deja las iniciativas atascadas a medio camino, o esfuerzos duplicados, ya que los nuevos funcionarios no se capacitan correctamente sobre los logros pasados. Otro problema relacionado con esta situación es la pérdida de contacto con la comunidad emprendedora.

Dado que el ecosistema funciona en clusters, cada vez que nuevo personal entra en el Ministerio de Economía, los puentes ya formados suelen desplomarse, y nuevos necesitan ser creados. El resultado es una entidad de avance lento que no puede mantenerse al día con el ecosistema nacional e internacional.

Una forma en que la comunidad emprendedora puede contrastar esto es formando fuertes lazos en sí misma. Los emprendedores, OAEs y universidades podrían auditar que los esfuerzos no sean duplicados, y que los emprendedores obtengan las transiciones suaves que necesitan entre programas. Esta es una invitación a empezar a cooperar más.

Si trabajamos juntos, todos prosperaremos.



Conoce los
héroes locales

**Cristina
Dominguez**

“ Para avanzar, el ecosistema necesita complementariedad y reciprocidad entre los actores. Complementariedad, porque necesitamos la capacidad de establecer rutas para emprender en las que cada actor añada un valor específico para los emprendedores, y reciprocidad porque nos permite vincular a los emprendedores con otros actores del ecosistema, con una mentalidad de dar primero, y ser capaces de pedir y dar apoyo.”

Conoce los
héroes locales

**Alejandra
Jeugmans**



“ Iniciar un negocio es la única opción para mucha gente: La falta de oportunidades empuja mucha gente al emprendimiento, pero necesitan recursos conocimiento y conexiones.”

Creo genuinamente que necesitamos formar nexos más fuertes para ayudar a los emprendedores. Necesitamos asegurarnos que las oportunidades alcancen todos los rincones del país, promoviendo la descentralización. “

DESAFÍO: MERCADOS PEQUEÑOS Y POCA CONEXIÓN CON OTROS ECOSISTEMAS

Aunque Guatemala es un país relativamente grande con más de 108 mil kilómetros cuadrados y más de 17 millones de personas (Banco Mundial, 2020), el 59% vive por debajo del umbral de la pobreza. Esto deja aproximadamente a 6,9 millones de personas consumiendo bienes regularmente.

Muchos sectores se están saturando con demasiada oferta y no suficiente demanda, como es el caso de los empresarios que tratan de servir a los mercados medianos y altos de consumo en la ciudad de Guatemala.

Igualmente importante, para las organizaciones que ayudan a la fase de ideación y los educadores, la preparación de los emprendedores sociales es fundamental. Como mencionamos anteriormente, Guatemala es un excelente mercado para validar productos o servicios para comunidades de bajos ingresos.



Sin embargo, podemos ver las cosas de manera diferente. Beneficiaremos a nuestros emprendedores al apoyarlos a crear productos y servicios altamente dinámicos e innovadores que tienen como objetivo servir al mundo en lugar de los mercados locales. Las OAEs y los emprendedores deben empezar a conectarse con los ecosistemas internacionales. El mundo es nuestro destino, especialmente en una era **altamente digitalizada**.

Conoce los
héroes locales

Issa Argueta

“ Ser emprendedor significa enfrentar muchas situaciones que no esperas, asumir muchos riesgos y responsabilidades, pero también reconocer que perder una batalla no significa perder la guerra, y que hay situaciones que no podemos controlar o predecir, pero que podemos aprender de ellas.

Las cosas han mejorado en lo que a compartir y colaborar respecta...Ahora, ¡Podemos ser parte de una red y crecer juntos!”



Conoce los
héroes locales

Amada Hernández

“ La colaboración es difícil, la desconfianza y falta de compromiso de parte de algunas organizaciones me han afectado negativamente en mi camino con Lucita Labs.

Los regímenes de impuestos confusos y las tasas de creación de negocios y gastos legales son una gran carga para los emprendedores. ¡La burocracia hace que iniciar un negocio y ser emprendedor sea caro!”



Conoce los
héroes locales

Víctor Juárez

“ Ser emprendedor es una ocupación estresante donde manejas altos niveles de incerteza. ¡Es importante cuidar tu bienestar y salud mental!”



CAMPEONES Y RAMPAS DEL ECOSISTEMA

Esta sección celebra a las organizaciones que vinculan a los emprendedores con el ecosistema, sus iniciativas y a las personas que crean el movimiento. Además, encontrarán sus historias distribuidas a través de este reporte.

NO TODAS LAS STARTUPS SE CREAN IGUAL Y NO TODAS LAS EMPRESAS SON STARTUPS



Conoce los héroes locales

Josefina Sontay

" Los emprendedores necesitan una ruta y herramientas que los ayuden a identificar de donde pueden recibir ayuda."



Conoce los héroes locales

Malen Muñoz

" Hay tanto en el ecosistema que tienes que aprender cómo encontrar los recursos que realmente te serán de utilidad."

En primer lugar, es esencial reconocer que no todas las startups son iguales. Las ofertas de servicios deben variar para los diferentes tipos de emprendimientos y sus etapas de desarrollo. Guatemala tiene **cuatro tipos** principales de emprendimientos. Es importante tener en mente que el crecimiento de las MIPYMES es más orgánico y lento, y su enfoque en las primeras etapas no es la expansión sino la sostenibilidad. El objetivo de una startup puede ser ganar tracción en las primeras fases en lugar de obtener beneficios económicos.

1. Empresas de crecimiento:

A. Negocios disruptivos y modelos dirigidos a mercados grandes con potencial de escalabilidad.

B. Típicamente fundada por emprendedores visionarios y arriesgados.

2. Empresas sociales:

A. Un modelo de negocio innovador con fundadores visionarios que priorizan los objetivos sociales, ambientales o artísticos sobre el crecimiento (empresas sociales o creativas).

B. Proporcionan productos o servicios a la medida para un segmento de clientes específico y buscan un impacto local profundo.

3. Empresas tradicionales

A. Empresas y cooperativas de industrias tradicionales y maduras como el comercio, la fabricación, la venta al detalle y los servicios que replican modelos de negocio ya validados.

B. Crecimiento moderado a través de la innovación incremental y el aumento de la eficiencia.

4. Empresas de sustento

A. Pequeñas empresas impulsadas por la necesidad (de gestión familiar normalmente) con cierta voluntad y capacidad para crecer de forma incremental y emplear a personal adicional.

B. Venta de productos y servicios tradicionales al servicio de los mercados locales.

La información sobre los actores que están dando forma al ecosistema está dispersa. Para ayudar a resolver esto nace Startup Guatemala. Esta iniciativa centraliza las OAEs (organizaciones de apoyo al emprendimiento), eventos, emprendedores activos y mucho más.

El mapeo del entorno guatemalteco ha demostrado ser una tarea difícil. Todavía faltan muchas organizaciones, especialmente fuera de los límites de la zona metropolitana.

En www.startupguatemala.org encontrará:

-Un mapa detallado de las relaciones entre estos OAEs

-Una descripción de la organización y su papel en la comunidad

-Recursos disponibles para emprendedores por tiempo y etapa de desarrollo, divididos por el perfil de emprendedores y tipo de proyectos o industrias en los que se centran

-Su información de contacto para que pueda comunicarse fácilmente con ellos

ETAPAS EN EL MAPA

Etapa 1: Sensibilización e identificación

Los emprendedores tienen una idea y quieren iniciar su empresa, pero no saben cómo convertirla en un negocio.

Etapa 2: Formulación

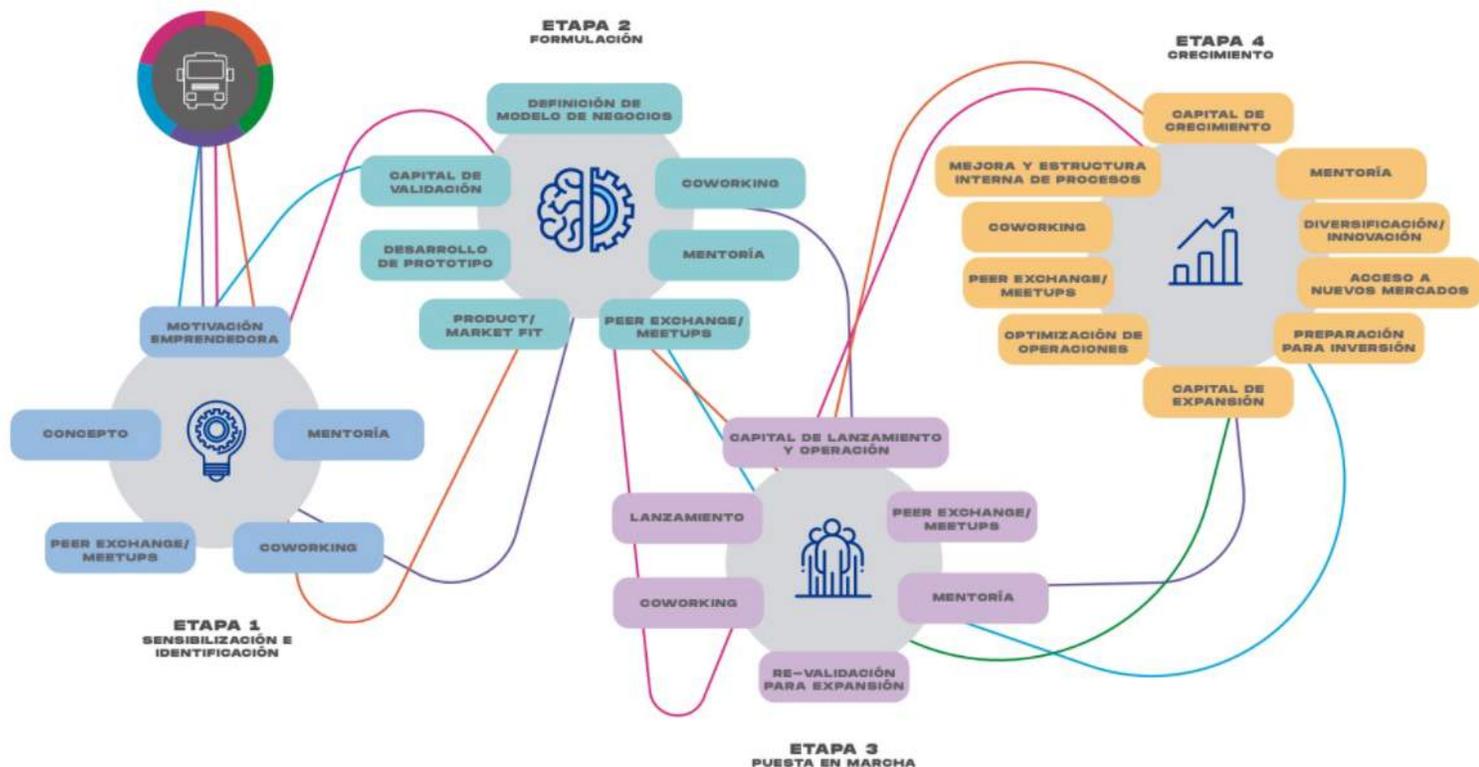
Los emprendedores tienen un modelo de negocio y están desarrollando un prototipo, pero aún no están vendiendo.

Etapa 3: Inicio

Los emprendedores tienen un PMV con el que han probado el producto/servicio y ajustado su modelo de negocio. Han empezado a vender.

Etapa 4: Crecimiento

Los emprendedores tienen ventas y modelos de negocio estables o en crecimiento y han refinado el producto/servicio en función de su experiencia de ventas.



- RUTA DE ALTO CRECIMIENTO
- RUTA DE EMPRESAS SOCIALES
- RUTA DE EMPRESAS TRADICIONALES RUTA DE
- EMPRESAS DE SUSTENTO
- FLUJO DE CAPITAL

- Empresas de tecnología o crecimiento exponencial.
- Empresas enfocadas a crecer pero también a generar impacto.
- Empresas que operan en industrias "tradicionales" (comercio, manufactura, ventas y servicios).
- Empresas impulsadas por oportunidad, usualmente familiares, que muestran un patrón de crecimiento incremental muy lento.
- Para empresas que buscan capital para crecer.

¿Sabías que los actores de apoyo al emprendimiento también son Startups?

Cómo ser sostenible es la cuestión apremiante para la mayoría de los actores de apoyo a los ecosistemas. Dado que la inversión aún no es una fuente de financiamiento en Guatemala, las organizaciones no pueden utilizar este modelo para generar ingresos y sostener sus operaciones, y por lo tanto necesitan buscar otras alternativas.

La financiación del gobierno sólo está disponible para los centros municipales de emprendimiento y para algunas incubadoras. Las incubadoras de universidades son subvencionadas por la misma institución y se limitan en su mayoría a sus estudiantes.

La narrativa de "los emprendedores no tienen dinero para pagar" es ampliamente aceptada; por lo tanto, la mayoría de las organizaciones tienen servicios que ofrecen de forma gratuita. Sin embargo, existen organizaciones que ofrecen programas de pago como Multiverse o Heurística.

También existen consultoras cobran a los emprendedores en función de su desarrollo actual y avance durante el proceso.

Ejecutar programas para todas las etapas de la ruta del emprendedor es un problema para la sostenibilidad, ya que es costoso y poco eficiente. La innovación y colaboración entre las organizaciones de soporte con frecuencia lleva a su especialización (que significa que las OAEs atienden emprendedores con modelos de negocio específicos o en etapas de desarrollo particulares). Esto permitiría generar más valor para los emprendedores, permitiéndoles obtener mejores resultados, lo cual los motivaría a pagar por los servicios. Esto proveería a las OAEs con un flujo de ingresos que ayudaría con la sostenibilidad de sus operaciones.



Conoce los héroes locales

Gabriela Rodriguez

" Yo empecé mi negocio con una moto, Waze y rezando (se ríe).

La confianza es un problema, especialmente en un negocio en el que se transportan productos y dinero, pero hemos trabajado duro para crear y seguir procesos que provean a nuestros clientes con un buen servicio."

¡Apoyemos los espacios de coworking!

Los coworkings están en auge en la ciudad de Guatemala y han existido durante unos siete años. Resuelven varias necesidades para los emprendedores como tener un espacio de oficina profesional sin los costos operativos completos y el compromiso a largo plazo.

También ayudan a conectarse con una comunidad de pares y a acceder a una red de soporte, eventos y recursos. Dado que los coworkings son startups, también, necesitan encontrar un modelo de negocio sostenible y proporcionar a sus clientes suficientes conexiones con la comunidad empresarial para sobrevivir y ser relevantes en el ecosistema.

Crear un negocio sostenible es complicado para los empresarios en Guatemala. Los espacios de coworking no son una excepción; deben desembolsar una inversión inicial significativa en activos como muebles y adquirir compromisos de arrendamiento a largo plazo. Estos elementos esenciales para su funcionamiento son muy intensivos en capital de trabajo.

Sin embargo, los emprendedores guatemaltecos son mucho más propensos a pagar por un espacio de oficina, que a pagar por otros servicios (como consultorías), de ahí su potencial de mercado.

El techo de precios es sensible y está estrechamente relacionado con la localización del espacio de coworking en lugar de los servicios que ofrece.

El desafío de sostenibilidad ya es grande, y sin embargo hay otras amenazas, como competir con centros de negocios internacionales con instalaciones superiores gracias a su acceso al capital y créditos.

Además, debido al COVID-19, muchos han tenido que cerrar después de recibir poco apoyo de sus inquilinos y propietarios. Ahora están cambiando su modelo de negocio a la prestación de servicios en línea.



Conoce los héroes locales

Andrea Aragón

“ El reto más grande para los emprendedores es no tener una herencia o un determinado apellido. Un emprendedor sin esas conexiones debe trabajar duro y construir las cosas desde cero. Nosotros tuvimos que “arar en el desierto”, ¡Pero todo salió bien!”



Conoce los héroes locales

Marta Méndez

“ Como emprendedor, tienes que responder ante un cliente que cree que siempre tiene la razón, así que es importante visibilizar los retos y trabajo que está detrás de los productos y servicios, la visión del emprendedor que los crea y administra un negocio.”

INICIATIVAS QUE NECESITAN VOLUNTARIOS

(y más tracción)

PROYECTO SEC (Servicios Expertos de Consultoría):

Liderado por Swisscontact, este es un programa de 40 años de antigüedad. Después de entender que las MIPYMES generan más del 80% de los puestos de trabajo, SEC se esfuerza por mejorar su competitividad y apoyar la generación de empleo. Necesitan todos los expertos voluntarios que pueden tener para servir a un gran número de emprendedores.

Female Founders Coalition

Un club que se reúne periódicamente, cuyo objetivo es proporcionar un espacio para que las mujeres compartan sus desafíos y encuentren soluciones. También es un gran lugar para inspirarse en las mujeres que están haciendo cosas increíbles.

Womanpreneur Digital Fest

Un festival digital de emprendimiento femenino, para aprender, crear, conocer y experimentar con ponentes expertos sobre tendencias nacionales e internacionales.

CAMEEG

Cámara de Mujeres Empresarias y Emprendedoras de Guatemala es una institución liderada por mujeres fundadoras de negocios que apoyan en la creación de las condiciones adecuadas para lograr el éxito de los proyectos liderados por mujeres.

CAMEEG también ha lanzado un Foro/Feria virtual para mujeres emprendedoras de Centroamérica donde proveen una plataforma digital para aprender y mostrar sus productos y servicios.



Conoce los héroes locales

Jezyka González

“Es necesario que las herramientas utilizadas en el ecosistema empresarial sean dinámicas, fáciles de navegar, accesibles y actualizados recientemente”

¡Nos deben servir!

Intercambio de pares La mentoreada, (ASEGUA)

ASEGUA quiere que los emprendedores den el siguiente paso en su emprendimiento. Han reunido a un grupo de mentores que ayudan semanalmente a los emprendedores con información valiosa, transmitida a través de Facebook en vivo.

GEW-Global entrepreneurship Week

Global Entrepreneurship Week (GEW) es la mayor celebración del mundo que celebra a los emprendedores que dan vida a sus ideas, impulsan el crecimiento económico y expanden el bienestar humano.

Cada año en noviembre, GEW inspira a personas de todo el mundo a través de actividades locales, nacionales y globales diseñadas para ayudarles a explorar su potencial como fundadores e innovadores. Este año tuvo lugar del 16 al 20 noviembre y fue organizado por el Centro Kirzner de Emprendimiento.

Mapeo/ Información

Red Nacional de Emprendimiento-MINECO (Ministerio de Economía)

La Red Nacional de Emprendimiento de Guatemala fue creada tras la aprobación del Acuerdo Ministerial 758 – 2019. Su objetivo es facilitar las conexiones y articulación entre las diferentes redes del ecosistema de emprendimiento nacional.

GEM Kirzner Entrepreneurship Center

GEM (Global Entrepreneurship Monitor)-Kirzner Entrepreneurship Center.

Cada año, el Kirzner Entrepreneurship Center publica un estudio para profundizar la comprensión del perfil del emprendedor, su entorno, las restricciones, los retos a los que se enfrentan para añadir valor, y el impacto económico y social que generan las startups.

Recursos Tecnológicos
CIT

El Centro de Innovación y Tecnología de la Universidad del Valle está abierto al público. Es un vehículo para potenciar el ecosistema. Para saber más sobre él visite: <https://www.uvg.edu.gt/cit-2/>.



RECURSOS PARA EL ECOSISTEMA

Dedicamos esta sección a discutir eventos, concursos, redes de mentoría y otras iniciativas notables que necesitan más ayuda y tracción.

EVENTOS Y CONCURSOS DE STARTUPS

Los eventos funcionan como mixers para la polinización cruzada, el intercambio social y el crecimiento.

Los grandes eventos en el ecosistema guatemalteco son frecuentes. En los últimos años, han ido creciendo en número y calidad, trayendo a más ponentes internacionales. Sin embargo, siguen atrayendo a los mismos grupos, lo que en última instancia perjudica la densidad del ecosistema.

Si es un organizador de eventos y quiere que sean un éxito le recomendamos que:

- Apunte a atraer la mayor cantidad de agrupaciones, su evento puede ser crucial en hacer un ecosistema más denso.
- Revise las fechas de otros eventos en el ecosistema, es posible que existan meses donde no ocurra nada, y meses donde hay varios eventos en simultáneo.
- Permita espacios para networking y colaboración.
- Si hace una competencia, asegúrese que todos tengan el apoyo necesario.

*Pueden encontrar más información acerca de los eventos del ecosistema en <https://www.startupguatemala.org/calendario-de-eventos>

MENTORES Y RECURSOS

Hay organizaciones en Guatemala como **Micromentor** que están haciendo un excelente trabajo creando redes de mentores. Los emprendedores suelen acceder a estas redes a través de sus contactos personales y profesionales, en su mayoría disponibles para aquellos con una educación superior o capital social. Si un emprendedor está surgiendo y aún no ha desarrollado las conexiones necesarias con el ecosistema tendrá dificultades para encontrar mentores.

AUTOFINANCIACIÓN CON POCOS FONDOS

La mayor parte de la población guatemalteca no está acostumbrada a ahorrar. Como ejemplo cultural, muchas comunidades mayas tienen una práctica concreta y estandarizada para guardar granos, pero muchas no tienen una palabra en particular para ahorrar dinero.

Para los emprendedores, esto significa que son menos propensos a tener capital propio, y los inversores ocasionales (amigos y familiares) tienden a estar en la misma posición. En ecosistemas más desarrollados, el capital inicial y de validación están cubiertos por ahorros personales, lo que deja al emprendedor en una posición más favorable.

PRO TIP

Si te consideras un emprendedor exitoso, considera volverte un mentor. Siempre hay personas que necesitarán tu experiencia y eso enriquece el ecosistema.

Meet The local heroes:

Pablo Galindo

“Es importante que como ecosistema nos profesionalicemos y tengamos un marco de referencia común para impulsar la creación de negocios con potencial de expansión.”



LA PARADOJA DE LA INVERSIÓN

Incluso en círculos donde las personas tienen más poder adquisitivo y fuentes de ingresos, la inversión no es típica. Es más probable que las personas con más recursos tengan varias cuentas bancarias, tanto a nivel local como internacional, a invertir o comprar bienes raíces, que a invertir en startups.

Los guatemaltecos no están familiarizados con el concepto de inversión ya que no hay referencias públicas de cómo funciona.

Esto conduce a dos resultados:

1. Los emprendedores creen que no hay capital o inversión en el país.
2. Los inversionistas creen que no hay proyectos rentables en los que invertir.

LA PARADOJA DE LA INVERSIÓN

El acceso a la inversión es uno de los principales retos del ecosistema de emprendimiento guatemalteco. Los empresarios a menudo sienten que no hay inversión o capital, y los inversionistas a menudo sienten que no hay startups que puedan ser sujetas de inversión.

Es así como nos encontramos dentro de una "paradoja de la inversión" (citando a Pablo Galindo, de Gestlá). Sin embargo, hemos descubierto que hay más de lo que se ve a simple vista.

En primer lugar, es crucial entender que los inversionistas de capital de riesgo necesitan un grupo de startups que cumplan con los requisitos de trazabilidad financiera y sostenibilidad, además de encajar en la tesis de inversión del inversionista.

La realidad del capital de riesgo es que hay una alta probabilidad de fracaso; diversificar es crucial para reducir el riesgo.

Sin embargo, esto no es fácil de encontrar en un ecosistema donde muchas son MIPYMES tradicionales con un proceso de crecimiento más orgánico (aunque esto está cambiando con el aumento de las startups tecnológicas).

Las empresas tradicionales y de sustento están (en la mayoría de los casos) lejos de ser candidatas ideales para el capital de riesgo. Sin embargo, pueden acceder a fuentes convencionales de financiamiento, como préstamos bancarios o de cooperativas.

Conoce los héroes locales:

Jose Kont

" Nuestro viaje no ha sido fácil, hemos tenido altos y bajos; pero si tuviera que dar un consejo singular, es el de documentar TODO. Guarden y proyecten todo a un rango de 2-3 meses."



Hay otro problema: la información sobre las transacciones de inversión no es pública debido a problemas de seguridad, por lo que es difícil para los emprendedores que no están familiarizados con la inversión entender la terminología, el proceso y los requisitos de los diferentes tipos de inversión disponibles.

Dentro de nuestro trabajo en el Proyecto Action Research, hemos ayudado a formar CAPCA (Capital de Centroamérica), el cual busca convertirse en la asociación de inversionistas en Guatemala, generar incidencias en la creación de políticas públicas que favorezcan la inversión local y atraer capital de inversión extranjera.

Las principales actividades de la asociación son:

- Establecer conexiones entre inversionista locales e internacionales-
- Facilitar la colaboración entre inversionista-
- Facilitar la colaboración entre los sectores público y privado para promover el crecimiento del ecosistema de inversión local.
- Promover la educación sobre temas de inversión.
- Promover la vinculación y el intercambio de conocimientos con los ecosistemas de inversión global y regional.
- Crear un marco común para la inversión que sea entendido por igual por todos los actores involucrados en la inversión en startups.

LA PARADOJA DE LA INVERSIÓN

La coordinación y alineación entre los actores clave son esenciales para una colaboración eficaz, y el uso de un marco común y un lenguaje compartido son factores cruciales para lograr cambios sustanciales en la cultura del ecosistema que permitirán:

- Comunicación más fluida entre startups e inversores, basada en buenas prácticas documentadas y socializadas.
- Profesionalización de emprendedores e inversores (sobre temas de inversión).
- Creación o reforma a las políticas públicas para favorecer la inversión en startups.

Citando a un inversionista que solicitó permanecer en el anonimato:

"Los guatemaltecos son emprendedores por naturaleza. ¡Son resilientes, creativos y capaces de encontrar soluciones tenazmente! Las ideas son abundantes; sin embargo, todavía hay muchos desafíos, como que el mercado es demasiado pequeño en tamaño.

Otro aspecto crucial de la promoción de la inversión es que debe haber una manera de proporcionar a los inversores tranquilidad. Las startups deben tener registros financieros ordenados, sostenibilidad y estructura. También hay una necesidad de un flujo constante de startups que puedan ser sujetas a inversión de capital.

Además, creo que es esencial hacer más visibles las startups de éxito y promover el papel de emprendedores como héroes. ¡Todas las sociedades necesitan héroes!

La coordinación de los diferentes actores del ecosistema empresarial es necesaria y valiosa. Crear hubs como el TEC que los acerca a todo es importante, espacios con aperturas para el intercambio y la colisión, fomento de la colaboración y facilitación del éxito.

LA FORMULACIÓN DE POLÍTICAS ES TAMBIÉN UN TEMA QUE CONCIERNE A LOS EMPRENDEDORES

Muchos emprendedores guatemaltecos han sido parte de la motivación y presión al gobierno para aprobar leyes que beneficien a las nuevas empresas y startups. Aunque necesita una reforma para que sea realmente favorable, la reciente aprobación de la Ley de Emprendimiento puede ser vista como una victoria para el ecosistema. Ha sido la primera vez, en muchos años, que el Congreso aprueba una ley de esta naturaleza.

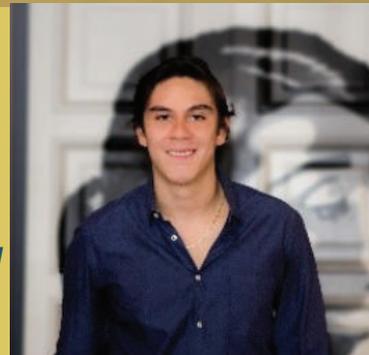
Todavía hay muchas maneras en que los encargados de la formulación de políticas públicas pueden ayudar a Guatemala a convertirse en un ecosistema próspero.

Una de ellas es ser conscientes y accionar sobre cómo Guatemala no tiene representación a escala global debido a las leyes antilavado de dinero. Crear negocios en línea y cobrar por internet es el lujo de unos pocos que pueden viajar al extranjero para abrir una cuenta bancaria. Reparar el dinero es un proceso largo y muy costoso.

Para los empresarios tecnológicos, los procedimientos legales burocráticos y no funcionales para establecer empresas hacen que sea más probable que continúen incorporándose en Delaware o en las Islas Vírgenes; sigue siendo más rápido, más barato y más fácil para propósitos de inversión. Además, las leyes para proteger a las startups y los inversionistas necesitan ver la luz. Por eso es importante que los inversionistas se agrupen.

Conoce los
héroes locales

**Daniel
Castillo**
Invariantes Fund



“ La colaboración es clave en el ecosistema emprendedor: Compartir mejores prácticas y educarnos como inversionistas y emprendedores es una gran forma de entender el rol que cada uno juega.”



Conoce los
héroes locales

Boris Lemus
co-fundador of ASEGUA y FRI

“ Después de empezar nuestro viaje emprendedor en el 2013, y ser parte de la primera cohorte de Emprende Gt, empezamos entender que debería existir un ecosistema de startup.

Había poco financiamiento disponible y solo un banco estaba asistiendo este mercado. Empezamos a conectarnos con emprendedores con inversión, pero rápidamente nos dimos cuenta que también se necesita reforzar el conocimiento financiero y habilidades técnicas para cumplir metas. También descubrimos que la ley requiere una protección emprendedora, viniendo de un país emprendedor.

No estamos completamente de acuerdo con esta ley, pero estamos contentos que existe, por lo menos, un punto de arranque.

RECOMENDACIONES

RECOMENDACIONES PARA ORGANIZACIONES DE APOYO AL EMPRENDIMIENTO

-Nuestra sociedad está lo suficientemente fragmentada para mantener esa misma tendencia. Adopte la diversidad y la colaboración con otras organizaciones de soporte. Es importante establecer puentes que sirvan para el bien común y una transición más suave entre programas para las startups.

-Promuevan la diversidad y la descentralización. El ecosistema de emprendimiento de Guatemala es todavía muy pequeño, y sirve principalmente al área metropolitana. Los esfuerzos deben ser más amplios.

-Necesitamos más datos y que los centralicemos para comprender el camino que estamos creando para los emprendedores. Esto se puede hacer trabajando en la mejora de los KPIs y siendo abiertos sobre nuestro éxito y luchas. El solamente saber cuántos emprendedores estamos sirviendo no es suficiente para entender el impacto que tenemos en ellos.

RECOMENDACIONES PARA EL GOBIERNO

-El ecosistema es todavía muy joven y por lo tanto necesita mucho apoyo. Trabaje junto con las OAEs (que puede ayudar a la continuidad) e invierta en programas que impacten a los emprendedores en cada etapa.

-Algunas leyes impiden que las startups guatemaltecas se internacionalicen. Las startups podrían usar Internet para servir al mundo, pero las leyes actuales de lavado de dinero hacen que sea difícil cobrar en los mercados internacionales. Plataformas de pago como PayPal, 2Checkout, Shopify, entre otras, no pueden servir a este mercado, y las tarifas para traer el dinero a Guatemala son exorbitantes, dejando poco espacio para la rentabilidad.

-La seguridad debe formar parte de la agenda urgente. A las empresas les cuesta prosperar en entornos en los que están en constante amenaza. Además, el dinero gastado en pagos de extorsión podría ir a la inversión y a la creación de empleo.

RECOMENDACIONES PARA INVERSIONISTAS

-Ustedes puede ser la generación que rompa las brechas de la inversión local. Reconocemos que su papel es crucial para un ecosistema de emprendimiento saludable.

-Trabajar con startups es diferente de hacer negocios con empresas más establecidas. Además, puede ser increíblemente satisfactorio. Le invitamos a unirse a Capital de Centroamérica-CAPCA, una red de inversionistas donde podría encontrar el apoyo para hacer que la inversión local sea más efectiva.

Para obtener más información, puede ponerse en contacto con andrea.mazariegos@swisscontact.org.

RECOMENDACIONES PARA UNIVERSIDADES

-La reciente apertura de los espacios de innovación los makerspaces es para celebrarse. Sin embargo, muchos de los servicios son sólo para los estudiantes de la institución superior. Crear programas abiertos y disponibles para la comunidad es una gran manera de ayudar a construir el ecosistema.

-Promuevan la creación de startups en el área de agrotech. Las innovaciones en este giro pueden ser validadas en Guatemala y exportadas al resto del mundo.

-Pueden abogar por un cambio de mentalidad en la cultura y el tipo de negocio que los guatemaltecos crean. Según el GEM 2020, la mitad de los graduados de la Universidad son empresarios. El papel de la educación superior en innovación, internacionalización y diversidad es de absoluta importancia.

RECOMENDACIONES PARA EMPRENDEDORES

- Haga su tarea: es esencial investigar el mercado y encontrar un programa que sea apropiado para las necesidades de su negocio. Ningún emprendedor debería ingresar a un programa de aceleración a la ligera; es importante que reflexione sobre qué se espera de usted como participante y tener claros los beneficios del programa. Solamente porque un programa tiene historias de éxito, no significa automáticamente que es el programa apropiado para su negocio.

- Rete a las organizaciones de apoyo al emprendimiento a proveer servicios valiosos con resultados tangibles que hagan una diferencia en el desarrollo de su negocio.

- Contribuya con retroalimentar de forma proactiva a las organizaciones de soporte al emprendimiento, con el fin de incentivar una cultura de mejora continua.

RECOMENDACIONES PARA EMPRENDEDORES

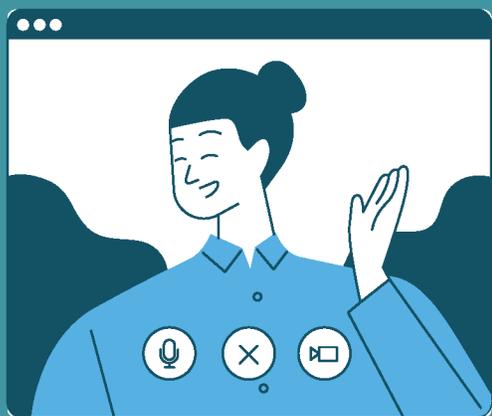
¡AYUDEN!

Busquen abordar problemas sociales más importantes. Guatemala es un excelente mercado para validarlas empresas sociales. Quienes sirven a la base de la pirámide tienen un mercado más grande; y, si la validación es exitosa, la internacionalización puede ocurrir rápidamente.



¡LA TECNOLOGÍA ES BUENA!

¡ La tecnología se puede validar aquí, especialmente la agritech!



ES UNA CARRERA

Trabaje para hacer de su startup su propia carrera. Ciertamente es un viaje difícil, pero si se conecta a la red y encuentra a las organizaciones de apoyo adecuadas que le ayuden a crecer, puede ser altamente satisfactorio. El emprendimiento puede ser su primera opción.





CONCÉNTRESE

Organice su empresa desde el principio. Concéntrese en tener procesos, estudiar y realizar un seguimiento de sus finanzas, promover el bienestar de su equipo y mantener sus impuestos en orden. Todo esto debería ayudarle a prepararse para el crecimiento y la inversión.

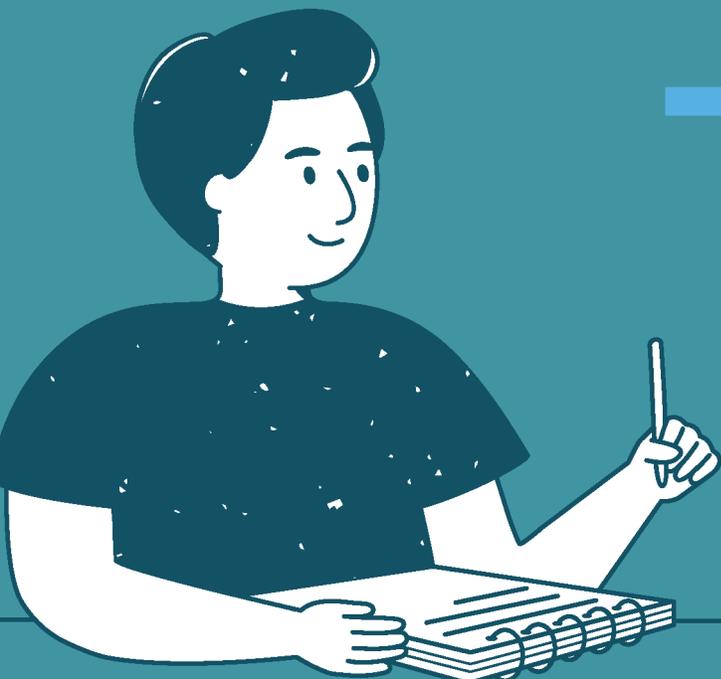
SIEMPRE CONTINUE

La consistencia es la clave. Defienda su reputación como emprendedor cumpliendo su palabra.



¡RELACIONÉSE!

Mire más allá de su red social inmediata de contactos. Cada vez que inicie una empresa, hágalo no solo asociándose con sus mejores amigos, sino también mirando las habilidades de sus socios. Le ahorrará tiempo y dinero.



PALABRAS FINALES

El emprendimiento es un motor capaz de hacer avanzar las economías. Es un sistema complejo en el que muchos actores necesitan trabajar en coordinación para ayudar a los emprendedores a tener éxito.

Según el Foro Económico Mundial, aproximadamente 1 de cada 6 guatemaltecos iniciará un negocio a lo largo de su vida. Pueden ser impulsados ya sea por necesidad o porque encontraron una oportunidad en el mercado. Sin embargo, en ambos tipos, los empresarios asumen un enorme riesgo y soportan tareas difíciles. Su éxito depende del apoyo que reciban de sus comunidades.

Como constructores de ecosistemas, nuestro trabajo comenzó por la observación. Luego, recopilamos testimonios de diferentes organizaciones y recolectamos información de varios estudios. Comenzamos conversaciones con otros constructores sobre las carencias y necesidades de los actores y emprendedores. Documentamos los objetivos, visión y metas de los actores del ecosistema para finalmente compilarlos en el Manifiesto del Ecosistema, que puede encontrar en Startup Guatemala (www.startupguatemala.org). Esta plataforma tiene como objetivo captar el crecimiento, dinamismo y potencial de las personas en nuestro ecosistema. Es esencial enfatizar que Startup Guatemala no se trata de la autopromoción, sino de celebrar las historias y facilitar la colaboración.

Agradecemos a las más de 80 organizaciones que han participado en el Action Research Project. Han sido parte activa en el diseño y co-creación de iniciativas que pueden ayudar al ecosistema a alcanzar los objetivos de la comunidad. Sabemos que muchos otros necesitan ser incluidos en Startup Guatemala. Esperamos poder conectarnos con ustedes pronto. Todos estos actores están haciendo cosas increíbles, y deseamos que las iniciativas nacidas a través de este proyecto lleguen a dar valor a la comunidad. Nuestro deseo más profundo es que prosperen todas las personas que participan en el ecosistema emprendedor.

La construcción de ecosistemas es un trabajo en progreso. Cada individuo tiene un impacto significativo, y todos los esfuerzos cuentan. La construcción de ecosistemas se trata de las personas, los roles fantásticos y diferentes que todos tenemos, y cómo todos pueden ayudar a los emprendedores a crecer. Dejemos la competencia de lado y empecemos a cooperar. ¡Aumentemos la densidad y la calidad de nuestras conexiones! A medida que nos alineamos como un equipo, podemos empezar a encender el motor para permitir que los emprendedores no sólo tengan éxito, sino que trasciendan.

Gracias por leer nuestras palabras. Esperamos que se sienta inspirado a tomar medidas y unirse a los esfuerzos de construcción del ecosistema. Por favor no dude en contactarnos a:

andrea.mazariegos@swisscontact.org o a las redes de StartUp Guatemala.

Andrea y Alejandra

Referencias.

FUNSEPA. (2020). Índice de Competitividad Local Guatemala.

GEM. (2020). GEM. Guatemala.

Kantis, H., Juan, F., Ibarra García, S., & Fernández, C. (2020) Index of Dynamic Entrepreneurship.

PRODEM. Obtenido de https://prodem.ungs.edu.ar/wp-content/uploads/2020/11/IDE_2020.pdf

World Bank Organization. (2020). World Development Indicators.

World Happiness Index. (2019). Obtenido de <https://countryeconomy.com/demography/world-happiness-index/guatemala>