

Empleo y crecimiento en empresas de cinco departamentos del país

Guatemala, 06 Julio 2021. La Fundación para el Desarrollo de Guatemala FUNDESA desde el año 2018 inició una serie de talleres y mesas de trabajo con la participación profesores de Babson College y Empresarios, con el objetivo de activar el ecosistema de la región identificando áreas de crecimiento.

El programa de Empresas de Alto Crecimiento, está diseñado para ayudar a empresas a lograr rápidamente nuevo crecimiento de forma rentable y sostenible. La segunda cohorte inició en enero 2021 con 15 empresas de 5 departamentos: Alta Verapaz, Guatemala, Sacatepéquez, San Marcos y Quetzaltenango.

Agrícola Grotto	Centro de Servicio	Dr. Ancheta
	Puente Nuevo	
Casa Elizabeth	WOW Projects	MDA Construcción
Caliquímica	Modernicasa	La Sevillana
Homeland	Autocentro Gutierrez	Dooply
Thoot Centro Dental	CIT Guatemala	Clínicas Dentales
		Profesionales

La metodología del programa consiste en 7 talleres durante 5 meses con 30 mentorías. La inversión de las empresas es de \$1,800.00. En la segunda cohorte participaron 32 mujeres y 30 hombres entre equipo estratégico y CEO. Además, este año se contó con el apoyo de siete facilitadores de Quetzaltenango, Guatemala y Estados Unidos.

“La importancia de enfocarnos en empresas establecidas, que han mantenido sus operaciones, crecido y avanzado a lo largo del tiempo, se debe a que son estas empresas las que pueden demostrar que es posible crecer en las condiciones actuales de su ciudad y ser ejemplo para los emprendedores nacientes, para los estudiantes universitarios y para los actores clave del ecosistema empresarial.”. Comento Ricardo Mansilla – Director de FUNDESA.

Los resultados del programa de Empresas de Alto Crecimiento 2021 ha sido:

57 Empleos nuevos	8 Nuevos Territorios
13% Crecimiento Promedio en Ventas	10 Nuevos Productos / Servicios
\$ 149, 600.00 Ventas Incrementales	\$ 247,000.00 Créditos Nuevos Otorgados

“Hemos crecido 15% en ventas en el último trimestre. Además, logramos terminar de definir nuestros productos para exportar al mercado de Estados Unidos, buscando mercados latinos, pero también americanos que busquen Nearshore, hemos logrado 3 alianzas con posibles empresas que nos consigan clientes en las tres costas.” Comento Juan Carlos Rodriguez - CEO Homeland.