

Ventajas de Incursionar en Dichos Nichos de Mercado

- Mejora en la utilización de la capacidad de producción lo que significa disminución en sus costos fijos y por lo tanto mejora la rentabilidad.
- Su marca estará más expuesta en nuevos puntos de venta.
- Al evadir competencia frontal con otros fabricantes se genera valor y alta rentabilidad.
- Posibles alianzas estratégicas con distribuidores a nivel nacional.

Manufactura en Alimentos y Bebidas 3



Perfil de la empresa

Establecido en 2015

Ubicación Nueva Santa Rosa, Cuilapa, Guatemala

Producto principal Panela

Empleados en producción y empaque (15) durante época de zafra de caña de azúcar

Empleados Administrativos (2)

Estrategia y ventas (1)

Total de empleados temporales (15) durante 6 meses y empleados fijos (3)

Potencial de nuevos empleos fijos (3) (100% de incremento)

Detalle de los Potenciales Nichos de Mercado

Esta empresa carece de canales de distribución y solo cuenta con nichos de mercado por lo que se propone identificar y abordar canales de distribución estratégicos como prioridad más importante. Con el apoyo de Agexport se le proporcionan a los empresarios los nombres, correos electrónicos y teléfonos de los Gerentes de categorías de las cadenas de supermercados más importantes del país para presentarles de la manera más profesional posible un plan de trabajo (precio, calidad, servicio, garantías, forma de pago, entre otras) para la venta de sus productos. Al mismo tiempo se recomienda aumentar sus nichos de mercado y mejorar su estrategia de distribución.

Se identificaron los siguientes nichos de mercado potenciales:

- Mapeo de los apicultores en el país. Se ha detectado que en muchas zonas del país donde se reúnen los apicultores, las abejas se están muriendo o la producción de miel ha sido muy baja debido a los fertilizantes y productos químicos. En su lugar están comprando y/o produciendo panela para mejorar sus producciones de miel natural.
- Visita, identificación y posible participación de los 7 bazares (Farmers Markets) que se realizan mensualmente en los centros comerciales más importantes de la ciudad capital.
- Investigación e identificación de los organismos internacionales que compran panela en grandes cantidades como ayuda a otros países en vías de desarrollo en su apoyo a la desnutrición.
- Abarroterías y tiendas de conveniencia del altiplano del país (Quetzaltenango, San Marcos y Totonicapán) por su tradición y buen gusto de este producto como sustituto del azúcar.
- Fábricas de dulces típicos, panaderías, pastelerías.
- Restaurantes, Hoteles y Delicatessen.
- Kioscos en centros comerciales.

Ventajas de Incursionar en Dicho Nicho de Mercado

- Al mejorar su red de distribuidores se incrementará sus ventas y posiblemente a mejores precios lo que ocasionará mejor rendimiento económico.
- Su competencia frontal es muy reducida (únicamente tres competidores en el mercado) lo que tiene altas probabilidades de mejorar su participación en el mercado.
- Mejora sus presupuestos de venta ya que debido la época de zafra de caña de azúcar su producción debe de ser continua hasta finalizar este periodo sin conocer su destino final por lo que descubrir sus nichos de mercado ayudará enormemente a tener su producción vendida.
- Su marca estará en más y mejores puntos de venta por lo que no solo suben sus ventas si no mejora su rentabilidad.

Manufactura en Alimentos y Bebidas 4



Perfil de la empresa

Establecido en 2001

Ubicación Villa Nueva, Guatemala

Producto principal: Confitería y galletas de chocolate

Empleados en producción y empaque (85)

Empleados Administrativos (5)

Total de empleados (90)

Potencial de nuevos empleos fijos (-10% decremento) debido a automatización de procesos.

Detalle de los Potenciales Nichos de Mercado

Los canales de distribución que esta empresa posee son a través de vendedores viajeros que visitan cadenas de supermercados, abarroterías y tiendas de conveniencia en todo el interior de la república, así mismo también identifican nichos de mercado existentes en sus rutas de trabajo a las cuales abordan y venden directamente.

Les hace falta incursionar en las cadenas de supermercados más importantes de la ciudad capital en donde existe mayor volumen de compra pero también más sacrificio económico(cuota de mantenimiento, impulsores de producto y preferencias de posicionamiento en góndolas) al lograr ser proveedores.

Se estableció un vínculo con otra empresa manufacturera de alimentos (cocoa en polvo) donde hay potencial de incursionar en nichos de mercado del altiplano(noroccidental) del país ya que este producto por ser artesanal conserva las características nativas de esa región por su sabor y calidad. Se comercializará bajo la marca del distribuidor.

Ventajas de Incursionar en Dichos Nichos de Mercado

- La comercialización que esta empresa realiza en su mayoría es a través de nichos de mercado.
- Se asesoró que el incremento de ventas y su participación en el mercado será a través de las cadenas de supermercados en el país. Con el apoyo de Agexport se le proporcionaron los contactos de las personas más importantes para que realice sus citas de venta.
- Posibles alianzas estratégicas con otro fabricante para la distribución de nuevos productos con su marca.

Comisión de productos hechos a mano

Manufactura hechos a mano 1



Perfil de la empresa

Establecido en 1990

Ubicación Antigua Guatemala, Guatemala

Producto principal: Artesanías, productos de madera y artículos para el hogar

Empleados en producción y empaque (7)

Empleados Administrativos y ventas (11)

Total de empleados (18)

Empleos indirectos (200)

Potencial de nuevos empleos fijos (3) (16% de incremento)

Detalle de los Potenciales Nichos de Mercado

Aparte de sus tiendas abiertas al público (3) se identificaron varios nichos de mercado a los que fácilmente pueda incursionar debido al reconocimiento de su marca. Los nuevos nichos de mercado se encuentran mayormente en apartados dentro de los hoteles y restaurantes. También podrán ser los delicatessen, bistros, entre otros, de alto prestigio tanto en la ciudad capital como en Antigua Guatemala y aeropuertos internacionales.

Debido a la alta variedad de sus productos (más de 4,000) la posibilidad de incursionar en nuevos nichos de mercado es muy factible pero requiere de personal adicional en el departamento de ventas como apoyo a la visita, presentación y cierre de ventas.

Con más de 29 años en el mercado, la empresa ha logrado posicionarse en el mercado de las artesanías tanto nacional como internacionalmente. Los nuevos nichos de mercado se le presentan frecuentemente (visitas de turistas a sus tiendas) como una oportunidad de expansión en mercados de exportación.

Ventajas de Incursionar en Dicho Nicho de Mercado

- Incremento de exportaciones.
- Mejora en la rentabilidad de la empresa.
- Incremento en la generación de empleo directo e indirectos.
- Diversificación de su estrategia de mercadeo.
- Posibles alianzas estratégicas con distribuidores a nivel internacional.

Manufactura hechos a mano 2



Perfil de la empresa

Establecido en 2013

Ubicación Fraijanes, Guatemala

Producto principal: Bolsos, carteras, monederos inspirado en Guatemala

Empleados en producción y empaque (2)

Empleados Administrativos y ventas (2)

Total de empleados (4)

Potencial de nuevos empleos fijos (1) (25% de incremento)

Detalle de los Potenciales Nichos de Mercado

Por la naturaleza del producto que comercializa esta empresa su mercado es de alto segmento social por lo que únicamente se distribuye en nichos de mercado como tiendas exclusivas en centros comerciales de la ciudad capital, aeropuertos internacionales, hoteles y restaurantes de prestigio tanto en la ciudad capital como en Antigua Guatemala.

Con el apoyo de la Comisión de Manufacturas hechas a mano de AGEXPORT se identificaron las ferias más importantes a nivel mundial (Nueva York, Italia y Alemania) para productos exclusivos hechos a mano, donde la emprendedora deberá investigar a los distintos expositores potenciales que puedan y tengan capacidad de importar y distribuir estos productos a sus países.

Nuevos potenciales nichos de mercado identificados fueron la asistencia y participación del Fashion Show (show de modas) que se llevará a cabo en próximo mes de noviembre 2019 en la ciudad de Guatemala, así como exponer en el New World Crafts de Guatemala que se realiza anualmente en Antigua Guatemala en el mes de septiembre 2019, con la participación de

importadores, distribuidores, comercializadores mayoristas y minoristas, boutiques, tiendas de museo, decoradores de interiores, diseñadores, entre otros.

La emprendedora se está expandiendo a nuevos nichos de mercado con la inclusión de materiales de fabricación innovadores orgánicos que los hacen únicos en su género. Esto generará un alto valor agregado a la rentabilidad de su empresa.

Ventajas de Incursionar en Dichos Nichos de Mercado

- Oportunidad de crecimiento sostenible.
- Reconocimiento de marca nivel internacional.
- Reconocimiento internacional por la innovación con materiales orgánicos.
- Mejora en sus flujos de caja y por lo tanto en su rentabilidad.
- Mejora su posicionamiento en el mercado con respecto a su competencia.
- Altas posibilidades de tener un producto de exportación exitoso.

Comisión de Manufactura de cosméticos

Manufactura de cosméticos 1



Perfil de la empresa

Establecido en 2015

Ubicación , Guatemala

Producto principal: Jabones, cremas y maquillaje 30%, desodorantes 60%, Shampoo y pintalabios.

Emprendedora

Empleados en producción y empaque (2)

Empleados Administrativos y ventas (1)

Total de empleados (3)

Potencial de nuevos empleados (3) (33% de incremento)

Detalle de los Potenciales Nichos de Mercado

Por ser emprendedora, sus productos los logra comercializar eficazmente a través de los nichos de mercado ya que no compite frontalmente contra grandes empresas que comercializan en los canales comercialización mayoristas tradicionales.

Debido a su limitada capacidad de producción su enfoque de venta está basado en la exclusividad, calidad y servicio pues sus productos van dirigidos a un alto segmento de mercado y por lo mismo debe de cuidar la presentación de sus productos. Los nichos de mercado identificados están enfocados principalmente en salones de belleza, spa y tiendas orgánicas de la ciudad capital y Antigua Guatemala. Se han sugerido también los bazares que se realizan los días domingo en los principales centros comerciales de la ciudad capital (Farmers Markets) y kioscos. También fue catalogado como éxito su participación en el congreso de belleza total que se lleva a cabo una vez al año, no solo por las ventas realizadas, los contactos potenciales de venta sino que también por el reconocimiento de su marca.

Ventajas de Incursionar en Dichos Nichos de Mercado

- Con la innovación y nuevos prototipos existe oportunidad de expansión en us capacidad de producción y mejora en ventas y por lo tanto, su rentabilidad
- Debido a las tendencias mundiales del consumo de productos orgánicos, la competencia se ha hecho cada vez más fuerte por lo que se le presenta una amplia oportunidad de innovación para mantener estable su participación en el mercado.
- Oportunidad de fabricar nuevos productos al descubrirlos en los nuevos nichos de mercado que porbablemente puedan ser más rentables de los que fabrica actualmente.

Manufactura de cosméticos 2



Perfil de la empresa

Establecido en 2018

Ubicación, Guatemala

Producto principal: Suero Bifásico facial, Té de sales frutales y productos orgánico para limpieza de casa.

Empleados en producción, empaque, administración y ventas (1)

Total de empleados (1)

Potencial de nuevos empleados (2) (100% de incremento)

Detalle de los Potenciales Nichos de Mercado

La emprendedora al frente de esta empresa se encuentra en su fase de iniciación ; se trabajó y validó conjuntamente en su planeación estratégica, se identificaron importantes canales de distribución así como diferentes nichos de mercado. La base fundamental de su comercialización actualmente es a través de las redes sociales y presentaciones de producto en eventos sociales. En esta fase de iniciación es de gran importancia realizar los registros sanitarios, documentos legales y tributarios para luego proseguir con las estrategias de mercadeo.

Los nichos de mercado potenciales están identificados en los salones de belleza, spa, hoteles de lujo, tiendas orgánicas, entre otras. Así como también los bazares realizados los días domingo en los principales centros comerciales de la ciudad capital (farmers markets) y perfumerías de prestigio. También se le sugirió participar en la página de facebook "Lady Multitasking" para la venta de sus productos.

Ventajas de Incursionar en Dichos Nichos de Mercado

- En la fase de iniciación es de vital importancia la incursión en nichos de mercado para sobrevivir comercialmente.
- Tomando como base la innovación y prototipos mejorará su oportunidad de un crecimiento sostenible.
- Diversificación de su estrategia de mercadeo.
- Generación de empleo formal.

Manufactura de cosméticos 3



Establecido en 1997

Ubicación Zona 12, Guatemala

Producto principal: Aceites esenciales y amenidades (suministros de hoteles)

Empleados en producción, empaque e investigación (25)
Empleados Administrativos (5)
Mercadeo y ventas (15)
Total de empleados (45)
Total de empleados indirectos (25)
Potencial de nuevos empleados (5) (12% de incremento)

Detalle de los Potenciales Nichos de Mercado

Esta empresa comercializada aceites esenciales y productos de cuidado personales tales como cremas naturales para el cuerpo, jabones, oleorresinas, productos de aromaterapia, entre otros. Están en constante búsqueda de nichos de mercado gracias a la variedad y constante innovación de sus productos. No sólo innovan productos sino que crean necesidades para los nichos de mercado especialmente para exportación ya que son mercado exigentes.

En su búsqueda de nichos de mercado actualmente lo realizan a través de misiones comerciales a países de la región donde exitosamente han logrado incursionar. Debido a la fuerte competencia ocasionada por el consumo mundial de productos naturales y orgánicos mas la tendencia hacia una mejor salud humana, su departamento de investigación ha logrado crear productos que cumplen con necesidades muy específicas incursionando en nichos de mercado desconocidos.

Ventajas de Incursionar en Dichos Nichos de Mercado

- Mediante la innovación crean nuevos nichos de mercado constantemente.
- Mejora de ventas diversificando sus riesgos.
- Mejora en sus flujos de caja al tener amplia variedad de productos en el mercado.
- Generación de empleo formal constantemente.
- Ventas de producto con precios altos al incursionar en nichos de mercado desconocidos.

Conclusiones

- La mayoría de las empresas seleccionadas de los sectores priorizados generan su mayor parte de ventas en nichos de mercado.
- Los nichos de mercado cambian constantemente debido a la fuerte competencia ocasionada por el surgimiento de nuevos emprendedores que constantemente innovan.
- Los nichos de mercado para la micro y mediana empresa generan mejores rentabilidades que los canales de distribución tradicionales.
- Un nicho de mercado facilita la labor de una empresa porque permite ahorrar recursos, ya que de manera directa se puede orientar hacia un determinado segmento de mercado.
- Para la mayoría de estas empresas seleccionadas que no cuentan con un plan de mercadeo específico, abordar nichos de mercado les permite elaborar un plan de venta personalizado en vez de hacer una campaña de publicidad o marketing las cuales tendrían un costo económico más elevado.
- En los nichos de mercado existe un segmento de mercado más exigente donde se pueden vender menos cantidades a mejores precios por lo que las micro y mediana empresas se benefician económicamente y mantienen un crecimiento sostenible.
- Para las empresas dentro de la Comisión de Manufactura Hechas a Mano se podría decir que la totalidad de sus canales de distribución son nichos de mercado.
- Estas empresas tienen amplias posibilidades incursionar nuevos nichos de mercado internacionales donde se verán beneficiados con mejores precios y por lo tanto mejores utilidades.
- Para las empresas dentro de la Comisión de Manufactura de Cosmética, debido al auge de la comercialización de productos naturales y orgánicos a nivel mundial se deben mantener en constante innovación abriendo nuevos nichos de mercado.
- Estas empresas cuentan con poco personal es decir, tienen muchas limitaciones y especialmente de recursos económicos, donde la mejor forma de utilizarlos es poniendo todo el esfuerzo y atención en aquello que genera mayor valor.
- Para comercializar en nichos de mercado hay que ofrecer productos con mayores valores agregados y diferenciarse en segmentos de mercado para ser más rentables.
- Para las empresas dentro de la Comisión de Manufactura de Alimentos y Bebidas se pudo detectar que la mayor parte de las empresas entrevistadas comercializan sus productos en los canales de distribución tradicionales con éxito. Sin embargo, se orientó a descubrir constantemente nuevos nichos de mercado para mejorar su rentabilidad de acuerdo al tamaño de su organización.
- Para estas empresas la composición financiera del balance de mercado es ideal ya que mantienen sus costos fijos en cadenas de supermercados de venta masiva y al incursionar nuevos nichos de mercado mejoran su estructura de costos.

Cronograma de Trabajo

CRONOGRAMA DE ENTREGAS					
Producto	DESCRPCIÓN	2019			
		Mayo	Junio	Julio	Agosto
1	Identificación y análisis de los principales sectores de manufactura del país	23			
2	Plan de trabajo para el desarrollo de los tres sectores de manufactura priorizados		17		
3	Propuesta de comercialización			12	
4	Propuesta de nuevos nichos de mercado			24	
5	Informe con propuesta de prototipos para los sectores identificados				14

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTOS

Por este medio hago **CONSTAR** que he recibido y leído el Producto abajo indicado de los servicios prestados dentro de la contratación titulada:

Asesoría para el desarrollo del Clúster de Manufacturas

Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizó:

Juan Carlos Bregni Canella

Nombre de la persona contratada

Como parte de los servicios de asesoría prestados al Programa Nacional de Competitividad, el cual recibo a entera conformidad porque cumplen con los Términos de Referencia del Contrato No.:

Contrato de servicios técnicos número PNC-108-054-189-2019

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: Q 17,500.00

Se adjunta elProductoNo.: **CINCO**

Titulado: **Documento que contenga:
Informe con propuesta de prototipos para los sectores identificados.**

Impreso en: 35
Cantidad en hojas

SI
Indicar si se adjunta en CD

Fecha de entrega del Producto: 20/08/2019

Revisión Técnica Luis Orellana
Nombre y Firma

Aprobación del Producto:

Firma y sello:


Francisca de Jesús Cardenas León
DIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA



Producto #5
INFORME CON PROPUESTA DE PROTOTIPOS PARA LOS SECTORES IDENTIFICADOS

Consultor
Ing. Juan Carlos Bregni

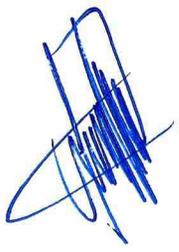
Documento Preparado para
Programa Nacional de Competitividad

Guatemala agosto 2019

Francisca de Jesus Cardenas Moran
DIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

Resumen Ejecutivo

INFORME CON PROPUESTA DE PROTOTIPOS: ELABORACIÓN DE INFORME EN EL CUAL CONTENGA EL DESARROLLO DE POR LO MENOS UN PROTOTIPO PARA CADA UNO DE LOS SECTORES PRIORIZADOS Y TRABAJADOS PREVIAMENTE, EL INFORME DEBE DE CONTENER FACTIBILIDAD DE DESARROLLO, IMPACTO ESPERADO, ANÁLISIS DE COSTO BENEFICIO, ENTRE OTROS.



Índice

Introducción	3
Prototipos	4
¿Para qué sirve un prototipo?.....	4
Información a recopilar con el uso de prototipos	5
Ventajas	6
Comisión alimentos y bebidas	7
Manufactura en alimentos y bebidas 1	7
Manufactura en alimentos y bebidas 2	10
Manufactura en alimentos y bebidas 3	13
Comisión manufacturas hechos a mano	15
Manufactura hechos a mano 1	15
Manufactura hechos a mano 2	17
Comisión manufacturas de cosméticos	20
Manufactura de cosméticos 1.....	20
Manufactura de cosméticos 2.....	22
Análisis de costos y gastos simplificado para pequeñas y medianas empresas manufactureras	25
Conclusiones	27
Cronograma de trabajo	28
Anexos	29
Anexo 1	29
Anexo 2	29
Anexo 3	30
Anexo 4	30
Anexo 5	31
Anexo 6	31
Anexo 7	32
Anexo 8	33

Introducción

Los prototipos desarrollados por las empresas de los tres sectores priorizados fueron solicitados con anticipación, seguimiento y comunicación constante para poderlos presentar en la etapa final de esta consultoría. Cada prototipo conlleva un proceso de consenso entre los colaboradores de la empresa y sus clientes, descubriendo nuevas necesidades y requerimientos de su consumidor final.

El proceso de desarrollo de prototipos ayuda enormemente al ahorro de tiempo, costos en materia prima, errores en producción y sobre todo a la aceptación de los compradores (canales de distribución y/o nichos de mercado), ya que estos son los que mantienen contacto directo con el público objetivo. En repetidas ocasiones el producto se lanza al mercado con el consenso total de las partes y sin embargo el producto pueda ser rechazado o no exista un incremento en ventas sustancial debido a la aceptación final por el consumidor o anticipación de la competencia en propuestas mejores.

A continuación, el ciclo del proceso de creación de prototipos para conseguir el éxito en la comercialización de productos innovadores para el lanzamiento exitoso de cualquier producto en el mercado.



Prototipos

Un prototipo es un primer modelo que sirve como representación o simulación del producto final, este nos permite verificar el diseño y confirmar que cuenta con las características específicas planteadas. Los prototipos son una representación limitada de un producto, permite a las partes probarlo en situaciones reales o explorar su uso, creando así un proceso de diseño de iteración que genera calidad, así mismo apoyan la evaluación de productos, clarifican requisitos de usuario y definen alternativas.¹

En el proceso inicial hay prototipos de baja fidelidad y de alta fidelidad:

- Baja fidelidad: se utilizan materiales distintos a los del producto final, son económicos, fáciles de reproducir, manejar y se crean en un corto periodo de tiempo. El objetivo es valorar el producto, aprender de él y realizar pruebas concluyentes.²
- Alta fidelidad: suele ser costoso y se necesita mucho tiempo para crearlo. Este tipo de prototipos son recomendables antes de realizar la producción en serie de un producto.

¿Para qué sirve un prototipo?

Un prototipo nos permite aprender, probar y verificar

- Aprender y poder incluir las modificaciones necesarias en la fase de desarrollo. Esto nos permite aportar nuevas y mejores funcionalidades, lograr diseños nuevos, detectar los cambios necesarios para que el producto tenga una mejor aceptación en el mercado e incluso hacer descartes.
- Realizar pruebas que verifiquen y determinen cómo va a reaccionar el producto ante diferentes situaciones exteriores como el movimiento, los cambios de temperatura, la luz, el uso y el tiempo.
- Verificar el producto antes de comenzar el proceso de fabricación. Los prototipos se analizan y se evalúan para detectar errores y posibles mejoras, confirmar que cuenta con las características deseadas y asegurar que se puede adaptar al proceso productivo. Esto permite ahorrar grandes costos y evita detectar algún fallo cuando ya se está fabricando en serie.

¹ Sendekia, ¿Que es un prototipo? (2018)

² Sendekia, ¿Que es un prototipo? (2018)

- Los prototipos sirven como modelo de estudio para analizar cómo interactúan las personas con el producto en cuestión de este análisis se puede confirmar si se cubren las necesidades deseadas, si estéticamente resulta atractivo al público objetivo, si se entienden sus funcionalidades, etc.
- Un cliente compra por necesidad, seguridad, ocio o lujo y en función de esto se crean productos. Los prototipos nos permiten confirmar que efectivamente el diseño realizado cubre una de esas 4 necesidades y que el cliente sabrá diferenciarlo en función de lo que esté buscando.

Resaltar el valor del producto

Una de las formas de obtener ventaja competitiva en el mercado es trabajar en los aspectos que el cliente perciba importantes valores respecto a sus necesidades, es decir, ofrecer un producto de mayor valor que el de la competencia. Los prototipos nos dan una visión rápida de los atributos del producto, nos permiten analizar sus características, definir una mejor estrategia de diferenciación.

Información a recopilar con el uso de prototipos

- Reacciones iniciales del usuario: Por medio de la observación, evaluación y la retroalimentación, se obtendrá como reaccionan los usuarios al trabajar con el prototipo, y que tan conveniente es para sus necesidades.
- Sugerencias: Las sugerencias de la relación de los usuarios con el prototipo son de gran valor, las sugerencias aportadas por el usuario indican a la Empresa/Emprendedor los caminos a dirigirse para refinar el prototipo, modificarlo o depurarlo, de forma que satisfaga mejor las necesidades.
- Innovaciones: Las innovaciones son aquellas características nuevas del prototipo que no fueron contempladas previamente a la interacción.
- Prioridades: La información que se obtiene con el uso de prototipos permite a las Empresas/Emprendedores establecer prioridades y reorientar sus planes de una manera menos costosa y con un mínimo de contratiempo.³

³ EcuRed (2019)

Ventajas relevantes en el uso del prototipo

Una de las ventajas más relevantes e importantes a la hora de realizar un prototipo es la modificación a tiempo del concepto en etapas tempranas de su desarrollo. El éxito del uso del prototipo depende de qué tan pronto y con qué frecuencia se reciba la retroalimentación del usuario para hacer cambios y adecuarlos a las necesidades. Los cambios iniciales durante el desarrollo de un proyecto son menos costosos, que si se realizan en etapas tardías.

Es de esperar que los prototipos puedan cambiar varias veces de forma, color y adaptabilidad en su esencia, la pauta del cambio es la retroalimentación, la cual permite conocer la opinión del usuario sobre los posibles cambios, ya que al evaluarla permite obtener los requerimientos y mejorar el sistema. El desarrollo de prototipos implica una inversión en tiempo y en dinero.

En conclusión, los prototipos, como cualquier otro producto generado dentro del proceso de diseño, es una herramienta que ofrece diversos beneficios. No sólo de forma inmediata, sino que también pueden ayudar a impulsar el trabajo en equipo, la comunicación efectiva con el cliente y la participación de los usuarios finales.⁴

⁴ Professional training (2018)

Empresas

Comisión de Bebidas y Alimentos

Manufactura en alimentos y bebidas1



- Perfil de la empresa
- Establecido en 2014
- Ubicación Fraijanes, Guatemala
- Productos principalmente alfajores y postres
- Empleados en producción y empaque (6)
- Empleados Administrativos (1)
- Estrategia y ventas (1)
- Total de empleados (8)
- Potencial de nuevos empleos (3) (38% de incremento)

Descripción del prototipo

El prototipo se diseñó a partir de la estandarización de sus procesos ya que su producto principal, que es un alfajor con distintos sabores y con recubrimientos de chocolate negro, chocolate blanco, azúcar glass, todos rellenos de dulce de leche; el cual lo fabrica bajo contrato con una de las cadenas de restaurantes más importantes del país. Tiene restringida la distribución de este producto a otros canales de distribución o nichos de mercado.

La idea principal surgió de usar la misma materia prima que se utiliza para su producto bajo contrato, la cual consiste en la masa de harina de trigo con azúcar, huevos, almendras, entre

otros, pero haciéndola más grande y en forma de galleta (Ver anexo 1). De esta manera puede incursionar en el mismo canal de distribución y otros nichos de mercado sin afectar su contrato de distribución.

Factibilidad de desarrollo

Debido a que es la misma masa de harina con los mismos ingredientes, con el mismo personal entrenado, en la misma línea de producción, la factibilidad de desarrollar y comercializar el producto es altamente factible. Su inversión será mínima (moldes y empaque diferenciado) y los resultados esperados dependerán de su estrategia de mercadeo, construcción de marca y precios. Ya que al final la aceptación la tiene el cliente. Cabe mencionar como se explicó anteriormente que esta empresa necesita el apoyo de personal de ventas constante en contacto con los clientes y dedicación completa para que se puedan comercializar los nuevos prototipos en los nuevos canales de distribución y nichos de mercado.

Impacto esperado

Se espera que este prototipo se pueda presentar en diferentes canales de distribución como, tiendas de conveniencia, otras cadenas de restaurantes, cafés, kioscos, bistros, pastelerías y panaderías. Con esta alta gama de clientes potenciales y con la calidad que se fabrican, se espera que sus ventas incrementen significativamente en el mediano plazo (6 meses - 1 año). También la empresa mejorará su imagen en el mercado debido a su exposición en los nuevos puntos de venta al público.

Ciclo del proceso de creación de prototipos

Entender el problema del cliente

Ningún otro canal de distribución ni otro nicho de mercado de esta empresa tenía la oportunidad de descubrir la calidad de los productos que se manejan bajo contrato por exclusividad con la cadena de restaurantes, es por ello que se diseñó un prototipo estandarizado para poder incursionar en estos nuevos canales de distribución y nichos de mercado que mantengan estas cualidades de sabor y calidad.

Definición de la solución

Tener un incremento en ventas de la empresa significa también un incremento en costos de producción, pero si se estandariza la producción no solo se incrementan las ventas si no se mejora el costo de producción y por lo tanto su rentabilidad. Se le asesoró en la fabricación de este prototipo (galleta con los mismos ingredientes) para comercializar este producto en nuevos canales de distribución y nichos de mercado sin perjudicar el contrato de exclusividad que ya se tiene con la cadena de restaurantes.

Desarrollo del prototipo

El prototipo se desarrolló durante la etapa de esta consultoría con su respectiva degustación comprobando su sabor y calidad. El primer día de la visita de esta consultoría que consistió en el plan de trabajo, se solicitó el desarrollo del mismo con la aprobación de la gerente/propietaria. El prototipo se desarrolló sin ningún contratiempo debido a que se utilizaron los mismos ingredientes de su producto principal y el mismo personal entrenado.

Exhibir el prototipo

La gerente/propietaria deberá de ampliar estas degustaciones con otros clientes potenciales ya mencionados para recibir retroalimentación no solo en el sabor y calidad, si no que, en precio, tiempos de entrega, garantías entre otros. Se sugirió que la presentación de esta nueva galleta se realice en bandejas con una cantidad por determinar para ser más eficiente el manejo del producto, no sufra cambios a causa del transporte y se pueda comercializar mayor cantidad de producto por entrega.

Analizar retroalimentación

Conforme se estén entregando muestras para degustación a los canales de distribución y nichos de mercado de mayor conveniencia para la empresa, se estará recibiendo retroalimentación instantánea en cuanto a precios, rotación de producto esperado y consistencia en calidad.

Mejora de prototipo

El prototipo se deberá rediseñar, podría sufrir cambio de empaque, posiblemente los clientes no lo quieran entregado en bandejas si no que, en empaque individual, métodos en la logística del transporte debido a la rotación del producto, mejora en el precio debido a la competencia o cualquier otra mejora sustancial que amerite el cambio.

Manufactura en alimentos y bebidas 2



Perfil de la empresa

Establecido en 1979

Ubicación Mixco, Guatemala

Producto principal chocolate en tableta y polvo tipo artesanal

Empleados en producción y empaque (4)

Empleados Administrativos (1)

Estrategia y ventas (1)

Total de empleados (6)

Potencial de nuevos empleos (3) (50% de incremento)

Descripción del prototipo

Con esta empresa se definieron inicialmente trabajar en cuatros líneas de trabajo:

- El licor de cacao
- Cocoa en polvo
- Manteca de cacao
- Chocolate en barra

Con información reciente y las nuevas tendencia saludables de mercado ya que este alimento es considerado un superalimento (alimento rico en antioxidantes y magnesio; con una buena fuente de calcio, hierro, cobre, zinc y potasio) se decidió desarrollar muestras de cacao horneado y listas para consumo en forma de botana (cacao nibs) las cuales son crujientes con todo el aroma del cacao y un intenso sabor a chocolate puro, ligeramente amargo (Ver anexo 2) Se conocen como "cacao nibs" porque hay una desmesurada tendencia a tomar prestados los términos en inglés. También las podemos llamar como virutas, plumas o puntas de cacao, que de hecho la traducción de "nib" sería punta en este caso.

También se contempló que el empaque fuera compostable y tuviera impreso recetas para su consumo. El empaque tiene presentación en bolsas pequeñas para consumo personal ya que de

esta manera podrá comercializarse en forma masiva en los canales de distribución que ya venden sus productos, nuevos canales de distribución y nichos de mercado.

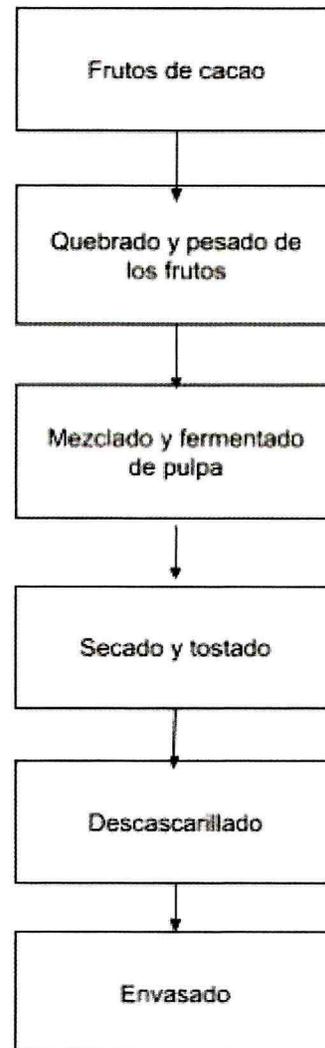
Factibilidad de desarrollo e impacto esperado

Los productos que actualmente se comercializan llevan el proceso descrito adjunto hasta la fase de secado, ya que posteriormente se mezclan con azúcar y otras esencias naturales para el envasado final.

El proceso de fabricación de los nibs de cacao es exactamente igual a estas líneas de trabajo que se elaboran actualmente solo que en el tostado y secado se procesa a diferentes temperaturas.

Es altamente factible el desarrollo de este prototipo por la similitud de los proceso actuales, sin embargo, es importante resaltar que lleva diferentes estrategias de comercialización y mercadeo ya que hay que transmitir un mensaje diferenciado relativo a los beneficios de la salud.

El prototipo llena todas las expectativas de éxito debido a la tendencia global hacia el consumo de productos orgánicos, altamente nutritivos, novedoso y de bajo costo.



⁵ Cacaofcaug (2018)

Ciclo del proceso de creación de prototipos

Entender el problema del cliente

Actualmente esta empresa atiende a un solo cliente (cadena de supermercados a nivel regional) y se necesitaba ampliar la gama de productos a comercializar no solo para incrementar su volumen de ventas si no utilizar eficientemente su capacidad de producción. Hoy en día el cliente demanda productos más saludables por lo tanto se les asesoró con este nuevo prototipo. El prototipo podrá entrar a esta cadena de supermercados fácilmente debido a que ya cuentan con código de proveedor.

Definición de la solución

La solución consistió en escuchar las tendencias del mercado y crear un prototipo en base a estas recomendaciones utilizando su mismo proceso de fabricación y su misma materia prima, únicamente manipulando las temperaturas de tostado.

Desarrollo del prototipo

El prototipo se logró desarrollar a partir de la última visita y por el requerimiento de un cliente que demandaba este tipo de productos saludables para un restaurante. Al evaluar las muestras y el potencial de crecimiento que pudiera existir se comprobó que este prototipo con su apropiada estrategia de mercadeo y comercialización podrá ser exitoso. No solo en la parte comercial si no también en la utilización de su capacidad de producción.

Exhibir el prototipo

El prototipo se degustó y se pudo comprobar que le faltaba cocimiento por lo que deberá seguir haciendo pruebas para llegar a un producto óptimo. Estas pruebas las deberá seguir realizando con el mayor número posible de clientes potenciales para concluir con esta etapa de aprendizaje e iniciar con su plan de mercadeo y comercialización.

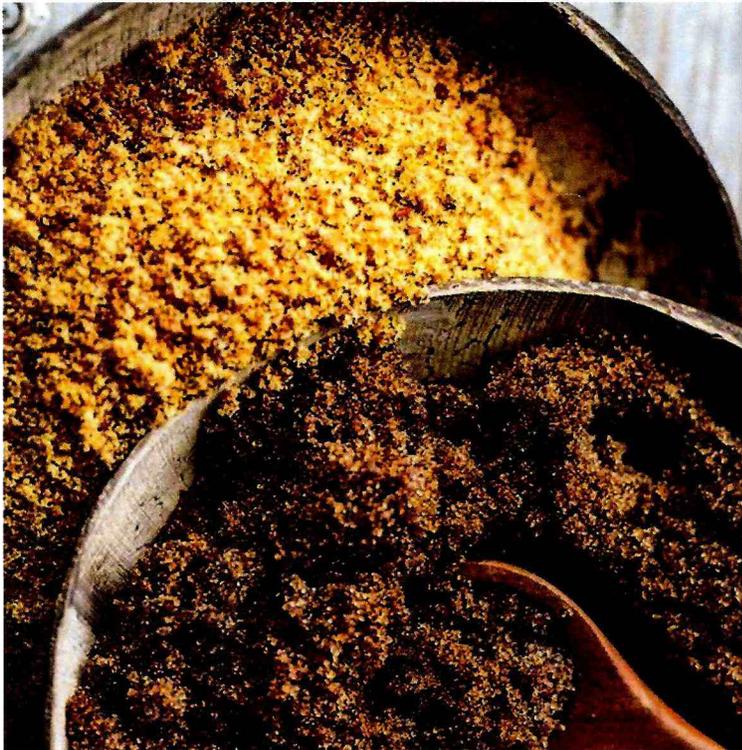
Analizar retroalimentación

Durante la etapa de entrega de muestras y degustaciones podrá retroalimentarse de las mejoras que tiene que hacerle a su producto no solo en el proceso productivo si no también en la calidad del empaque, cantidad de producto por presentación y transmisión del mensaje nutritivo.

Mejora de prototipo

Para la mejora del prototipo podría analizar los productos que ya existen en el mercado tanto nacional como internacional para conseguir la óptima presentación y precio. El producto tendrá siempre que estar en una mejora continua.

Manufactura en alimentos y bebidas 3



Perfil de la empresa

Establecido en 2015

Ubicación Nueva Santa Rosa, Cuilapa, Guatemala

Producto principal Panela

Empleados en producción y empaque (15) durante época de zafra de caña de azúcar

Empleados Administrativos (2)

Estrategia y ventas (1)

Total de empleados temporales (15) durante 6 meses y empleados fijos (3)

Potencial de nuevos empleos fijos (3) (100% de incremento)

Descripción de prototipo

El prototipo esperado de esta empresa consistía en la diferenciación de la presentación de panela en maqueta como se comercializa en la mayoría de puntos de venta del país. El prototipo se basaba en presentar al mercado nuevas formas geométricas de panela en maqueta mejorando la calidad percibida del producto sin variar su calidad en sí. El prototipo con la empresa no se pudo llevar a cabo debido a que la materia no está disponible en este momento ya que depende del ciclo de la zafra de azúcar que principia en el mes de noviembre próximo. No fue posible usar panela procesada para realizar las pruebas ya que sus componentes y color se alteran por elevar a nuevas temperaturas la materia prima. (ver anexo 3)

Factibilidad de desarrollo

La factibilidad de desarrollo del prototipo será muy viable de acuerdo a sus procesos productivos, sin embargo, la factibilidad del desarrollo del producto en sí en el mercado, dependerá de sus estrategias de mercadeo e identificación de sus canales de distribución, nichos de mercado y estrategia de precio.

Impacto esperado

En la actualidad no existe otro competidor que presente las maquetas de panela en formas geométricas lo que será un impacto positivo en la diferenciación del producto con respecto a su competencia. La presentación de esta panela creará expectativas en el consumidor final lo que ayudará a tener mejores ventas.

Ciclo del proceso de creación de prototipos

Entender el problema del cliente

Actualmente la panela únicamente se comercializa en polvo en las cadenas de supermercados y no en maquetas por su corta vida en el anaquel. En maquetas se comercializa en una gran variedad de puntos de venta y nichos de mercado populares por lo que se decidió reforzar la comercialización de panela en polvo en diferentes cadenas de supermercados, así como también reforzar la comercialización de la panela en maqueta mediante la diferenciación en la presentación. Por lo tanto, se propuso la comercialización de la panela en formas geométricas empacadas individualmente.

Definición de la solución

En el mismo proceso de la fabricación de la panela en polvo, automáticamente se crea un sub producto que se comercializa en forma de maquetas por su bajo precio y su uso popular en mercados, bazares y tiendas de conveniencia. Actualmente existe mucha competencia en la presentación de la panela en maqueta, por lo tanto, se tomó la decisión de crear el producto con diferenciación visual.

Desarrollo, exhibición, retroalimentación y mejora del prototipo

El proceso de desarrollo, exhibición, retroalimentación y mejora del prototipo se podrá llevar a cabo a partir del mes de noviembre cuando inicia la el ciclo de la zafra en la caña de azúcar. La idea fue aprobada con mucho entusiasmo por tratarse de un producto único en el mercado fácil de transportar y comercializar en nuevos nichos de mercado.

Comisión de productos hechos a mano

Manufactura hechos a mano 1



Perfil de la empresa

Establecido en 1990

Ubicación Antigua Guatemala, Guatemala

Producto principal: Artesanías, productos de madera y artículos para el hogar

Empleados en producción y empaque (7)

Empleados Administrativos y ventas (11)

Total de empleados (18)

Empleos indirectos (200)

Potencial de nuevos empleos fijos (3) (16% de incremento)

Descripción de prototipo

Dentro de todos los productos artesanales que esta empresa comercializa (aproximadamente 1200 modelos diferentes) las manufacturas de madera han tenido alta aceptación en sus tiendas y a través de su comercialización de las redes sociales. Dentro de sus canales de distribución le han solicitado el desarrollo del prototipo que consiste en un banco multiusos fabricado en madera de teca que será parte de una colección de muebles para exterior ver (anexo no. 4) el cual podrá ser comercializado para el mercado local y mercado de exportación. Es fabricado en madera de teca (Guatemala tiene un gran potencial con la comercialización con esta especie de madera, cuyo nombre científico es *tectona grandis*, debido a la gran existencia disponible en el mercado) por lo tanto, existe suficiente abastecimiento en la etapa de comercialización

Factibilidad de desarrollo

Esta empresa cuenta con su propio taller de carpintería para la fabricación en serie de este nuevo prototipo. También cuenta con el apoyo de varias industrias en el país con capacidad de proveer las cantidades de madera (seca y dimensionada, es decir, cortada a medida final en largo, ancho

y espesor) que se necesita para que pueda agilizar su producción y así atender pedidos a gran escala. Cabe mencionar que siempre en la etapa inicial de comercialización de este tipo de productos en madera, el volumen de su venta irá siendo gradual y no en forma repentina, lo que permite ir ajustando su producción, sus proveedores y su entrega final conforme la demanda.

Impacto esperado

Esta especie de madera tiene a nivel mundial una gran aceptación por su durabilidad en ambientes al exterior y por lo tanto, si el diseño del producto es el adecuado para ese mercado, su venta tendrá éxito. En la comercialización de muebles de madera, siempre un modelo va acompañado de otro u otros para hacer juegos o colecciones que se comercializan en conjunto. Seguramente este nuevo prototipo solicitado y consensuado con sus clientes, atraerá también, el desarrollo de otros modelos y diseños que se tendrán que presentar. La venta de algunos de estos nuevos modelos se desarrolla bien y la venta de otros no pasa lo mismo (dentro de la misma colección), entonces se deben volver a elaborar nuevos prototipos con los cambios requeridos para satisfacer la demanda de los clientes.

Ciclo del proceso de creación de prototipos

Entender el problema del cliente

En este caso se entiende que el cliente es el público o consumidor final debido a la forma de comercializar de esta empresa. Sus clientes tanto nacionales como internacionales siempre estarán buscando nuevos productos e ideas innovadoras para sus hogares. Usualmente los muebles de madera se comercializan en conjunto o como colecciones. Todas las colecciones de muebles en el mercado están en constante cambio e innovación agregando nuevos modelos para enriquecer la línea. A una de estas colecciones le hacia falta un banco multiusos por lo que se decidió diseñarlo y fabricarlo.

Definición de la solución

Es probable que el incremento en ventas no sea generado por el nuevo prototipo en sí, si no que al complementarse el juego o colección de muebles se tengan mejores beneficios económicos. La solución del nuevo prototipo fue requerida en varias oportunidades por el público que visita las tiendas y constantemente solicita nuevos diseños o complementos.

Desarrollo y exhibición del prototipo

El prototipo se desarrolló siguiendo la misma tendencia de un producto para exteriores en la misma especie de madera y con la misma línea de diseño que se maneja en la colección. El prototipo fue fácil de fabricar y mostrar al público para su aceptación ya exhibido en las tiendas, y actualizada en su página web.

Retroalimentación y mejora de prototipo

La retroalimentación y por lo tanto la mejora de todos sus productos la recibe directamente a través del público tanto nacional como internacional. Las mejoras se realizan de inmediato gracias a el taller de carpintería con que la empresa cuenta. De esta manera siempre tiene a sus clientes fieles y satisfechos por el buen servicio.

Manufactura hechos a mano 2



Perfil de la empresa

Establecido en 2013

Ubicación Fraijanes, Guatemala

Producto principal: Bolsos, carteras, monederos inspirado en Guatemala

Empleados en producción y empaque (2)

Empleados Administrativos y ventas (2)

Total de empleados (4)

Potencial de nuevos empleos fijos (1) (25% de incremento)

Descripción del prototipo

El prototipo innovador estará fabricado con productos orgánicos que es una nueva tendencia global para los productos hechos a mano. Consiste en una colección de bolsos para dama con diseños modernos y telas típicas guatemaltecas. Se estarán utilizando otras materias primas sustituyendo al cuero (libre de crueldad animal), sustituyendo las telas de algodón típicas por materiales reciclables (plástico tejido) y tintes naturales a base del café. Siempre manteniendo la misma línea de apariencia típica guatemalteca.

La empresa emprendedora utilizará como base sus modelos más vendidos (ver anexo 5) ya que estos estilos tienen una estadística de venta exitosa.

Factibilidad de desarrollo

Los nuevos materiales veganos (fibras y tintes naturales) están en periodo de prueba, así como también la supervisión en el afinamiento de los tejidos típicos a base de hilos de plástico provenientes del reciclaje de botellas usadas. En un período inicial estará desarrollando sus muestras finales con otro taller para no descuidar la producción de sus ventas actuales.

Impacto esperado

A través de una acertada estrategia de mercadeo la cual se asesoró, será muy importante transmitir el mensaje al segmento de mercado objetivo con estos nuevos materiales orgánicos para el éxito del lanzamiento. También será de aprovechar el Show de modas y el evento New World Crafts que se llevan a cabo en el transcurso del próximo trimestre/2019 para dar a conocer su nueva estrategia.

Se espera un impacto en ventas positivo, así como también mejora de rentabilidad por comercializar sus productos en un mercado más exigente atrayendo clientela de su competencia frontal.

Ciclo del proceso de creación de prototipos

Entender el problema del cliente

El cliente de esta empresa es un cliente exigente con altas expectativas en el diseño, calidad y servicio. Se identificó una tendencia a nivel mundial por el uso de materiales orgánicos (libres de crueldad animal) en la fabricación de sus productos. Esta nueva línea de productos (sin dejar de fabricar las demás) podrá incursionar en nuevos nichos de mercado con mejores precios de venta y debido a su nuevo público objetivo y exigente.

Definición de la solución

La emprendedora lleva meses investigando nuevos materiales orgánicos, tintes a base de café y el nuevo desarrollo de los textiles que incluyen hilatura de plástico proveniente del reciclaje.

Desarrollo del prototipo

Normalmente estas materias primas en un principio son de alto costo, pero su nuevo público objetivo es capaz de absorberlos debido a su exigencia en la compra de productos con estas especificaciones en materiales.

Exhibición y retroalimentación del prototipo

Su primer objetivo será de exhibir sus nuevos prototipos en las redes sociales con mercadeo estratégico, actualizando su página web y transmitiendo de la forma más clara posible los beneficios y cambios realizados en sus nuevas líneas de productos. Una forma novedosa de retroalimentación directa es la de proveer producto en consignación o obsequio a personas influenciadoras y/o promotoras de las redes sociales persiguiendo un costo beneficio en la introducción de esta nueva línea.

Mejora de prototipo

Debido a los comentarios y sugerencias de su público objetivo se deberán realizar los cambios y mejoras en los prototipos de forma inmediata y siguiendo estos consejos. Ya que de esta manera se mejora el servicio, ventas y comunicación con sus clientes.

Comisión de Manufactura de cosméticos

Manufactura de cosméticos 1



Perfil de la empresa

Establecido en 2015

Ubicación, Guatemala

Producto principal: Jabones, cremas y maquillaje 30%, desodorantes 60%, Shampoo y pintalabios.

Emprendedora

Empleados en producción y empaque (2)

Empleados Administrativos y ventas (1)

Total de empleados (3)

Potencial de nuevos empleados (3) (100% de incremento)

Descripción del prototipo

Esta empresa emprendedora en constante innovación de sus productos ha desarrollado un nuevo shampoo y acondicionador en barra con el fin de evitar el consumo de plásticos (libre de plástico) (ver anexo 6). El desarrollo de la idea surgió luego de varias investigaciones en el mercado, información por internet, solicitudes de algunos de sus clientes y sobre todo la tendencia mundial para detener el uso de los recipientes plásticos. También se está desarrollando otro prototipo consistente en estanterías especialmente construidas (madera o material aglomerado) para una mejor presentación de sus productos en los puntos de venta donde ya se comercializan. De esta manera podrá diferenciarse de su competencia y así mejorar su imagen.

Factibilidad de desarrollo

Las muestras ya han sido elaboradas y se presentarán a sus canales de distribución y nichos de mercado hasta que haya sido validada su estrategia de mercadeo, construcción de marca y precios. Debido a que esta empresa emprendedora posee su propio laboratorio no dependerá de un tercero para el desarrollo y elaboración de sus nuevos productos manteniendo la calidad en los estándares requeridos. Se le sugirió realizar un evento (de acuerdo a sus capacidades económicas) para darle una especial atención al lanzamiento de su nuevo producto, por lo novedoso y casi único en el mercado guatemalteco.

Impacto esperado

- Poca competencia
- Alta aceptación
- Mejores precios y rentabilidad
- Mejora de canales de distribución
- Mejora de nichos de mercado
- Mejora su cartera de productos

Ciclo del proceso de creación de prototipos

Entender el problema del cliente

En el mercado de la cosmética natural cada vez más exigente y consciente con el medio ambiente, se buscan constantemente nuevas soluciones a la problemática ambiental. Una de ellas es eliminar el uso desmedido de los plásticos en todos los productos de higiene y belleza natural, situación que esta empresa aprovecha para realizar su prototipo.

Definición de la solución

Normalmente todos los shampoos y acondicionadores de cabello que, por tradición, facilidad de envase, manejo y mercadeo se han fabricado en envases plástico, se decidió fabricarlos en barra para eliminar el plástico. El empaque se decidió realizarlo en un papel parafinado resistente a la humedad y que sirva por un tiempo definido para proteger la barra mientras dure su período de uso.

Desarrollo y exhibición del prototipo

El prototipo se logró desarrollar y pronto se enviará a sus principales canales de distribución para su periodo de exhibición y aceptación. Durante esta fase es importante promocionarlo de la mejor manera posible en su página web, redes sociales y canales de distribución dando a conocer sus beneficios hacia el medio ambiente. Su estrategia de mercadeo y construcción de marca serán su mejor medio para transmitir el mensaje a su público objetivo.

Analizar retroalimentación

Es importante que durante el proceso de análisis de retroalimentación se escuchen, se compartan propuestas y comentarios en conjunto para lograr consensos en cuanto a tamaño, empaque y precios. De esta manera el resultado siempre será un gana-gana de las partes involucradas.

Mejora de prototipo

Las mejoras del prototipo serán en base a la retroalimentación de sus clientes y también en base a lo que el mercado ofrece en este momento tanto nacional como internacionalmente. Es muy importante que la mejora del prototipo vaya acompañada de una mejora en sus canales de comunicación, ya que este tipo de productos que su público objetivo exigente está dispuesto a pagar, muchas veces lo importa directamente para consumo personal desconociendo que el producto ya lo puede adquirir en el mercado local.

Manufactura de cosméticos 2



Perfil de la empresa

Establecido en 2018

Ubicación, Guatemala

Producto principal: Suero Bifásico facial, Té de sales frutales y productos orgánico para limpieza de casa.

Empleados en producción, empaque, administración y ventas (1)

Total de empleados (1)

Potencial de nuevos empleados (2) (100% de incremento)

Descripción del prototipo

Esta empresa emprendedora desarrolló una nueva presentación de empaque en forma de kit para mejorar el aspecto visual de sus productos en exhibición mejorando así su calidad percibida en los puntos de venta y aumentando también el volumen de productos a ofrecer. El kit contiene tres productos naturales y orgánicos como lo son sales minerales, suero facial y un tercer producto nuevo aún no lanzado al mercado, una crema antiarrugas. (ver anexo 7)

Factibilidad de desarrollo

En una etapa inicial la empresa tendrá que invertir en el desarrollo, área de producción y empaque para tener el producto disponible para su venta. También deberá definir su estrategia de mercadeo, construcción de marca y precios para asegurar el costo beneficio.

A esta empresa se asesoró en costos, gastos y precios debido a que vende sus productos por debajo de su costo de producción. Tendrá que aumentar precios o disminuir tamaño de los recipientes que ofrece actualmente. Ha sido de vital importancia abordar los temas financieros ya que sin beneficios económicos la vida comercial de esta empresa desaparecerá. Se asesoró también en el orden de la estructura general de costos y gastos y cómo diseñar sus precios a los diferentes canales de distribución.

Impacto esperado

A través de las redes sociales donde esta empresa comercializa la mayor parte de sus ventas se espera generar buenas expectativas en el lanzamiento de su nueva presentación gracias a la innovación que se desarrolló en su nuevo empaque.

Ciclo del proceso de creación de prototipos

Entender el problema del cliente

Por el tipo de producto que esta emprendedora ofrece al mercado es importante darlo a conocer en otro tipo de presentación con mayores beneficios económicos, con un cambio de imagen de empaque y estrategia de mercadeo. De esta manera se puede ofrecer más producto con un simple cambio de empaque y con productos complementarios.

Definición de la solución

El cliente siempre espera algún tipo de oferta y esta fue la manera más viable económicamente de resolver esta situación. Desarrollar una forma de empaque innovador, atractivo para su público objetivo y que mejore su imagen durante la campaña de lanzamiento.

Desarrollo del prototipo

El desarrollo del prototipo se inició desde la primera visita en la que la emprendedora captó la idea inmediatamente y la resolvió de una forma estética y de buen gusto. El costo beneficio del nuevo empaque desarrollará incremento en ventas y mejor rentabilidad. El empaque se desarrolló en dos tipos de materiales los cuales se probarán tanto en resistencia como en precio para definir el más apropiado.

Exhibir el prototipo

Como estrategia de construcción de marca la idea de comercializar productos en forma de kit presenta ventajas económicas y a la vez influye en la mente de consumidor al percibir más producto a un precio competitivo. El producto logra exhibirse de mejor manera y a la vez se mejora la imagen de marca.

Analizar retroalimentación

Durante la fase de lanzamiento es importante atender las recomendaciones, comentarios y críticas constructivas sobre el producto para hacer los cambios necesarios en cumplimiento al buen servicio con sus clientes. De esta manera podrá re orientar todos sus esfuerzos en la mejora de sus productos, imagen y por lo tanto sus precios.

Mejora de prototipo

Si durante la fase de exhibir el prototipo tuvo buenos comentarios y buena aceptación será necesario ampliar la gama de productos en forma de kit para mejorar sus ventas y presencia en el mercado. Si por otro lado los comentarios son para mejorar algunos aspectos del prototipo los deberá realizar de forma inmediata para tener mejor aceptación con sus clientes.

Análisis de Costos y Gastos simplificado para pequeñas y medianas empresas manufactureras

De todas las empresas visitadas, únicamente el 25% de ellas tienen su información financiera ordenada, al día y se basan en esta información para la toma de decisiones de precios en el mercado. Conocen en base a estadísticas anuales, semestrales y mensuales hasta donde pueden bajar un precio (o dar descuentos adicionales) para mantenerse rentables dentro un mercado competitivo. Otro 50% de las empresas confunden los flujos de caja provenientes de las ventas con las utilidades ya que no llevan estados financieros de forma mensual o semestral para conocer su rentabilidad (están perdiendo con un producto determinado y no están enterados). También desconocen la estructura financiera básica que nos indica cómo se comportan los gastos y los costos para poder determinar los precios.

A continuación, se presenta una estructura de costos y gastos simplificada ideal para un proceso de manufactura para las pequeñas y medianas empresas. Todas las empresas deberían de tener esta información mensualmente con historial estadístico de por lo menos 3 años y monitorear mensualmente los porcentajes que se describen, los cuales pueden variar según la actividad manufacturera y son con respecto a las ventas.

Con esta información financiera llevada de forma mensual podrán conocer el comportamiento de sus costos y gastos para la toma de decisión en cuanto a los precios dependiendo de los canales de distribución, nichos de mercado y precios al público. Podrán detectar con anticipación su costo beneficio de los productos que se están comercializando. El costo beneficio es una herramienta financiera que compara el costo de un producto versus el beneficio económico del mismo producto determinado. Se calcula de la siguiente forma: ⁶

$$C/B = \frac{\text{ingresos totales netos}}{\text{costos totales}}$$

- Si el análisis de la relación C/B es mayor a 1 significa que es rentable, mientras que si es igual o menor a 1 indica que no es rentable.

⁶ Significados (2013-2019)

Costos y Gastos	Descripción	100% de ventas
Materiales +	<ul style="list-style-type: none"> • Todos los materiales involucrados incluyendo empaques 	40%
Mando de obra directa +	<ul style="list-style-type: none"> • Incluye prestaciones de ley 	20%
Costos de fabricación +	<ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento de máquinas, renta 	10%
Costo de producción =	<ul style="list-style-type: none"> • Costo en el que se incurre para producir un bien 	70% 30% margen de contribución
Gastos de administración +	<ul style="list-style-type: none"> • Sueldo del administrador, contador, insumos de oficina 	5%
Gastos de venta +	<ul style="list-style-type: none"> • Transporte, comisiones de ventas, mercadeo y redes sociales 	10%
Gastos Generales +	<ul style="list-style-type: none"> • Intereses y otros gastos 	5%
Utilidad bruta =	<ul style="list-style-type: none"> • Antes de impuestos 	90%
Impuestos	<ul style="list-style-type: none"> • IVA, ISR, ISO 	5%
Utilidad neta		5%

Conclusiones

- Normalmente el proceso de elaboración de un prototipo toma de 3 a 4 meses para el desarrollo, pruebas y validación.
- Aproximadamente un 70% de las empresas que fueron visitadas desde el mes de mayo (3 meses) lograron concluir prototipos que fueron solicitados desde el inicio de la consultoría.
- El 95% de las empresas mostró mayor interés en la fase de identificación de costos, gastos y diseño de precios con respecto a los demás temas de comercialización. Significa que en estas áreas es donde más apoyo necesitan las empresas.
- Solamente un 25% de las empresas entrevistadas tienen estados financieros como herramienta para la toma de decisiones. Al no tener información financiera las empresas desconocen su rentabilidad y por lo tanto sus precios no son realistas en el mercado.
- Todas las pequeñas y medianas empresas deben financiar, construir y/o elaborar prototipos constantemente ya que innovando productos en el mercado permanecen rentables y económicamente estables.
- Estar desarrollando prototipos constantemente diluye y/o disminuye el riesgo comercial de la cartera de productos en el mercado.
- La totalidad de los prototipos presentados serán productos que se lanzarán al mercado próximamente ya que poseen un gran potencial innovador, con poca competencia y precios rentables para las empresas.
- Los prototipos de la Comisión de alimentos y bebidas fueron muy innovadores con altas expectativas de venta y rentabilidad al comercializarse en nuevos nichos de mercado. Estos fueron elaborados con las mismas materias primas que sus productos tradicionales de comercialización, pero con diferenciación y simplificación de procesos, haciendo crecer la cartera de productos.
- Los prototipos de la Comisión de cosmética también fueron productos muy innovadores, prácticamente únicos en el mercado (por lo menos en el mercado guatemalteco) y elaborados tomando como base las tendencias de cosmética natural. Debido a que en la cosmética natural a nivel mundial la competencia es muy alta estas empresas deberán permanecer en constante innovación a través del desarrollo e investigación de nuevos prototipos.
- El desarrollo de prototipos dentro de la Comisión de Manufactura hechos a mano se encuentra saturado de nuevas propuestas debido a la naturaleza y diversidad de los productos artesanales. Por lo tanto, significa un gran reto la aceptación en el mercado de cualquier nuevo producto que se presente. Para ello se lleva a cabo dos eventos relevantes (New World Crafts y Mercedes Benz Fashion Show) donde los emprendedores presentan nuevas propuestas de innovación al mercado.
- La creación y desarrollo del clúster de manufactura permitirá un proceso constante de generación de prototipos debido a la importancia que la innovación de nuevos productos conlleva siempre a una mejora en la comercialización y rentabilidad en una empresa.

Cronograma de Trabajo

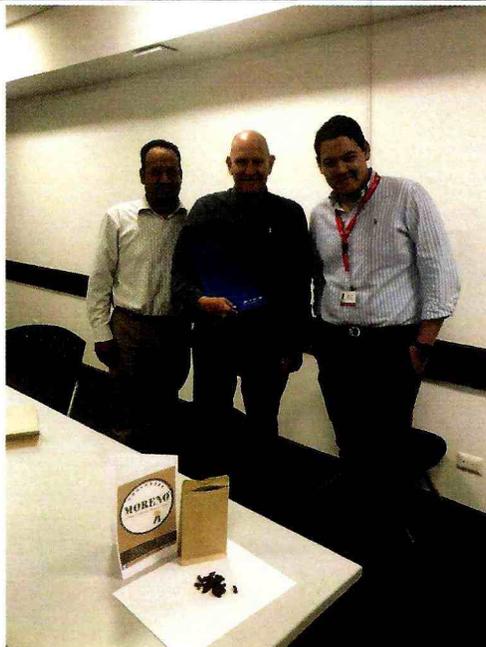
CRONOGRAMA DE ENTREGAS					
Producto	DESCRPCIÓN	2019			
		Mayo	Junio	Julio	Agosto
1	Identificación y análisis de los principales sectores de manufactura del país	23			
2	Plan de trabajo para el desarrollo de los tres sectores de manufactura priorizados		17		
3	Propuesta de comercialización			12	
4	Propuesta de nuevos nichos de mercado			24	
5	Informe con propuesta de prototipos para los sectores identificados				14

Anexos

Anexo 1. Prototipo: galleta
Estandarización de la producción usando los mismos ingredientes



Anexo 2. Prototipo: Cacao Nibs
Producto nuevo para la empresa con alto potencial de venta



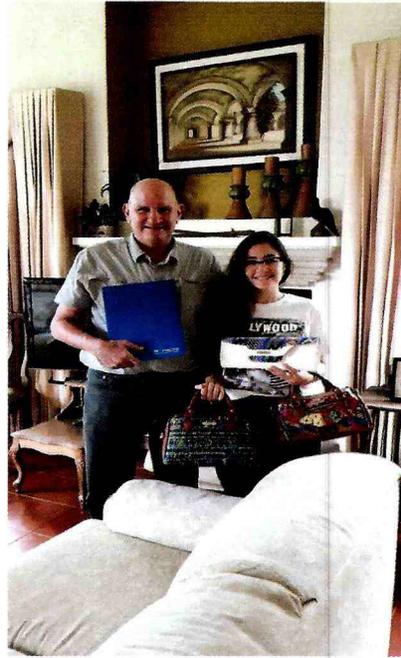
Anexo 3. Ejecutivos de la empresa
Moldes geométricos para panela



Anexo 4. Prototipo: Silla para exterior
Modelo de silla fabricado en madera de teca



Anexo 5. Prototipo: Bolsos
Alta expectativa de venta debido a materiales orgánicos



Anexo 6 Prototipo: Shampoo y acondicionador en barra
Producto innovador y consciente del medio ambiente



Anexo 7. Prototipo: Kit de productos
Nueva presentación de venta



Anexo 8

Empresas pendientes de prototipos

Los prototipos a desarrollar por las siguientes dos empresas están en periodo de aprobación, comunicación y desarrollo por lo que no fueron presentados al concluir esta consultoría (3 meses) sin embargo, se asesoró de la importancia que tienen para incursionar en nuevos nichos mercado y canales de distribución. También mejora la calidad percibida de productos y por lo tanto mejora la rentabilidad de la empresa.

Manufactura en Alimentos y Bebidas 4



Perfil de la empresa

Establecido en 2001

Ubicación Villa Nueva, Guatemala

Producto principal: Confeitería y galletas de chocolate

Empleados en producción y empaque (85)

Empleados Administrativos (5)

Total de empleados (90)

Potencial de nuevos empleos fijos (-10% decremento) debido a automatización de procesos.

Manufactura de cosméticos 3



Establecido en 1997

Ubicación Zona 12, Guatemala

Producto principal: Aceites esenciales y amenidades (suministros de hoteles)
Empleados en producción, empaque e investigación (25)
Empleados Administrativos (5)
Mercadeo y ventas (15)
Total de empleados (45)
Total de empleados indirectos (25)
Potencial de nuevos empleados (5) (12% de incremento)



CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTOS

Por este medio hago **CONSTAR** que he recibido y leído el Producto abajo indicado de los servicios prestados dentro de la contratación titulada:

Asesor en Desarrollo Económico Territorial de Ciudad Oriente

Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizó:

Jorge Eduardo Monzón Torres

Nombre de la persona contratada

Como parte de los servicios de asesoría prestados al Programa Nacional de Competitividad, el cual recibo a entera conformidad porque cumplen con los Términos de Referencia del Contrato No.:

PNC-108-057-189-2019

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: **Q. 11,500.00**

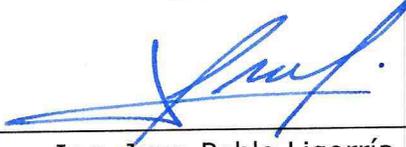
Se adjunta el **Producto No.: 3.**

Titulado: **Sistematización actualizada del Índice de Competitividad Local (ICL).**

Impreso en: 56
Cantidad en hojas

SI
Indicar si se adjunta en CD

Fecha de entrega del Producto: **20 de agosto de 2019**

Revisión Técnica 
Ing. Juan Pablo Ligorria

Aprobación del Producto:

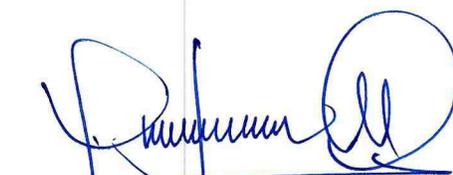
Firma y sello:


Francisca de Jesús Cardenas Moran
DIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

Ministerios de Economía MINECO
Programa Nacional de Competitividad PRONACOM
ASESOR EN DESARROLLO ECONÓMICO TERRITORIAL DE LA CIUDAD
INTERMEDIA DE ORIENTE
CONSULTOR



Jorge Eduardo Monzón Torres
22 de Agosto del 2019



Francisca de Jesús Cárdenas Morán
DIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

INDICE

Resumen Ejecutivo.....	1
1.Referencias básicas de la política nacional de competitividad.....	3
.1.1. Objetivos y Metas de la Política Nacional de Competitividad	4
Objetivos:	4
Metas:	4
.1.2. MARCO ESTRATÉGICO POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD.....	5
1.2.1.Clúster.....	5
1.2.2. Prioridades de la Política Nacional de Competitividad.....	6
1.2.2.1. Prioridades Horizontales.....	7
1.2.2.2. Prioridades Verticales	8
1.2.3.Territorios	9
1.3.Monitoreo y evaluación de política nacional de competitividad.....	9
1.4.Ciudades Intermedias.....	10
2.Compilación de información Básica de la Ciudad Intermedia de Oriente.....	12
2.1. Referencias Generales Ciudad Intermedia de Oriente	13
2.2. Población Ciudad intermedia de Oriente.....	14
2.3.Población Ladina, Indígena	15
2.4. Densidad de la población.....	15
2.5. Pobreza y analfabetismo.....	16
2.6. Necesidades Básicas Insatisfechas	17
2.7. Índice SocioEcológico Municipal	18
2.8. Producto interno Bruto PIB.....	21
2.9. Índice de Desarrollo Humano.....	22
2.10.Ranking de gestión Municipal.....	22
2.11.Índice de Competitividad Local.....	24
3.Análisis del contexto e Interpretación	25
3.1. Clúster Ciudad Intermedia de Oriente.....	27
3.2. Prioridades Identificadas en la Ciudad Intermedia de Oriente.....	37
Conclusiones.....	49
Recomendaciones.....	50

Bibliografía.....	52
Anexos.....	53

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Marco estratégico Política Nacional de Competitividad.	5
Ilustración 2: Prioridades de la Política Nacional de Competitividad	7
Ilustración 3: Indicadores generales de Crecimiento de la Política Nacional de Competitividad.	10
Ilustración 4: Nodos y ciudades intermedias.	10
Ilustración 5: Gráfica relación población Urbana-Rural	14
Ilustración 6: Gráfica relación entre la población ladina - Indígena	15
Ilustración 7: Gráfica Densidad de la población en los municipios de Ciudad Intermedia de Oriente	15
Ilustración 8: Gráfica Pobreza y Analfabetismo Ciudad Intermedia de Oriente.	16
Ilustración 9: Gráfica Índice socio Ecológico Municipal Zacapa.	18
Ilustración 10: Gráfica Índice socio Ecológico Municipal Chiquimula.	19
Ilustración 11: Gráfica Índice socio Ecológico Municipal Estanzuela.	19
Ilustración 12: Gráfica Índice socio Ecológico Municipal Río Hondo.	19
Ilustración 13: Gráfica Índice socio Ecológico Municipal Teculután.	20

Ilustración 14: Grafica Producto Interno Bruto.21
Ilustración 15 Gráfica Índice de desarrollo humano.22
Ilustración 16 Gráfica Índice de Competitividad Local.24

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Datos generales de los municipios Ciudad Intermedia de Oriente13
Tabla 2. Referencias generales de los municipios.13
Tabla 3. Necesidades básicas Insatisfechas17
Tabla 4. Ranking de gestión Municipal23

Resumen Ejecutivo

El producto número 3 realiza la recopilación de información por medio de la caracterización territorial de cada uno de los municipios que integran la Ciudad Intermedia de Oriente, necesaria para el planteamiento de estrategias territoriales de competitividad, información que deberá ser validada por actores clave del territorio previo a la formulación de los planteamientos estratégicos correspondientes.

La información en el presente producto, hace referencia a conceptos básicos y el contenido de la Política Nacional de Competitividad, sus objetivos, metas y planteamientos estratégicos. Aborda lineamientos de política conocidos como 11-11-09, que corresponden a “11 Clúster”, “11 Prioridades” y “09 Territorios” y un breve análisis de la metodología de abordaje de las estrategias territoriales de competitividad.

Como resultado de la caracterización en las ciudades intermedias, se recopila información importante para el análisis el cual incluye: referencias generales, relaciones de población, alternativas productivas, acceso a servicios públicos, recursos naturales, análisis de ingresos per cápita definidos conforme al Producto Interno Bruto de cada localidad, el índice de desarrollo humano, ranking de gestión municipal, índice de competitividad local y el índice socio-ecológico municipal como referencia para cada municipio. Todas las referencias son ilustradas mediante gráficos que permiten su mejor reconocimiento e interpretación, constituyéndose ésta la parte más amplia del documento.

En la parte que corresponde al análisis e interpretación se presenta como antecedente un resumen de los avances realizados con el análisis territorial de clúster y prioridades, que permita dar continuidad al proceso de análisis posterior.

Finalmente se ofrecen algunas conclusiones y recomendaciones, que incluyen planteamientos de abordaje a temáticas relativas a clúster y prioridades, como elementos fundamentales para la definición de estrategias territoriales de competitividad.

1. Referencias básicas de la política nacional de competitividad

La política Nacional de Competitividad, atiende fundamentos políticos y legales ubicados en ámbitos tanto nacionales como internacionales, sus grandes objetivos, sus lineamientos estratégicos, sus prioridades, así como sus metas y resultados son compatibles con los contenidos de los convenios Internacionales ratificados por Guatemala el cual responde al orden fundamental dado por el Artículo 119 de la Constitución Política de la Republica el cual establece: Son obligaciones fundamentales del Estado: Promover el desarrollo económico de la nación, estimulando la iniciativa en actividades agrícolas, pecuarias, industriales, turísticas y de otra naturaleza.

El estudio de la competitividad se ha convertido en una línea de investigación cada vez más trascendente no solo entre los académicos sino también entre las organizaciones. Su importancia radica en que puede ser analizada desde diversas perspectivas y todas ellas contribuyen a revelar una parte de la competitividad que se genera en un territorio.

Guatemala se encuentra en un momento crucial para generar las condiciones que le permitan a la población tener mayor acceso a oportunidades de empleo productivo y consecuentemente mayores niveles de bienestar y prosperidad, siendo este último el objetivo primordial de la competitividad. En los próximos años el país enfrentará tres fenómenos demográficos inevitables, uno de ellos es el crecimiento poblacional, se estima que para el 2032 la población total será aproximadamente de 22 millones de personas. Consecuentemente, se dará el fenómeno del bono demográfico, la población en edad de trabajar será mayor que la dependiente, esto provocará el incremento en la demanda de empleos. Por último, existirá una transición de lo rural a lo urbano, se estima que el 79% de la población guatemalteca vivirá en áreas urbanas para el 2032.

.1.1. Objetivos y Metas de la Política Nacional de Competitividad

Objetivos:

- a) Mejorar la competitividad para incrementar la productividad nacional, y así generar crecimiento económico inclusivo, acelerado y sostenible.
- b) Lograr una tasa promedio mayor al 6% anual de crecimiento del Producto Interno Bruto para el 2,032.

Metas:

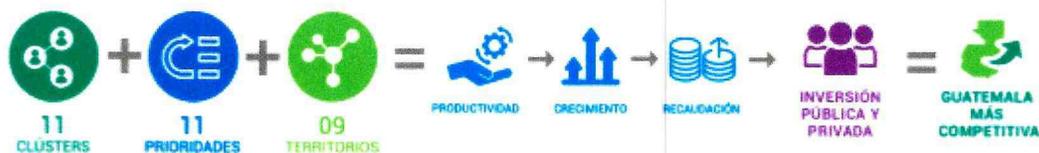
- a) Alcanzar niveles de crecimiento superiores al 6% del PIB de manera sostenida, siendo la base de este desarrollo el incremento de productividad y fomento de creación de empleos formales en más de 8.5 millones entre 2,016 y 2,032.
- b) Para el 2,032 han atendido y solventado las brechas que limitan la competitividad a nivel nacional, mediante la atención de la agenda vertical y horizontal de manera complementaria, proporcionando el apoyo requerido, y velando porque las diversas instancias gubernamentales que tienen incidencia en el tema cumplan con sus respectivas funciones.
- c) Para el 2,032 las 9 ciudades intermedias y el Área Metropolitana de Guatemala han alcanzado su consolidación urbana y se han generado las condiciones de competitividad para el desarrollo de los guatemaltecos.

1.1.2. MARCO ESTRATÉGICO POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD

La Política Nacional de Competitividad, define su marco estratégico según el enfoque “11-11-9”, el cual es relativo a los ejes estratégicos de la Política. En términos generales, dicho marco estratégico se resume en la siguiente ilustración:

Ilustración 1: Marco estratégico Política Nacional de Competitividad

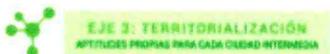
05 MARCO ESTRATÉGICO: PNCom



Definición de clústeres y su importancia; explicación de los cómo se priorizaron los 11 clústeres; y una descripción de cada uno de los clústeres priorizados.



Conceptualización de las 11 brechas (5 agenda horizontal y 6 agenda vertical), y presentación de cuadros analíticos según el pilar al que pertenecen.



Definición de las Ciudades Intermedias, explicación del Índice de Competitividad Local (ICL), y resultados obtenidos para cada una de las 9 ciudades.

Fuente: Política Nacional de Competitividad, Ejes estratégicos

La Política cuenta con tres lineamientos estratégicos a) clústeres; b) prioridades en materia de competitividad; y c) territorialización. Por lo tanto, los lineamientos 11-11-9 consisten en 11 clústeres, 11 prioridades en materia de competitividad y 9 territorios dichos lineamientos buscan mejorar la competitividad para incrementar la productividad nacional, y así generar crecimiento económico inclusivo, acelerado y sostenible.

1.2.1. Clúster

Un clúster hace referencia a una vinculación sectorial orientada a la generación de valor en el contexto de una cadena de producción mucho más amplia que la del sector. Es decir, es una agrupación de empresas e instituciones relacionadas entre sí, pertenecientes a un mismo sector o segmento de mercado, que se encuentran

próximas geográficamente y que colaboran para ser más competitivo (Viceministerio de Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa, 2015). Así enfocados, los clústeres permiten potenciar las dinámicas productivas y económicas generadas desde el territorio. Esto posibilita la consideración de las características sociales y productivas diferenciadas de los clústers, fomentando un desarrollo económico inclusivo. La economía que se da entre aglomeraciones de personas con mejores capacidades productivas y adquisitivas promueve el incremento de la productividad, permiten la generación de escala, la eficiencia operativa a la vez que estimulan la innovación y facilitan la comercialización, la formación de nuevos negocios y la resiliencia.

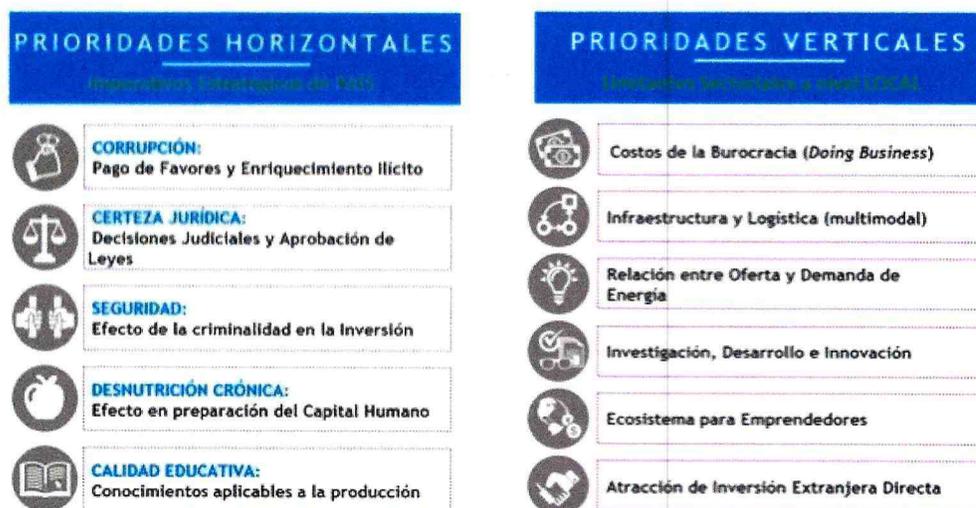
1.2.2. Prioridades de la Política Nacional de Competitividad

Según el enfoque de la Política Nacional de Competitividad (2,018-2,032) las “Prioridades” son aquellas que permiten resolver el mayor número de factores técnicos, sociales, políticos y económicos que afectan la competitividad. En esa línea de ideas, uno de sus fines es atender las “Prioridades” y beneficiar sectores productivos y actividades económicas que logren condiciones para incrementar su “Competitividad”.

La creación de empleos formales y dignos implica que los distintos sectores productivos superen brechas que restringen su competitividad. En un ejercicio de priorización, aplicando el principio de optimización de Pareto, que establece que el 20% de una acción producirá el 80% de los efectos, se identificó que el mayor impacto se podría obtener trabajando en 11 prioridades (45% del problema) para afectar positivamente a 11 clústeres (82% del empleo potencial adicional). Abordar de manera estratégica dichos temas en materia de competitividad permite incidir directamente en la actividad productiva de los clústeres que podrían generar empleos más allá de la capacidad actual con la que cuenta el país.

Para su manejo, las prioridades se denominan “Prioridades de Agenda Horizontal o imperativos estratégicos” y “Prioridades de Agenda Vertical o Limitantes Sectoriales a nivel Local” a continuación:

Ilustración 2: Prioridades de la Política Nacional de Competitividad



Fuente: Política Nacional de Competitividad, Prioridades horizontales y verticales.

1.2.2.1. Prioridades Horizontales

Corrupción: Rendición de cuentas, abolición de todo tipo de clientelismo, nepotismo, corrupción y la toma del poder político y económico por parte de las élites. El fin es que el Estado garantice la institucionalidad necesaria para mejorar condiciones para instalación de empresas, la certeza jurídica, la prestación de servicios sociales, la creación de capital humano e infraestructura.

Seguridad: La criminalidad en todas sus manifestaciones, afecta el desarrollo económico, la promoción de inversión privada (nacional o extranjera), el empleo y la formación de capital humano.

Certeza jurídica: Afecta el clima de negocios, la confianza de inversionistas y el acceso a mercados mundiales, limitando el crecimiento económico y la transformación productiva.

Calidad educativa: La deficiencia de la calidad y cobertura educativa incide directamente en las capacidades productivas y la eficiencia de los trabajadores.

Desnutrición crónica: Tiene efectos directos en la preparación de capital humano, limitando sus oportunidades de desarrollo y superación individual.

1.2.2.2. Prioridades Verticales

Costos de la burocracia: El costo monetario y el tiempo necesarios para la creación y operación de una empresa ante instituciones de gobierno es muy alto, desfavorable para el establecimiento de nuevas empresas dado a la cantidad de procedimientos necesarios.

Infraestructura y logística: Por su impacto estratégico un sistema de comunicaciones y transporte bien desarrollado facilita el acceso a servicios y actividades económicas fundamentales que contribuyen a reducir las desigualdades en el ingreso y la reducción de la pobreza.

Sostenibilidad del subsector eléctrico: El subsector, a pesar de su eficiencia actual, enfrenta desafíos que pueden poner en peligro su sostenibilidad como, el robo de energía, resistencia a la construcción de hidroeléctricas, redes de transmisión y dificultades para exportar energía a países de la región.

Investigación, desarrollo e innovación: Guatemala necesita fortalecer su inversión en investigación, desarrollo e innovación, generar tecnologías, ideas, productos, diseños, procesos y servicios para mejorar la productividad y competitividad nacional, lo que incide en el crecimiento económico.

Ecosistema para emprendedores: Los elementos que limitan al emprendedor asegurar el establecimiento y desarrollo de un negocio son la baja preparación académica de los emprendedores, débil acompañamiento institucional, poco tiempo invertido en el emprendimiento y las escasas fuentes de financiamiento. El fin último es construir una comunidad de negocios apoyada por un contexto público que resulten en empresas dinámicas y exitosas.

Atracción de inversión extranjera directa: Impulsar la generación de condiciones para la atracción de inversión extranjera con certeza jurídica, infraestructura, capital

humano capacitado, seguridad y eficiencia burocrática es indispensable debido a que esta tiene potencial de ser un motor de crecimiento y diversificación económica.

1.2.3. Territorios

En ese contexto la La Política establece como tercer eje el trabajo en los territorios, que en coherencia con el K'atún 2032 en el Eje Guatemala urbana y rural, establece las prioridades estratégicas asociadas al logro del desarrollo territorial y promoción de políticas públicas para la mejorar las condiciones de vida de la población y la eficiencia de las ciudades.

Nueve territorios cuyo potencial y características permiten a través de estrategias puntuales de intervención, la implementación de la Política. A esos territorios se les ha denominado "Ciudades Intermedias" denominados por el Katún como "Nodos", los cuales están vinculados mediante redes de infraestructura y facilidad para conectar a otros puntos a nivel local, regional y nacional.

Se plantea que la descentralización, a esta escala, permite una mejor comprensión de la forma y el medio sobre los cuales desarrollar proyectos y realizar acciones más acordes con las necesidades de la población, son más homogéneas en cuanto a la diversidad étnica y/o cultural y finalmente, no tienen los problemas propios del área metropolitana, lo que las convierte en modelos a seguir por su potencial de sostenibilidad, desarrollo social y económico.

1.3. Monitoreo y evaluación de política nacional de competitividad

La Política Nacional de Competitividad, propone el monitoreo permanente de variables e indicadores relacionados a los tres ejes estratégicos para su implementación, en términos generales los siguientes:

Ilustración 3: Indicadores generales de Crecimiento de la Política Nacional de Competitividad



Fuente: Política Nacional de Competitividad, Indicadores Generales de Crecimiento.

1.4. Ciudades Intermedias

La Territorialización de La política nacional de competitividad permite resolver las brechas de competitividad para potenciar la actividad productiva de los clústeres identificados y para ello considera las aptitudes propias de cada ciudad intermedia para dimensionar la intensidad de las intervenciones que deben llevarse a cabo.

Se propone que las Ciudades Intermedias estarán interconectadas por una Red Multimodal de Infraestructura (carreteras, caminos, trenes, puertos y aeropuertos), que permitan la movilización de personas y mercancías bajo una lógica productiva. Las ciudades intermedias comprendidas en “Nodos”, se presentan a continuación:

Ilustración 4: Nodos y ciudades intermedias



Fuente: K'atun 2032 (Segeplan)

Fuente: Política Nacional de Competitividad, 2018. Nodos y Ciudades Intermedias

De acuerdo con la visión establecida por la política, para las ciudades intermedias, estas reúnen cinco características esenciales:

Ordenada: Con instituciones sólidas y fortalecidas, con regulaciones y directrices claras para el ordenamiento del territorio, provisión de vivienda y el desarrollo de actividades económicas, además de sistemas de movilidad multimodal eficientes que permiten mejorar las condiciones de conectividad para promover la competitividad de las mismas, así como su vinculación con otras ciudades intermedias, aportando estratégicamente a la consolidación del Sistema Urbano Nacional.

Resiliente: Ciudad educada, organizada, preparada y que destina recursos financieros, de gobierno o privados, para la reducción de riesgo a desastres, cuenta con información y monitoreo de amenazas y vulnerabilidades en su territorio, implementa normas de construcción segura y obras de infraestructura adecuadas, cuenta con servicios esenciales de agua, saneamiento e higiene adecuados para la atención de todos los habitantes.

Incluyente: En el marco de su función en el espacio nacional, tienen la capacidad de articular a las instituciones locales con los actores, los recursos y los instrumentos de gestión necesarios para formular políticas adecuadas a sus condiciones sociales, culturales, económicas y geográficas, lo que propicia el acceso de todos los ciudadanos, a servicios básicos (salud y educación y seguridad), que contribuyen a hacer más productivo y competitivo ese territorio.

Sostenible: En el marco de su estrategia de desarrollo, gestiona y prioriza el manejo ambiental, promueve la gestión integral del recurso hídrico, desechos sólidos y aguas residuales, e implementa acciones de eficiencia energética,

mitigación de gases efecto invernadero y otras formas de contaminación. Ciudad que se adapta al cambio climático y otras amenazas a las que está expuesta.

Competitiva: Ciudad productiva que, de acuerdo a sus potenciales, especialización económica, rol funcional como centralidad de región, equilibrio territorial y el grado de urbanización de cada uno de los lugares poblados, con infraestructura adecuada (con aplicaciones tecnológicas que potencian el crecimiento económico), recursos humanos capacitados e instituciones sólidas contribuyen al bienestar de la población y al desarrollo competitivo territorial.

2. Compilación de información Básica de la Ciudad Intermedia de Oriente

La política Nacional de Competitividad identifica la funcionalidad urbana como condición para un buen desempeño de la economía y el mejoramiento de las condiciones de vida de la población. Así, la organización urbana se presenta como parte de cualquier solución económicamente racional a los esfuerzos de una sociedad para enfrentar los problemas tradicionales.

Las ciudades seleccionadas generarán una inercia de atracción de municipios cercanos, además de ser catalogados como lugares donde se asientan y se desarrollan las economías de una mejor manera. La Ciudad Intermedia de oriente adquiere un decisivo rol en el marco de un nuevo escenario de apertura e integración en la lucha por del Desarrollo Económico.

Tomando en cuenta el criterio de productividad e inclusión la Política Nacional de Competitividad propone integrar a ésta ciudad intermedia a 5 municipios que se describen a continuación:

Tabla 1. Datos generales de los municipios Ciudad Intermedia de Oriente

Ciudad Intermedia		Municipios	Habitantes	Extensión
Ciudad Intermedia de Oriente. Total 1,700 km ²	1	Chiquimula	115,995	372 Km ²
	2	Zacapa	85,578	505 km ²
	3	Estanzuela	14,787	92 km ²
	4	Rio Hondo	25, 587	458km ²
	5	Teculután	20,896	243 km ²

fuentes: Fundación para el Desarrollo de Guatemala FUNDESA

2.1. Referencias Generales Ciudad Intermedia de Oriente

Se consideran como referencias generales, aquellos datos que permiten la identificación y caracterización básica de los municipios que integran la presente ciudad intermedia. Algunas de las temáticas vinculadas a estas referencias generales, se visualizan a otro nivel de detalle en el contenido del documento.

Tabla 2. Referencias generales de los municipios

Referencias Generales	Municipios Ciudad Intermedia de Oriente				
	Chiquimula	Zacapa	Estanzuela	Rio Hondo	Teculután
Código	2001	1901	1902	1903	1905
Extensión	372 Km ²	505 km ²	92 km ²	458km ²	243 km ²
Analfabetismo	30.01	24.82	20.67	23.07	23.32
Pobreza	32.61	31.94	29.79	28.50	33.01
Pobreza Extrema	5.01	4.86	4.08	2.60	3.29
Población total	115,995	85,578	14,787	25,587	20,896
Población Ladina	97%	99%	99%	99%	100%
Población Indígena	3%	1%	1%	1%	0%
Población Urbana	42%	51%	84%	27%	44%
Población Rural	58%	49%	16%	73%	56%
Idioma dominante	Español	Español	Español	Español	Español
Motor Económico	Servicios, agricultura	Servicios, agricultura	Servicios, agricultura	Servicios, agricultura	Servicios, agricultura, Industria.

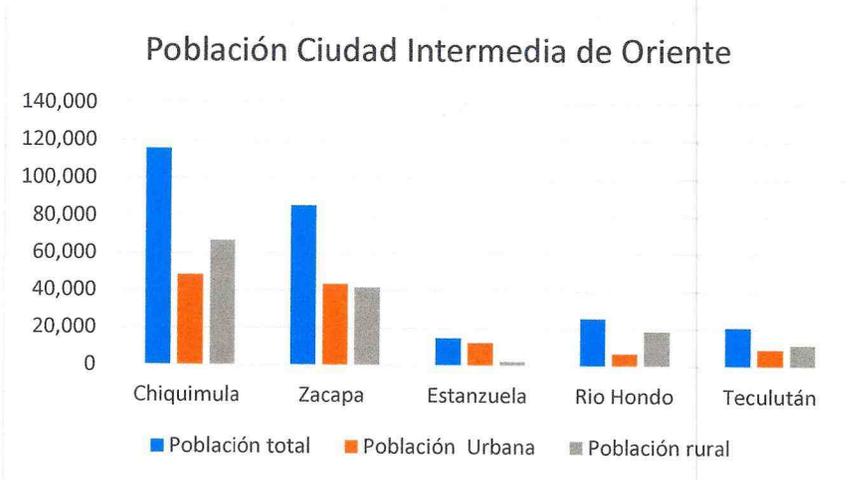
Fuente: elaboración propia, datos FUNDESA

La extensión del territorio, es un dato expresado en kilómetros cuadrados, nos permite conocer la dimensión del territorio que ocupa cada municipio. En una relación directa con el número de habitantes del mismo, es posible determinar la densidad poblacional, dato que se presenta más adelante. La Distancia a la Ciudad de Guatemala y ubicación geográfica, son referentes de ubicación geográfica del territorio propiamente.

La interacción cultural existente entre poblaciones indígenas y ladinas, tanto como la dinámica urbano-rural y la dispersión de centros poblados son relaciones importantes para establecer posibles estrategias de desarrollo económico y social, sus fortalezas, oportunidades, desafíos y amenazas.

2.2. Población Ciudad intermedia de Oriente

Ilustración 5: Grafica relación población Urbana-Rural

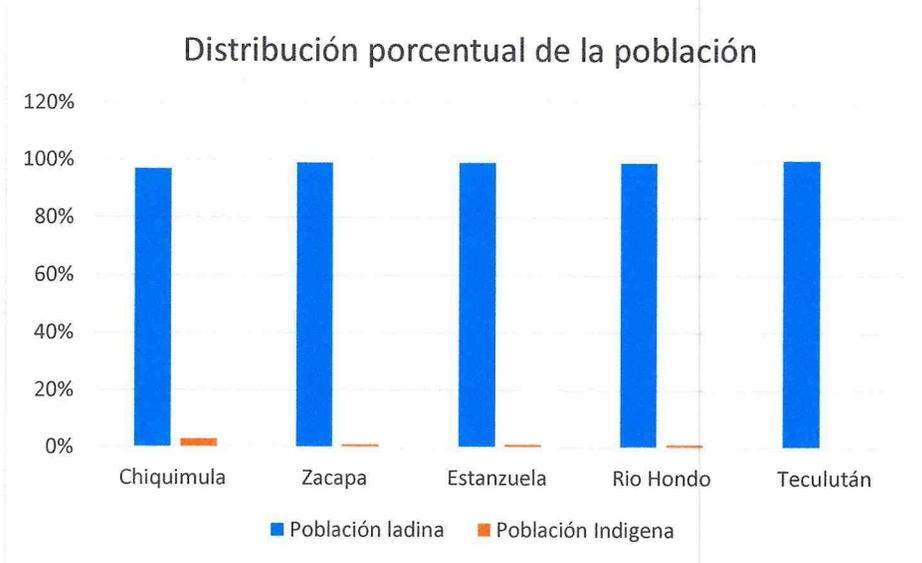


Fuente: elaboración propia, datos FUNDESA

Los municipios que conforman la Ciudad Intermedia de Oriente, alcanzan una población cercana a 262,443 habitantes en su conjunto. Los municipios son mayoritariamente rural debido a que más del 50% de la población habita en esta área a excepción del municipio de Estanduela el cual el 84 % de la población vive en el área urbana.

2.3. Población Ladina, Indígena

Ilustración 6: Gráfica relación entre la población ladina - Indígena

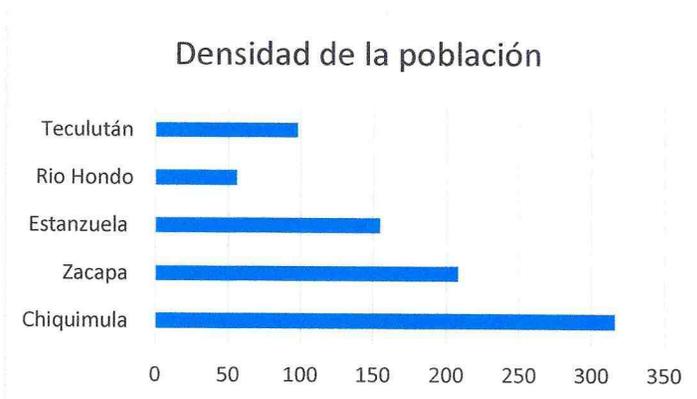


Fuente: Elaboración propia, datos INE

Los municipios cuentan con una afluencia de personas de todos los departamentos del país, atraídos por el auge económico que tiene esta población. El 97.37% de las personas son ladinos, el resto, el 2.63% pertenece a alguna de las etnias presentes en el país, de ellas la etnia cho'rti', representa el 0.19%; el resto de las etnias son Poqomam, Quemchi y Xinka.

2.4. Densidad de la población

Ilustración 7: Densidad de la población en los municipios de Ciudad Intermedia de Oriente

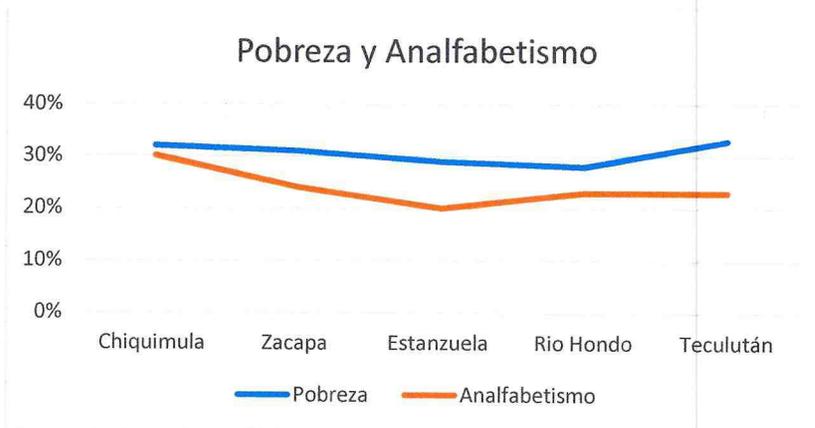


Fuente: Instituto Nacional de Estadística. INE

En cuanto a densidad de población, el municipio de Chiquimula es el que presenta la mayor densidad de población, con 280h/k2 seguido en su orden por Zacapa y Estandzuela razón de ser los principales centros productivos de la región.

2.5. Pobreza y analfabetismo

Ilustración 8: Gráfica Pobreza y Analfabetismo Ciudad Intermedia de Oriente.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística. INE

La educación es un pilar importante en la búsqueda de mejores oportunidades y la mejora de la calidad de vida de las personas y una herramienta u opción para reducir la pobreza y alcanzar mejores condiciones para competir en un mercado laboral y con ello contribuir al desarrollo económico de la comunidad o municipio.

La pobreza y Analfabetismo en los municipios de la ciudad intermedia de oriente son variables que se vinculan según porcentaje de población que, siendo analfabeta, vive en pobreza. Se observa una tendencia elocuente en la correlación de ambas variables y determina la necesidad del desarrollo educativo de la población local como elemento para erradicar la pobreza. Los datos no tienen en cuenta la pobreza extrema.

2.6. Necesidades Básicas Insatisfechas

Es un método directo para identificar carencias críticas en una población y caracterizar la pobreza. Usualmente utiliza indicadores directamente relacionados con cuatro áreas de necesidades básicas de las personas (vivienda, servicios sanitarios, educación básica y capacidad económica), disponibles en los censos de población y vivienda que se llevan a cabo en los territorios.

Tabla 3. Necesidades básicas Insatisfechas

Municipio	NBI
Chiquimula	59.04
Zacapa	51.13
Estanzuela	36.26
Rio Hondo	40.5
Teculután	46.41

fuentes: datos Instituto Nacional de Estadística. INE

Las ciudades dominantes en la ciudad intermedia de oriente son incapaces de liderar procesos de Desarrollo local que aprovechen las oportunidades del intercambio; Las ciudades dominantes Chiquimula, Zacapa, no han diseñado procesos de desarrollo local eficaces, y expandir el desarrollo a los municipios perteneciente a sus territorios, dejando de aprovechar las múltiples oportunidades económicas y sociales que ofrece el intercambio comercial.

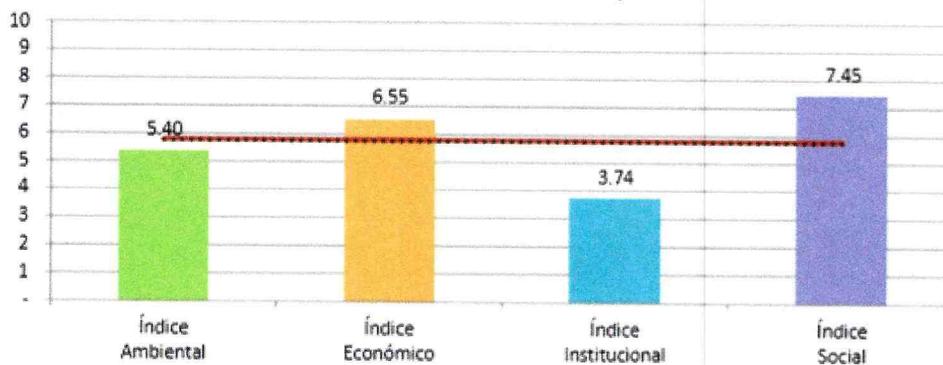
Las ciudades no logran consolidarse como suministradoras de servicios y bienes de las producciones agrícolas de sus entornos, a pesar de los departamentos dominantes de Nor-Oriente cuentan con ventajas para posicionarse como centro de distribución de bienes y servicios de primer nivel: no se cuenta en estas ciudades con equipamiento regionales de calidad, que presten servicios de pobladores cercanos, por lo que la población tiene que desplazarse a centros urbanos de otros departamentos.

2.7. Índice SocioEcológico Municipal

El ISEM es un instrumento técnico de evaluación sobre el estado socio ecológico de los municipios de la República de Guatemala. Entender la realidad del municipio necesita la conformación de una línea base que ponga en claro la situación a nivel nacional y más específicamente a nivel del territorio. Esta unidad territorial o división político-administrativa, nos permite acercar el análisis a espacios de acción que influyen de manera directa la toma de decisiones destinadas a priorizar la vía de gestión y planificación que deben ser tomadas por las autoridades locales, así como también, se deben definir las responsabilidades de la población en tanto ciudadanos.

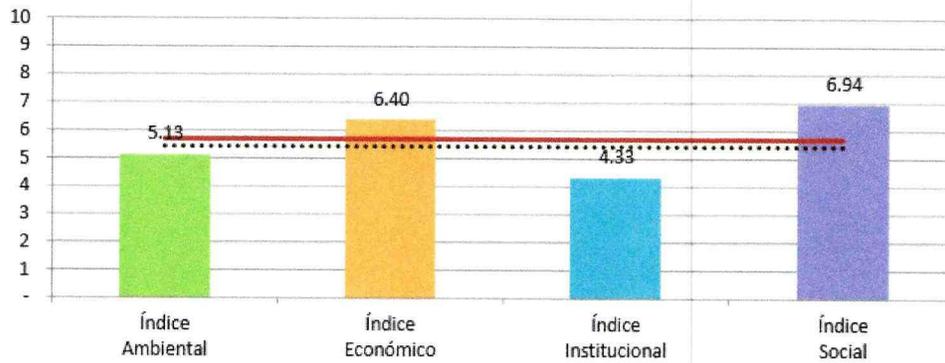
El interés de poseer una base de datos capaz de procesar información de evaluación y diagnóstico acerca del municipio permite que las decisiones se tomen en función de las necesidades prioritarias que se puedan detectar. Con el debido uso, esta herramienta se vuelve un instrumento de utilidad para favorecer la continuidad de los procesos que conllevan al desarrollo sostenible.

Grafica 9: Índice socio Ecológico Municipal Zacapa.



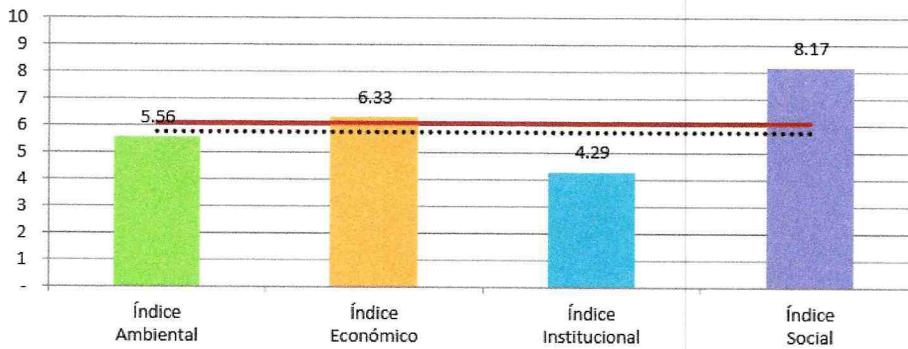
Fuente: datos ISEM

Grafica 10: Índice socio Ecológico Municipal Chiquimula



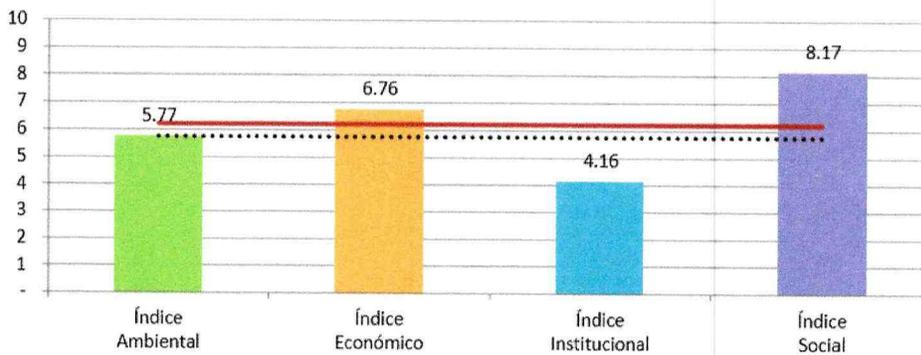
Fuente: datos ISEM

Grafica 11: Índice socio Ecológico Municipal Estanzuela



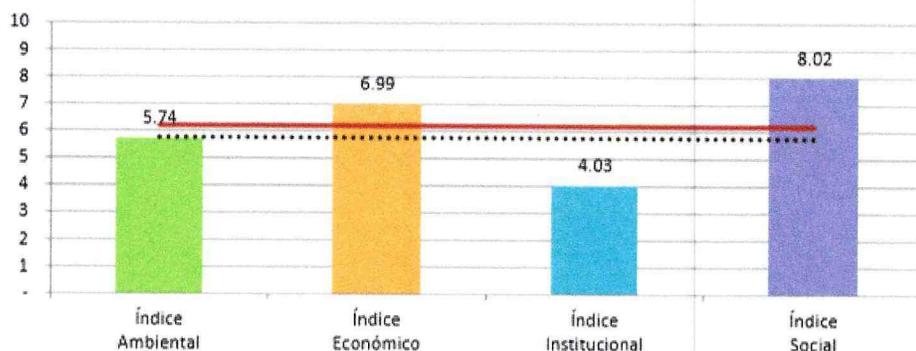
Fuente: datos ISEM

Grafica 12: Índice socio Ecológico Municipal Rio Hondo.



Fuente: datos ISEM

Gráfica 13 : Índice socio Ecológico Municipal Teculután



Fuente: datos ISEM

Municipio	ISEM
Chiquimula	↓ 5.70
Zacapa	↓ 5.78
Estanzuela	↑ 6.09
Rio Hondo	↑ 6.21
Teculután	↑ 6.20
Puntaje /10	

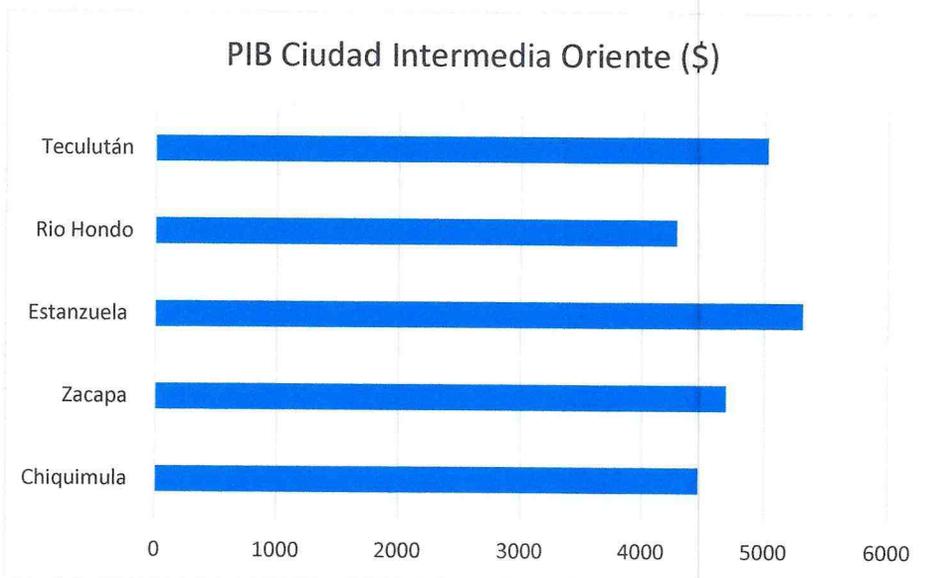
Aunque los municipios de la Ciudad Intermedia de Oriente estén por encima de la media del puntaje del ISEM es evidente darnos cuenta que la articulación entre instituciones no se está dando de forma natural como un ecosistema donde todos aportan para el desarrollo económico local, esto demuestra que las instituciones por sí solas no generan todos los beneficios que podrían generar dentro de un mayor marco institucional, son herramientas y pueden ser desarrolladas para usos positivos.

Un mayor entendimiento de la institucionalidad y sus efectos por parte de la ciudadanía es necesario para el desarrollo social de los municipios. Cuando se empieza apreciar la importancia de las instituciones en sí y no a las figuras políticas que las rodean, se podrá avanzar en la consolidación de los ideales y estrategias para poder dinamizar la economía.

2.8. Producto interno Bruto PIB

Es una representación del ingreso generado en el desarrollo de las actividades económicas que corresponden a los municipios de Ciudad Intermedia de Oriente.

Ilustración 14: Grafica Producto Interno Bruto.



Fuente: Fundación para el Desarrollo. FUNDESA.

Las ciudades dominantes Chiquimula, Zacapa, son incapaces de liderar procesos de desarrollo local, evidenciando por el aporte al PIB con relación a los otros municipios, urgen acciones para expandir el desarrollo a los municipios perteneciente a sus territorios, se deja de aprovechar las múltiples oportunidades económicas y sociales que ofrece el intercambio comercial en esta zona.

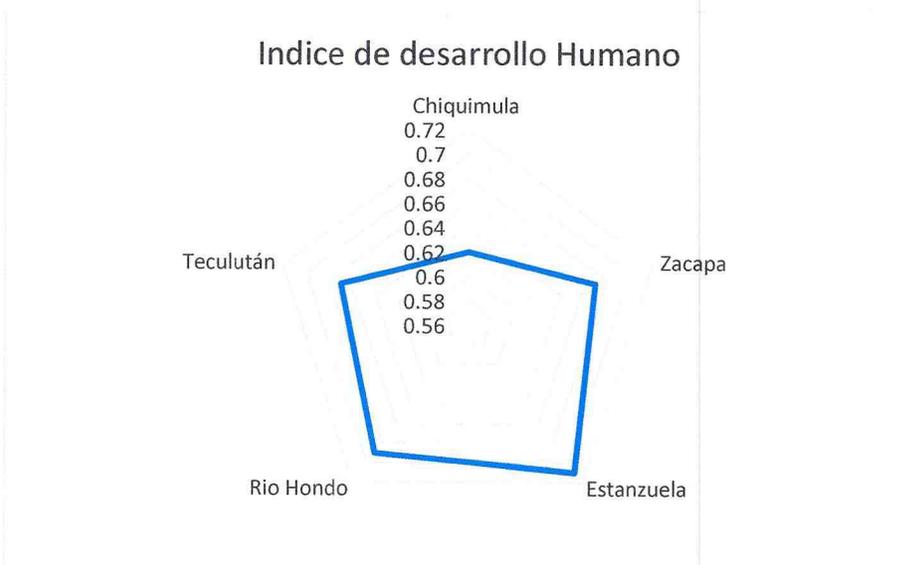
A pesar de que los 2 departamentos dominantes de Nor-Oriente cuentan con ventajas para posicionarse como centro de distribución de bienes y servicios de primer nivel: no se cuenta en estas ciudades con equipamiento regionales de calidad, que presten servicios de pobladores cercanos.

Los departamentos dominantes no logran consolidarse como suministradores de servicios y bienes de las producciones agrícolas de sus entornos.

2.9. Índice de Desarrollo Humano

Indudablemente las estrategias de competitividad deben considerar estas condiciones para impulsar el desarrollo equitativo e incluyente, como los propone la Política Nacional de Competitividad, desde los departamentos dominantes se debe expandir el desarrollo a los municipios perteneciente a sus territorios, aprovechando las múltiples oportunidades económicas y sociales que ofrece el intercambio comercial, para mejorar el ingreso de las familias.

Ilustración 15 Gráfica Índice de desarrollo humano.



Fuente: Fundación para el Desarrollo FUNDESA.

2.10. Ranking de gestión Municipal

La medición de la gestión municipal es un instrumento creado para que las municipalidades de Guatemala y las entidades del nivel nacional de gobierno cuenten anualmente con información precisa acerca de los avances y problemas existentes en los principales temas que, en materia de gestión administrativa, financiera, de servicios públicos básicos, planificación, participación y comunicación con la ciudadanía, competen a las administraciones locales. Mediante 29 indicadores y 7 índices es analizada la gestión de los municipios, con el objetivo de

promover acciones concretas de mejoramiento y evidenciar el estado de cada uno en materia de cumplimiento de sus responsabilidades.

Las áreas analizadas, enmarcadas en los principios que componen el concepto de "buen gobierno" o gobernabilidad, son la guía que orienta el análisis y la definición de resultados que las municipalidades deberían lograr en materia de gestión.

El concepto de gobernabilidad, pilar fundamental de la Constitución de Guatemala y los Acuerdos de Paz, se refleja en las principales leyes que regulan a las municipalidades: El Código Municipal, la Ley de Consejos de Desarrollo Urbano y Rural, la Ley de Descentralización y la Ley de Acceso a la Información Pública son ejemplo de las intenciones que el Estado de Guatemala tiene respecto a la manera en que se debe administrar lo público y el ranking es un instrumento que sirve para reforzar y avanzar en el logro de ellas.

Tabla 4. Ranking de gestión Municipal

Municipios	Posicionamiento Ranking Nacional
Chiquimula	325
Zacapa	150
Estanzuela	54
Rio Hondo	156
Teculután	162

Fuente: Secretaría General de Planificación SEGEPLAN.

La Política Nacional de Fortalecimiento Municipal define el ranking como uno de sus instrumentos de asesoría y acompañamiento a municipalidades, y es por este motivo que la información que lo conforma será utilizada todos los años por las entidades nacionales representadas en la mesa técnica de fortalecimiento municipal para definir sus principales acciones de capacitación y asistencia técnica en el nivel local.

La posición en el ranking de gestión municipal de los municipios de la ciudad Intermedia de Oriente es de mucho mérito a excepción de las municipalidades de las cabeceras departamentales donde pareciera que el tema de gestión de fondos públicos no es su prioridad.

2.11. Índice de Competitividad Local

El índice de competitividad local –ICL–, es la resultante de la evaluación de complejas variables económicas y sociales que permiten determinar o asignar un valor a la capacidad de un territorio para impulsar su propio desarrollo y contribuir al desarrollo integral y económico del país. El estudio realizado por FUNDESA en 2017, permite plantear el ICL para cada municipio de ciudad Intermedia de Oriente.

Gráfica 16: Índice de Competitividad Local.



Fuente: Fundación para el Desarrollo FUNDESA.

El ICL señala nuevamente la desventaja en que se encuentran las ciudades dominantes Chiquimula y Zacapa, con mayoría de población y mayores oportunidades de mercados, al ser territorios compartidos, estas ciudades deberían establecerse como las principales distribuidoras de logísticas trinacionales, pero debido a las pocas políticas de desarrollo estratégico aplicadas en la región no han logrado consolidarse como suministradoras de servicios y bienes de las producciones agrícolas de sus entornos hasta el momento.

3. Análisis del contexto e Interpretación

Se ha realizado una búsqueda extensiva de la información pertinente a las ciudades intermedia de Oriente, revisión de bibliografía, búsquedas en sitios de internet y el uso y aplicación información desarrollada por entidades técnico-académicas como FUNDESA y revisión de fichas técnicas del ISEM, sin embargo; no ha sido suficiente para retratar las verdaderas necesidades de las personas, los caseríos, las aldeas, barrios colonias y ciudades que conforman las ciudades intermedias.

Sin duda alguna, lo relevante es contar con información para brindar planteamientos consistentes orientados al desarrollo de los territorios, en este caso conforme a lineamientos propuestos por la Política Nacional de Competitividad.

Se debe priorizar en torno a lineamientos de La Política Nacional de competitividad, el objetivo fundamental, sea el desarrollo del capital comercial, el desarrollo social o ambos ya que no parece posible desvincularlos, se precisa en el ámbito institucional impulsar acciones sociales básicas como la educación y la salud, la cultura y la identidad social que ofrezca el arraigo necesario para creer en nosotros mismos y que tenemos la capacidad de superar la triste realidad que afrontamos actualmente los guatemaltecos.

El bienestar de las personas es un derecho que se debe alcanzar con consciencia y responsabilidad colectiva con inclusión de todos los sectores económicos, productivos, académicos y sociales y con una visión conjunta pero suficientemente clara de lo que corresponde hacer a cada uno de los actores económicos y sociales que participen en el proceso.

Mediante un proceso participativo se llevó a cabo el análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas existentes en los municipios de la ciudad Intermedia de Oriente:

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Zonas fronterizas con Honduras y El Salvador. • Punto de interconexión con los puertos del Océano Atlántico (Puerto Barrios y Santo Tomás de Castilla). • Vías de comunicación de primero y segundo orden. • Infraestructuras hotelera y turística. • Infraestructura hospitalaria regional. • Capacidad instalada del sector público a nivel regional. • Sistema agropecuario de exportación. • Producción de café. • Producción artesanal. • Apogeo comercial. • Zona industrial. • Zona de explotación minera (jade, talco, mármol y serpentinita). • Áreas de reserva forestal. • Recursos hídricos. • Alto potencial ecoturístico. • Balnearios y parques acuáticos. • Costumbres y tradiciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tratado de Libre Comercio (TLC). • Remesas familiares (poder adquisitivo, vivienda, negocios propios, estudio, etc.). • Desarrollo fronterizo en Esquipulas y Concepción Las Minas (Honduras y El Salvador). • Creación de zonas francas de libre comercio e industria. • Desarrollo aeroportuario regional. 6. Desarrollo productivo de exportación. • Desarrollo energético (solar, eólico, hidráulico y térmico) • Apoyo de la cooperación internacional. 9. Pago por servicios ambientales. • Incentivos forestales. • Leyes de participación y desarrollo social.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Escasa participación de representantes municipales en los procesos DEL • Desempleo. • Inseguridad alimentaria. • Escasa mano de obra calificada. • Falta de certeza jurídica sobre la tierra. • Crecimiento urbano desordenado. • Deterioro ambiental. • Falta de educación ambiental. • Pérdida de cobertura forestal. • Uso inadecuado de los suelos. • Contaminación por desechos líquidos y sólidos. • Uso inadecuado del recurso hídrico 	<ul style="list-style-type: none"> • Narcotráfico y contrabando. • Delincuencia. • Inmigración ilegal • Conflictos internacionales. • Proliferación de maras. • Pérdida de identidad cultural. • Cambio climático. • Contaminación del recurso hídrico. • Contaminación por desechos líquidos y sólidos. Inundaciones, sismos, derrumbes, deslaves, huracanes e incendios forestales.

Fuente: elaboración propia

3.1. Clúster Ciudad Intermedia de Oriente

La Política Nacional de Competitividad define como Clúster a una agrupación de empresas e instituciones relacionadas entre sí, pertenecientes a un mismo sector o segmento de mercado que se encuentran próximas geográficamente y que colaboran para ser más competitivos

Esta definición permite diferenciar el concepto de “Clúster” al concepto de “Cadena de valor”, teniendo en cuenta que la cadena de valor se presenta de forma espontánea como parte de una actividad económica particular, mientras que el clúster es la “conjunción de actores y sectores productivos que en un ámbito geográfico inciden para facilitar la gestión y el desarrollo de su actividad o sector”.

El “Clúster” incluye, además, de los sectores productivos, industriales o comerciales a entidades reguladoras (sectores académico e institucional), la cooperación nacional e internacional, así como a sectores opuestos, que permitan el consenso y el equilibrio de la actividad productiva del segmento o sector, otorgándole valor agregado y sostenibilidad ambiental o social a la gestión propia del clúster. De igual forma, las “certificaciones de calidad” proveen valor agregado a través de la regulación de actividades productivas y empresariales.

Para la identificación de clúster prioritarios en la ciudad intermedia de Oriente se utilizaron 7 criterios siendo los siguientes:

Potencial: Se refiere a la posibilidad de crecimiento de la actividad del clúster en el tiempo.

Diversidad productiva: Ser refiere al número de productos o alternativas de servicio que pueda generar.

Estructura u organización: Se refiere a identificar si el clúster cuenta o no con alguna estructura u organización propia que permita mejorar su gestión.

Pertenencia: Se refiere a si existe una cámara o asociación local o nacional a la que el clúster pueda estar agremiado. a. Mercado objetivo: Si la actividad económica tiene alcance Internacional, Nacional o Local.

Incidencia: Se reconoce si el clúster local tiene Influencia en condiciones de mercado y/o regulaciones.

Municipios: El número de municipios donde se presenta la actividad que identifica como clúster.

Importancia: Número potencial de productores-miembros. e. Interés estratégico: Importancia estratégica del clúster para contribuir a consolidar la ciudad intermedia

A continuación, se presentan los clústeres con mayor relevancia para la Ciudad intermedia de Oriente:

- **Frutas y verduras (Melón, maní, hortalizas)**

En Oriente la base principal de la economía de su población es la producción hortícola entre las que figuran la arveja china, tomate, ejote y güisquil primordialmente; además otros productos como aguacate, limón, durazno, granadillas, y ejotes que comercializan en el mercado local, departamental, en la Terminal de la zona 4 y Central de Mayoreo de la ciudad capital. Pero la producción de chile pimiento su producción representa el 11% del total de la producción nacional y el tomate representa el 11% de la producción nacional, por otro lado, como aporte de la mujer a la economía, un número significativo se dedica a la intermediación de los mismos productos, como eslabón entre pequeños productores de otros municipios del departamento y los consumidores finales en la ciudad capital. En el siguiente cuadro se muestra la producción de verduras a gran escala siendo estas verduras las de mayo producción en el Departamento.

En la producción de granos básicos como frijol, este representa el 10% del total de la producción nacional, mientras que el arroz representa el 8% de la producción nacional, el maíz se cosecha solo para el comercio interno y consumo familiar en

pequeñas unidades agrícolas, una parte se utiliza para intercambio con otros departamentos del país y para el mercado local.

- **Comercio**

Los empresarios en agroindustria y comercios especialmente han jugado un rol importante en el desarrollo del municipio, favoreciendo a muchas familias en la generación de empleo. El intercambio comercial en menor escala se realiza especialmente los días de mercado que son jueves y domingo, aunque el mercado es permanente.

El flujo de mercado se da desde las comunidades hacia el casco urbano, principalmente productos locales de consumo como granos básicos y hortalizas en pequeña escala. En el caso del melón y sandía, es empacado y exportado hacia Estados Unidos y Europa, una parte de la fruta es vendida tanto en el mercado local como en las cabeceras departamentales de todo el país y la hermana República de El Salvador.

- **Desarrollo forestal**

Las estrategias de desarrollo basadas exclusivamente en la industrialización no funcionan es por ello que el tema del equilibrio de los recursos es fundamental y de importancia para las ciudades intermedias. Sin el cuidado de esta actividad no se puede lograr un crecimiento relevante y sostenido. El crecimiento así conseguido se limitará a determinadas zonas y, muy a menudo, guarda escasa relación con las necesidades reales de la población; la riqueza generada rara vez beneficia al conjunto de la misma. De hecho, las modalidades de crecimiento económico en los municipios en realidad empobrecían aún más a los recursos por no ser tomados en cuenta por parte de los sectores en expansión.

- **Industrialización**

La producción industrial no se ha explotado a plenitud. Existen minerales de plata, cobre, hierro, un poco de oro, pero especialmente están los famosos mármoles y piedras calcáreas. El cromo se encuentra en cantidades apreciables, el cual era

exportado antiguamente. El mármol que se extrae, tanto blanco como jaspeado, es de superior calidad. También existen fincas que se dedican a la industria maderera que en su mayor parte se encuentra en vías de explotación.

- **Turismo y Artesanías**

La Ciudad intermedia de Oriente es paso de la Ruta Santa del Peregrino con destino a Esquipulas quienes registran una cantidad de visitas anuales de turistas nacionales y extranjeros de 4 millones de pernas aproximadamente, en donde el turista además de visitar la basílica en donde se encuentra la imagen del Cristo Negro, también puede hacer un recorrido interesante por los alrededores, en donde puede visitar la piedra de los Compadres, recorrer parte del antiguo camino del peregrino, así como comprar curiosidades o recuerdos en el mercado de este lugar. Este paseo puede terminar en el parque temático Chatún, que cuenta con piscinas, restaurante, canopy y hamacas, siendo un lugar recomendado para recorrer el bosque observando diversas especies de aves.

En cuanto a la producción artesanal, es variada, pues por la abundancia de palma, hacen trenzas, sombreros y escobas; individuales de tela, con el barro elaboran cerámica, teja y ladrillo. Elaboran también instrumentos musicales y muebles de madera. En la cabecera departamental, trabajan jícaras y guacales de morro, hacen candelas, productos de cuero y cohetería, también realizan trabajos de imaginería la que se vende en los alrededores del templo del Señor de Esquipulas, cuadros con imágenes, conservas de coco y de varios sabores, fabrican una bebida que está hecha de cacao, maní y otros ingredientes a la que le llama tisco, muy deliciosa, hay quesadillas de arroz, pan criollo, queso y crema artesanal.

- **Ganadería**

La crianza y engorde de ganado bovino, porcino, y avícola, son los productos principales de la actividad pecuaria, debido a que se desarrolla en los estratos de micro fincas y fincas familiares, en el caso de la actividad avícola y porcina

únicamente en estratos de micro fincas, que en conjunto representan un considerable aporte a la economía del departamento. La crianza engorde de ganado bovino es mayor que el de porcino y avícola, Los productores del estrato de micro fincas no tienen acceso a asistencia técnica y financiera, la alimentación para el ganado no es la adecuada por falta de recursos.

La producción de miel de abeja es un proyecto de tipo pecuario que de acuerdo con las investigaciones realizadas es una fuente potencial que se ajusta a las características del área y el clima de la región para su explotación. Actividad que produce muchos beneficios para la comunidad y el departamento de Chiquimula, en virtud que favorece a los productores mediante la creación de fuentes de empleo y en un aumento de la economía familiar. Existen diversos tipos de miel que varían según la geografía Y las características florales y tecnológicas llevadas a cabo.

La ganadería se encuentra desarrollada en pequeñas unidades agrícolas familiares, por lo que no se exporta al extranjero, ya que solo existen pequeños hatos en para consumo familiar, intercambio y venta en el mercado local. Las pequeñas unidades agrícolas no cuentan con capacidad económica ni tecnológica para la incrementar la explotación ganadera, lo que podría potencializar la crianza sería con la ayuda de instituciones del Estado o ayudas extranjeras.

Acciones prioritarias por cada Clúster de la Ciudad Intermedia de Oriente

No.	Institución/Organización	Actividad Productiva	Iniciativa	Mecanismo de Fortalecimiento	Descripción	Beneficiarios
1	Municipalidad - Mesa de Productividad y Competitividad, INTECAP	Frutas y verduras (Melón, maní, hortalizas)	Formación de productores para lograr tecnificación	Capacitación y Certificación	<p>Certificación a Supervisores de Plantas Industriales y Salud Ocupacional apoyados por el Ministerio de Economía y MAGA-</p> <p>Certificación para jóvenes en Seguridad Ocupacional</p> <p>Desarrollar Procesos de transferencia de Conocimiento sobre las tic's</p>	Productores locales y Gremiales
2	Oficina Municipal de Desarrollo Económico (OMDEL)	Servicios y comercio	Cooperativas Textiles y Gremiales	Asistencia Técnica	Legalización	Productores locales y Gremiales
3	Empresa Agroindustrial, INTECAP	Agroindustria	valor agregado	Asistencia Técnica	Potencializar productos agroindustriales de la ciudad intermedia de Oriente.	Productores locales y Gremiales
4	Mesa de Productividad y Competitividad. INTECAP, Academia	Ganadero	Diversificación de productos lácteos	Asistencia Técnica	Apoyar con AT para la diversificación de productos lácteos, planta, HELADOS DE CREMA y demás derivados.	Productores locales y Gremiales
5	Mesa de Productividad y Competitividad.	Servicios y comercio	Centro de Emprendimiento	Asistencia Técnica, Transferencia de Metodología, Equipamiento,	Implementación de un Centro de Emprendimiento con el apoyo del Viceministerio de Desarrollo de la MIPYME.	Emprendedores del territorio

6	Mesa de Productividad y Competitividad.	Servicios	Feria del Empleo oferta de Becas	Asistencia Técnica	Conocer la oferta y demanda de empleo en el municipio, conocer la demanda de carreras técnicas.	Población Económicamente Activa PEA
7	Mesa de Productividad y Competitividad, INGUAT	Turismo y Artesanías	Definir Productos Turísticos y promocionar Ferias Empresariales	Apoyo logístico, promoción, mobiliario y equipo.	Participación de empresas locales y operadores y oficinas de turismo municipal	Negocios y artesanos locales
8	Mesa de Productividad y Competitividad.	Servicios y comercio	Ferias Artesanales y Gastronómicas.	Apoyo logístico, promoción, mobiliario y equipo.	Participación de empresas locales.	Productores locales y Gremiales
11	Cooperativas del sistema Micoope, COTECU- CIJ	Servicios y comercio	Formación a Emprendedores	Capacitación Empresarial - Asistencia Técnica	Educación Financiera, Educación Cooperativa, dirigida al sector empresarial, financiero y productivo.	Emprendedores
12	Mesa de Productividad y Competitividad, OMDEL	Servicios y comercio	Mejoramiento del servicio en las empresas del Municipio	Capacitación	Atención al Cliente	Empresarios del sector servicios
13	Mesa de Productividad y Competitividad OMDEL	Servicios y comercio	Mejoramiento del servicio público en el municipio	Capacitación	Atención al Cliente como Servidor Público	Empresarios del sector servicios

Fuente: elaboración Propia

3.2. Prioridades Identificadas en la Ciudad Intermedia de Oriente

Según el enfoque de la Política Nacional de Competitividad (2,018-2,032) las “Prioridades” son aquellas que permiten resolver el mayor número de factores técnicos, sociales, políticos y económicos que afectan la competitividad, con lo que se espera beneficiar sectores productivos y actividades económicas que logren condiciones para incrementar la “Competitividad”.

El eje estratégico de “Prioridades” en la Política Nacional de Competitividad propone que Al abordar de manera estratégica dichos temas en materia de competitividad, permite incidir directamente en la actividad productiva de los clústers, que podrían generar más empleos más allá de la capacidad actual con la que cuenta el país.

En un análisis de factores relacionados a las problemáticas que enfrenta el territorio se visionaron con enfoque de “Causa-Efecto” y determinaron prioridades relevantes, identificando así las prioridades relevantes en la ciudad intermedia de oriente:

Prioridad	Fuerte Proceso De Urbanización Anárquica Y Precaria; sobre Todo En Las Ciudades Dominantes de oriente.
Descripción y análisis:	Los municipios de la Ciudad Intermedia de Oriente poseen una tasa de crecimiento poblacional elevado, llegando a una tasa del 4.2% en Chiquimula y Zacapa, las cuales no están preparadas para recibir el peso poblacional, no tienen la capacidad para albergar a nueva población hay municipios que tienen áreas con tugurios y necesidades insatisfechas, déficit de equipamientos urbanos, mala imagen urbana, lotificaciones en sitios inadecuados y construcciones de vivienda precaria.
CAUSAS	EFFECTOS

Crecimiento Poblacional	Tugurios y cordones de miseria	
Migración rural-urbana	NBI	
Débil aplicación de políticas de ordenamiento territorial y ordenamiento urbano	Riesgos e inseguridad urbana	
Incapacidad del municipio de planificar y anticipar la urbanización y de invertir en planeamiento de espacios seguros y adecuados como	Aumento de la periferia de las ciudades de manera descontrolada	
Crisis económica.	Deficiente sistema de transporte equipamiento urbano y servicios básicos	
MAGNITUD: 4 Debido a que Ciudades con más de 15,000 habitantes se ven afectados por este proceso de urbanización sin planificación.	EVOLUCIÓN ESPERADA 4 No existen en proceso planes de desarrollo urbano.	URGENCIA DE INTERVERCIÓN: 4 Al ser ciudades que cuentan con alto porcentaje de crecimiento poblacional, al albergar a la población que expulsan los territorios menos favorecidos.
VALORACIÓN TOTAL DEL PROBLEMA	12 (Importante)	
ACTORES CLAVES	Alcaldías Municipales Consejos de Desarrollo Municipal. Mesa de Competitividad. Mancomunidad de Nor-Oriente. Secretaría de Planificación y programación de la Presidencia SEGEPLAN	
PROBLEMAS ASOCIADOS:	Las ciudades dominantes son incapaces de liderar procesos de desarrollo local que aprovechen las oportunidades de comercialización.	
OBJETIVOS PRELIMINARES:	1. Mejorar la calidad de vida de la población a través de la mejora de los espacios urbanos. 2. Mejora de la imagen urbana, al evitar por medio de políticas urbanas la ocupación de espacios inadecuados.	

Fuente: elaboración propia

Prioridad		Las ciudades Dominantes en la ciudad intermedia de oriente son incapaces de liderar procesos de Desarrollo local que aprovechen las oportunidades del intercambio
Descripción y Análisis		Las ciudades dominantes Chiquimula, Zacapa, son incapaces de liderar procesos de desarrollo local, y expandir el desarrollo a los municipios perteneciente a sus territorios, dejando de aprovechar las múltiples oportunidades económicas y sociales que ofrece el intercambio comercial.
CAUSAS		EFFECTOS
Limitados incentivos urbanos.		Tugurios y cordones de miseria.
Migración rural-urbana		Mala imagen urbana
Débil aplicaciones de políticas de ordenamiento territorial y ordenamiento urbano.		Riesgos e inseguridad urbana.
Incapacidad del municipio de invertir en planeamiento de espacios seguros adecuados como base del desarrollo urbano planificar y anticipar la urbanización.		Aumento de la periferia de las ciudades de manera descontrolada.
Crisis económica.		Deficiente sistema de transporte, equipamiento urbano y servicios básicos.
MAGNITUD: 3 La Ciudad Intermedia de Oriente	EVOLUCIÓN ESPERADA 4 Debido a las pocas políticas de desarrollo estratégico aplicadas en la región hasta el momento.	URGENCIA DE INTERVENCIÓN: 4 Al ser territorios compartidos, deberían estas ciudades deberían establecerse como las principales distribuidoras de logísticas trinacionales.
VALORACION TOTAL DEL PROBLEMA		11 (Importante)
ACTORES CLAVES		Secretaria de planificación de Guatemala SEGEPLAN. Mancomunidad de Nor-Oriente. Alcaldías Municipales. Mesa de Competitividad

PROBLEMAS ASOCIADOS:	Fuerte proceso de urbanización anárquica y precaria; sobre todo en las ciudades dominantes de la Mancomunidad de Nor-Oriente, las ciudades no logran consolidarse como subministradores de servicio y bienes de primer nivel y como mercados de las producciones agrícolas de sus entornos.
OBJETIVOS PRELIMINARES:	<p>1. Mejorar la calidad de vida de la población a través de la mejora de los espacios urbanos.</p> <p>2. Mejora de las relaciones y oportunidades económicas con el aprovechamiento Óptimo de las oportunidades de las ciudades.</p>

Fuente: elaboración propia

Prioridad	Las ciudades no logran consolidarse como suministradoras de servicios y bienes de las producciones agrícolas de sus entornos.
Descripción y Análisis	A pesar de los departamentos dominantes de Nor-Oriente cuentan con ventajas para posicionarse como centro de distribución de bienes y servicios de primer nivel: no se cuenta en estas ciudades con equipamiento regionales de calidad, que presten servicios de pobladores cercanos, por lo que la población tiene que desplazarse a centros urbanos de otros departamentos.
CAUSAS	EFFECTOS
Débil aplicación de políticas de ordenamiento territorial.	Ciudades dependientes de otros núcleos urbanos, en algunos casos fuera del del ámbito nacional.
Débil aplicación de políticas económicas que incentiven a los agricultores.	Ciudades de baja jerarquía urbana.
Migración rural-urbana y urbano-urbana	Desequilibrio en la cuenta de servicios.
Crisis Económica.	Déficit de equipamientos educativos.

MAGNITUD 5 Las ciudades dominantes no se convierten en las proveedoras de servicios a los asentamientos vecinos	EVOLUCIÓN ESPERADA 5 No se aplican políticas de desarrollo económico local que incentiven el crecimiento de estas ciudades.	URGENCIA DE INTERVENCIÓN 5 Se debe aprovechar el territorio Trinacional, como una oportunidad de desarrollo y crecimiento económico.
VALORACION TOTAL DEL PROBLEMA		15 (muy alta)
ACTORES RESPONSABLES:	La alcaldía municipal Gobierno central Consejos de desarrollo Secretaria general de Planificación y cooperación externa. Ministerio de agricultura ganadería y alimentación. Ministerio de medio ambiente y recursos naturales. Universidades públicas y privadas. Iniciativa privada.	
PROBLEMAS ASOCIADOS:	1. Fuerte proceso de urbanización anárquica y precaria; sobre todo en las ciudades dominantes. 2. Las ciudades dominantes son incapaces de liderar procesos de desarrollo local que aprovechen las oportunidades del intercambio.	
OBJETIVOS PRELIMINARES:	1. Mejora de las relaciones y oportunidades económicas con el aprovechamiento óptimo de las oportunidades de las ciudades.	

Fuente: elaboración propia

Prioridades.	Asentamientos humanos carecen de servicios, equipamientos básicos.
Descripción y Análisis.	Recursos apropiados para ofrecer calidad de vida a los habitantes. De los Mas de 2,000 asentamientos dentro de la ciudad intermedia, estos se ubican Mayoritariamente en zonas de difícil acceso, zonas inundables, zonas de deslizamientos hoy invadiendo áreas protegidas y de conservación ambiental y paisajística.
CAUSAS	EFFECTOS
Deficiente gestión urbana.	Asentamientos humanos sin servicios básicos
Desempleo	Asentamientos humanos con déficit de equipamiento

Débil aplicación de implementación de políticas		Emigración de la población hacia otros asentamientos humanos que ofrece mejor calidad de vida.
Débil aplicación de políticas referentes a ordenamiento territorial		Asentamientos humanos ubicados en zonas inaccesibles
Migración rural-urbana y urbano-urbana.		Asentamientos humanos Ubicados en zonas de alto riesgo.
MAGNITUD: 4 Alla debido a que la dispersión urbana ocasiona problemas en el medio ambiente, déficit de equipamiento y servicios	EVOLUCIÓN 4 No existen políticas de concentración de la población en las ciudades con la suficiente capacidad de acogida	URGENCIA DE INTERVENCIONES 4 Debido a que muchos de estos asentamientos se encuentran ubicados en zonas de inundación, deslizamientos e inaccesibles.
VALORACION DEL PROBLEMA		12 (alta)
Actores claves		Mancomunidad de Nor-Oriente. Secretaría general de planificación Guatemala SEGEPLAN. Alcaldía municipal. Mesa de Competitividad.
OBJETIVO PRELIMINARES:		Disminuir el índice de dispersión de los asentamientos humanos. De los mismos, así como dotarlos de servicios básicos.

Fuete: elaboración propia

Prioridades.	Sistema de agua potable con déficit de infraestructuras para la capacitación y tratamiento y distribución de agua para consumo humano y actividades productivas sobre todo en los asentamientos del ámbito rural.
Descripción y Análisis	Por déficit de tuberías y demás infraestructuras el acceso domiciliario al servicio de agua es deficitario en todas las comunidades del ámbito Rural dado que estas han crecido y se han incorporado nuevas viviendas que aún carecen del servicio. En las redes de distribución de los principales asentamientos y núcleos urbanos se identifican en importantes pérdidas de líquido, dado que varios de los tramos que las conforman han superado su vida

	útil y carecen de válvulas de control y de limpieza que permitan mejorar la distribución.	
CAUSAS	EFFECTOS	
No se ha priorizado por parte de las autoridades municipales la asistencia para la mejora de los sistemas de agua potable, considerado las infraestructuras de captación, tratamiento, conducción y distribución de aguas para consumo.	Aumento de enfermedades gastrointestinales entre la población, sobre todo en los infantes y adultos mayores.	
MAGNITUD: 4	EVOLUCIÓN 4	URGENCIAS DE INTERVENCION 5
Los habitantes de la ciudad intermedia de oriente cuentan con acceso a sistema de distribución de agua potable, mismo que en su mayoría carecen de las infraestructuras para la captación, tratamiento y almacenaje adecuadas.	Dada la cantidad de asentamientos con sistemas de distribución de agua potable y la falta de recursos de los gobiernos locales, la solución a este problema no se visualiza a corto plazo	El agua es vida y en la medida que se dilaten las acciones para la mejora de los accesos a los recursos en la región, tanto de consumo humano la situación vendrá peor.
VALORACION DEL PROBLEMA	13 (alta)	
Actores claves	SEGEPLAN y alcaldías municipales. Mancomunidad de Nor-Oriente. Consejo de desarrollo departamental.	
PROBLEMAS ASOCIADOS	1. Problemas de salud. 2. Baja productividad y débil posición competitiva por el débil Clima de inversiones. 3. Aumento de las condiciones de marginalidad y pobreza.	
OBJETIVOS PRELIMINARES	1. Promover la asistencia técnica especializada por parte De las instituciones responsables y otras instituciones para El fortalecimiento de los gobiernos locales y juntas Administradoras de agua. 2. Desarrollar un programa de fortalecimiento institucional Dirigido a los gobiernos locales para la gestión de proyectos Estratégicos.	
OTROS QUE PUDIERAN TENER SENTIDO EN EL DIAGNOSTICO:	1. Actualizar las estadísticas demográficas 2. Promover el cuidado el cuidado de las fuentes de agua.	

Fuente: elaboración propia

Prioridades		ALTOS NIVELES DE DESNUTRICIÓN EN EL TERRITORIO	
Descripción y Análisis		<p>Los niveles de muerte infantil por desnutrición y por Diarreas en el territorio es algo alarmante esto debido a que las madres de familia no cuentan con una Formación adecuada en una nutrición adecuada a sus Infantes, reflejándose en la precaria de salud de los niños. No hay programas de seguridad alimentaria ni de monitoreo</p> <p>De talla y peso, que incidan en la mejora de la calidad de vida De los niños y sus familias.</p>	
CAUSAS		EFFECTOS	
Poco conocimiento de los alimentos nutritivos, mala nutrición de los menores		Aumento de los índices de desnutrición en la primera infancia	
Sistema de salud que no se da abasto para cubrir las comunidades		Disminución de las posibilidades debido de los menores de 12 meses en las comunidades.	
Tradicionalismos naturales de la alimentación de los menores de 5 años.		Aumento de los índices de muerte menores de 5 años y aumento de los índices De diarreas y enfermedades gastrointestinales.	
Escasos programas que mejoren las condiciones de seguridad alimentaria en las comunidades.		Poco conocimiento de los Productos naturales y de Micronutrientes para el consumo De los menores.	
MAGNITUD: 5	EVOLUCIÓN 5	URGENCIA DE INTERVENCIÓN 5	
Los índices de muertes en menores han aumentado en los municipios de la ciudad intermedia de oriente, debido a la poca capacidad de las familias de darles una alimentación adecuada de acuerdo a su edad lo que ha repercutido en los índices de desnutrición infantil desmejorando la calidad de vida de los niños menores de 5 años	Mejorar la calidad de seguridad alimentaria en las comunidades, enseñándoles a los padres de familia las dietas y porciones de alimentos que deben consumir los menores, lo que mejora la calidad alimentaria de los menores en el territorio	Debido a los índices de muerte y desnutrición de menores de 12 meses es necesario mejorar los programas en SAN para mejorar la calidad de alimentación que están dando los padres de familia ya que no es la adecuada por su edad y está regida por tradiciones culturales y no por seguridad alimenticia	
VALORACION DEL PROBLEMA:		15 (Muy alta)	
ACTORES RESPONSABLES:		<ol style="list-style-type: none"> 1. Un gobierno central. 2. Gobiernos locales 3. Ministerio de salud 4. Sociedad civil 5. Población en general 6. Mancomunidad Nor-Oriente 7. Mesa de Competitividad. 	

PROBLEMAS ASOCIADOS.	1. Retardo en el crecimiento 2. deficiencia de la calidad de vida de la Población. 3. Descontento de la población
OBJETIVOS PRELIMINARES:	1, Ampliación de la cobertura en SAN 2. Mejoramiento de unidades de salud y del hospital 3. Incrementar el personal médico y enfermería 4. Mejorar el equipamiento y suministro de medicamentos

Fuente: elaboración propia

Sostenibilidad (Social/ Ambiental / Económica)

- **Sostenibilidad Social**

La mejora de condiciones sociales de la población local en cualquier territorio es indispensable y un reflejo de su calidad de vida. Algunos indicadores buscan medir tales condiciones a pesar de su complejidad. Se presentan a continuación algunos de los indicadores que corresponden, con un breve análisis de su importancia y resultados para la ciudad Intermedia de Oriente.

- **Índice de Desarrollo Humano:**

El Índice de Desarrollo Humano (IDH) creado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo expresa tres dimensiones básicas del desarrollo humano: salud, que es la esperanza de vida al nacer, educación, que es la escolaridad y la escolaridad deseada y, nivel de vida, que es el ingreso nacional bruto per cápita

- **Pobreza**

La Organización de las Naciones Unidas (ONU) señaló a finales del año 2,017 que cerca del 83% de la población de Guatemala se encuentra en pobreza absoluta o extrema. El Informe de Pobreza y Pobreza Extrema realizado por Segeplan en el año 2,009 indica que Guatemala registra 52.8 por ciento de habitantes en pobreza y 20% en pobreza extrema, de los cuales el 39.8 por ciento es indígena y 13 por ciento no indígena.

La pobreza crea ineficiencia en la población limita el acceso a los servicios básicos, la salud, educación, alimentación adecuada y todo ello le afectada para tener una vida digna.

- **Talla en primer grado de Edad Escolar:**

Es un indicador que evalúa la desnutrición crónica y se expresa en términos porcentuales. Según el informe de desnutrición crónica presentado en 2,015 por el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social – SIGSA, el 37.6% de alumnos en primer grado de primaria fue determinado con retardo en talla o desnutrición crónica. Este porcentaje de retardo está dado por 28.2% con retardo moderado y 9.4% con retardo en talla severo.

- **Tasa de Mortalidad Materna:**

Según el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social para el año 2,013, la línea basal de mortalidad materna la mortalidad materna en Guatemala se ha posicionado en el renglón de índices más alarmantes de Latinoamérica. Para 2,011, Guatemala ocupaba el cuarto lugar de los países con las más elevadas tasas de mortalidad materna de la región, según datos del Fondo de Población de Naciones Unidas, UNFPA. Los datos no parecen ser consistentes, por lo que deben ser revisados.

- **Acceso a Agua Potable:**

El acceso de agua potable en viviendas de cada municipio indica cuantos hogares o cuantas viviendas cuentan con acceso al agua, siendo obligación de las municipalidades brindar y garantizar la calidad de agua para consumo humano. La agencia EFE, estipula que en Guatemala, casi 4 millones de habitantes carecen de agua potable. En las áreas rurales puede llegar a ser un 90% de la población, lo que aumenta las enfermedades, desnutrición y el saneamiento.

- **Índice de Avance Educativo:**

Según el Ministerio de Educación, para el año 2,009, el índice de Avance Educativo era de 69.2, teniendo un crecimiento de 2 puntos anuales. Entre mayor se encuentre

el índice educativo, mayor será la población que pueda prestar servicios técnicos y profesionales, así mismo el retorno será mejores ingresos.

Según su definición, este índice permite medir la evolución del estado de la educación en Guatemala de manera municipalizada, integrado por dos variables educativas:

La cobertura: que es estimada en cada uno de los niveles desde su valor neto; es decir, el total de niños y niñas que asisten a la escuela con la edad correspondiente, entre el total de los del municipio que tienen esa edad; y

La terminación: que es relativa al total de niños aprobados en el último año del nivel respecto al total de niños que, en esa edad residen en el municipio.

- **Violencia:**

Se cuenta con el apoyo de la Policía Nacional Civil, Fuerzas Especiales y planes para la mitigación de la violencia en general que toman en cuenta la socialización de la población, diagnóstico de la situación del municipio y programas para el rescate de los valores, principalmente en la juventud. Sin embargo, existen graves problemas en el territorio como: muertes violentas, violencia intrafamiliar, disparos con armas de fuego, accidentes en rutas principales y falta de aplicación del reglamento de tránsito. Además del incremento de asaltos y robos en zonas peatonales y en buses del servicio urbano y extraurbano.

- **Sostenibilidad Ambiental**

Existe diversidad de ecosistemas en el territorio, sobresaliendo los recursos naturales: bosque de coníferas, latifoliados y mixtos, áreas boscosas y áreas protegidas, nacimientos, ríos, riachuelos, caídas de agua y lagunas. Además, la variedad de flora y fauna enriquecen la diversidad natural de la Mancomunidad, con sus distintos contrastes entre aridez y áreas de montaña. Un problema latente en el territorio lo constituye el uso irracional e insostenible de los recursos naturales,

especialmente en el uso inadecuado del recurso hídrico y la degradación de la biodiversidad ambiental de manera incontrolada.

De acuerdo al Consejo Nacional de Áreas Protegidas del año 2,006 a 2,010 se perdieron 141 mil 92 hectáreas de bosque a nivel nacional, esto debido a la utilización de la madera para la fabricación de muebles o industrialización y para el consumo de las familias como fuente energética para cocinar.

- **Saneamiento Ambiental**

La contaminación ambiental por desechos líquidos, sólidos y/o gaseosos, pone en riesgo la salud de los habitantes en el territorio, principalmente generada en las áreas de producción agrícola intensiva y de sobrepoblación, en sectores suburbanos y urbanos de los once municipios que la conforman. Cabe resaltar en este caso, la carencia de sistemas adecuados para el tratamiento de desechos líquidos y sólidos en gran parte del territorio, así como la falta de cultura y educación ambiental por parte de los habitantes.

- **Participación Ciudadana**

La población de la Ciudad Intermedia de Oriente se describe como una sociedad poco participativa, de baja incidencia en la toma de decisiones, que va perdiendo sus valores (humanos, cívicos, morales, culturales, éticos, políticos, etc.) e identidad cultural, con poco compromiso en el desarrollo social y la conservación del medio ambiente. La gestión del desarrollo debe darse desde un enfoque participativo e incluyente, con la articulación armónica de hombres y mujeres en la sociedad, integrados al trabajo institucional público y/o privado, en los esfuerzos de la cooperación nacional e internacional; para buscar, mediante el esfuerzo conjunto y desde un esquema de ordenamiento territorial, la satisfacción de las necesidades prioritarias de la población, propiciando en ambiente de seguridad y justicia social, para elevar los niveles de competitividad y el desarrollo igualitario.

Conclusiones

Falta de una figura integradora que lidere los esfuerzos de competitividad, encargada del involucramiento institucional de entidades locales y de gobierno, además de Planes, agendas y proyectos sin coordinación que han provocado duplicidad de esfuerzos y desaprovechamiento de recursos en la implementación de estrategias de dinamización económica en el territorio.

La red vial está en muy mal estado o faltan algunas carreteras/obras para poder mejorar la logística de comunicación, acceso a comunidades y comercialización de los productos. Falta de infraestructura productiva y tecnología para la innovación y la productividad. Falta de ordenamiento territorial. Falta de voluntad y criterio de parte de los tomadores de decisión e intereses particulares. Falta de una entidad que logre consensos y gestione ante gobierno la construcción de infraestructura para el desarrollo.

Existe mucho desempleo y las carreras de nivel medio o universitarias no garantizan una pronta contratación. Algunos especialistas son traídos de otros territorios por falta de preparación local. Además, la educación formal no se orienta a la formación para el emprendimiento. Falta educación en idiomas y tecnología. No hay capacidad local para perfilar proyectos.

Producción local (agropecuaria) sin transformación tecnológica, ni valor agregado (materias primas), producción individualista aprovechada por intermediarios. Poca capacidad de producción y baja productividad. Falta de prestación de servicios tecnológicos a nivel local. Falta de espacios (físicos o virtuales) para la promoción y venta de productos. Falta de institucionalidad para el desarrollo económico y reconversión productiva. Poco aprovechamiento de comercio transfronterizo (Unión Aduanera).

Recomendaciones

Propiciar y fortalecer espacios de coordinación y colaboración interinstitucional entre municipalidades, consejos de desarrollo, academia, ONG, cooperación internacional, sector público y empresarios para que se impulse de forma ordenada la estrategia regional de competitividad (Mesas de Competitividad), promover el funcionamiento de las Mancomunidades o asociaciones de municipios, mediante las cuales se puede impulsar la creación de oficinas de desarrollo económico conjuntas e instalar capacidades de ordenamiento territorial, ambiental, jurídico.

Considerar criterios de cambio climático y gestión de riesgos para el mejoramiento y construcción de infraestructura, considerando infraestructura para agua, recarga hídrica y el manejo de residuos. Cabildear / incidir en que se construya infraestructura que pueda impulsar la industria y atraer inversiones, como tren, aeropuerto, energía eléctrica industrial y estable (en algunas áreas), Zonas de Desarrollo Económico Especial. Otros servicios como agua y saneamiento.

Propiciar una alineación entre la educación técnica y universitaria con la demanda laboral. Para el efecto se deben generar acercamientos entre colegios, universidades y empresarios y alinear con el potencial de cada territorio. Desarrollar especializaciones, cursos técnicos, entre otros. Complementar la educación formal con educación sobre emprendimiento y empresarialidad, por parte de organizaciones dedicadas a la formación para el trabajo.

Fomentar el desarrollo de una industria turística sustentable e innovada, mediante la creación de productos turísticos segmentados acorde a los tipos de turistas que se pueden recibir en la región. Hacer un inventario de atracciones turísticas naturales y culturales dentro de los corredores identificados. Promover y fortalecer los modelos de organización local y de emprendimiento asociativo para la

producción y comercialización, fortaleciendo las cadenas de valor de manera sistémica. Creando cooperativas o empresas asociativas de segundo nivel que apoyen la comercialización y valor agregado (no intermediación) de la producción local.

Bibliografía

Guatemala, (2,005). Ley del Sistema Nacional de Consejos de Desarrollo Urbano y Rural. Guatemala.

Encuentro Nacional de Empresarios (2,016). Acortemos la Distancia al Desarrollo Promoviendo Ciudades Intermedias, Guatemala.

FUNDESA-CACIF (2,017). Índice de Competitividad Local.

Instituto Nacional de Estadística (2,006). Encuesta Nacional de Condiciones de Vida. INE: Guatemala.

(2,004). Estimaciones y Proyecciones de población para el período 1,950-2,050. Análisis y Divulgación de los Censos Nacionales XI de Población y VI de Habitación 2,002. INE: Guatemala.

Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales. (2,007). Política de Conservación, Protección y Mejoramiento del Ambiente y los Recursos Naturales. Instrumento para mejorar la competitividad y orientar el desarrollo sostenible. MARN: Guatemala.

Ministerio de Economía, Programa Nacional de Competitividad (2,018). Política Nacional de Competitividad. PRONACOM: Guatemala.

(2,006). Hacia el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio en Guatemala. Segundo Informe de avance. SEGEPLAN: Guatemala.

(2,008). Vulnerabilidad de los municipios y calidad de vida de sus habitantes. SEGEPLAN: Guatemala.

Anexos

Actividad:	Reunión de coordinación con actores clave para la propuesta de creación de OMDEL y estrategia de fortalecimiento para las mismas.		
Objetivo:	Establecer acciones para la implementación de Oficinas municipales para el desarrollo económico local, en la ciudad intermedia de Oriente.		
Lugar: SEGEPLAN Chiquimula	Fecha: 29 de julio del presente año	Hora de inicio	14:00
		Hora de finalización	18:00
Convocada por:	Mesa Económica		
Asistentes	Nombre		
	MINECO	SEGEPLAN	
	OT/ Plan Trifinio	Municipalidad de Chiquimula	
	Solucemp(Soluciones empresariales)	SEPREM (Secretaría Presidencial de la Mujer)	
	MINECO		
Agenda	Tema	Responsable	
	Importancia de la creación Fortalecimiento de las Oficinas Municipales de Desarrollo Económico en los municipios.	Mineo	
	Procesos de diagnóstico para planificación local, operativa municipal y sectorial.	OT. Municipalidad de Chiquimula	
	Mapeo de Programas de apoyo al emprendedor.	PRONACOM	

	sistema de planes de negocios con sectores territoriales	
Desarrollo de la reunión:		
Punto 1:		
<ul style="list-style-type: none"> • Bienvenida y espacio para los participantes para que se presenten y comuniquen sus expectativas. 		
Punto 2:		
<ul style="list-style-type: none"> • Participación y empoderamiento 		
Punto 3:		
<ul style="list-style-type: none"> • Actores clave en la estrategia de la implementación de OMDEL en los territorios 		
Compromisos de la reunión:		
	¿Qué?	¿Quién?
	<p>Diagnóstico: Línea del tiempo, que ha pasado, y como ha pasado, que se aprende, que afecta.</p> <p>2. Inventario de los recursos del territorio, de una empresa o familia, como son, como están.</p>	<p>MINECO Municipalidad de Chiquimula</p>
		¿Cuándo?
		Paralelo a las reuniones de la mesa.



Nombre de la Actividad: **Coordinación con Actores para la Creación de ONDEL en los municipios.**
 Fecha: **29/07/2019** Lugar: **Zepetlán** Responsable del Evento: **Jorge Montón**

No.	NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS	ORGANIZACIÓN/INSTITUCIÓN	TÉLEFONO	CORREO ELECTRÓNICO	SEXO F / M	FECHA DE NACIMIENTO	EDAD	A) PUEBLOS	B) COMUNIDAD LINGÜÍSTICA	C) SECTOR	NO. DE DPI	MUNICIPIO	DEPARTAMENTO	FIRMA
1	Wendy Quirós Jimé	Seppelan	47410825	mqc.seppelan@gmail.com	X	15/05/77	41	-	25	6	16651535000	Chiquimula	Chiquimula	
2	Yara K. Palma Restrepo	OT/ Guatemala Plan Trifinio	59982964	llavola@planotriminio.com	X	14/01/79	40	4	25	4	230304522203	Chiquimula	Chiquimula	
3	Rosario Pérez Herrera	Muni Chiquimula	53562860	rosario@chiquimula.com	X	27-10-87	31	4	25	6	23226697761015	Chiquimula	Chiquimula	
4	Freda Saúl	OT Chiquimula Guatemala	51275940	oscar@chiquimula.com	X	14/02/87	32	4	25	6	24333084000	Chiquimula	Chiquimula	
5	Mario Cruz	Mineco	47378774	marco@mineco.gm	-	10/11/38	4	4	25	6	143396101001	"	"	
6	Jorge Montón Torres	PRONACOM	51393556	jorge@pronacom.gm	X	01/11/89	29	4	25	6	260929370001	Chiquimula	Chiquimula	

A) Pueblos:
 1= Maya
 2= Garífuna
 3= X'inka
 4= Mestizo

B) Comunidad Lingüística:
 1= Achi
 2= Akateka
 3= Awakateka
 4= Ch'orti
 5= Chuj
 6= Itza'
 7= Ixil
 8= Jakalteka (Popit')
 9= K'iche'
 10= Kaqchikel
 11= Mam
 12= Mopan
 13= Pocomam
 14= Pocomchi'
 15= Q'anjob'al
 16= Q'eqchi'
 17= Sakapulteka
 18= Sipakapense
 19= Tekit'eka
 20= Tz'utujil

C) Sector:
 1= Servicios
 2= Comercio
 3= Agroindustria
 4= Industria
 5= Artesanías
 6= Gobierno
 7= Academia

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTOS

Por este medio hago **CONSTAR** que he recibido y leído el producto abajo indicado de los servicios prestados dentro de la contratación titulada:

Asesoría en infraestructura y logística en el marco de la Política Nacional de Competitividad

Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizó:

José Pablo Ruiz Muralles

Nombre de la persona contratada

Como parte de los servicios de asesoría prestados al Programa de Apoyo a Inversiones Estratégicas y Transformación Productiva, el cual recibo a entera conformidad porque cumplen con los Términos de Referencia del Contrato No.:

PNC-108-060-189-2019

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: **Q 23,000.00**

Se adjunta el producto No. 2

- Titulado: "Informe de la evaluación y validación de proyectos de infraestructura priorizados en el departamento de Huehuetenango, en el marco del Plan Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte y propuesta de ruta de implementación para el desarrollo de los proyectos priorizados".

Impreso en: 18
Cantidad en hojas

Sí
Indicar si se adjunta en CD

Fecha de entrega del producto: 19 de agosto 2019

Revisión Técnica 1 Andrea Patricia Velásquez Monge Amalitaquez
Nombre y Firma

Aprobación del Producto:

Firma y sello:


Francisca de Jesús Cárdenas Moran
DIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

**MINISTERIO DE ECONOMÍA
PRODUCTO NÚMERO 2**

Para: Francisca de Jesús Cárdenas Morán
Directora Ejecutiva
Programa Nacional de Competitividad -PRONACOM-

De: José Pablo Ruiz Muralles

Nombre de Asesoría: Asesoría en infraestructura y logística en el marco de la Política Nacional de Competitividad

Asunto: Producto 2

Fecha: agosto de 2019

Estimada Directora:

- Adjunto producto 2 denominado: **Informe de la evaluación y validación de proyectos de infraestructura priorizados en el departamento de Huehuetenango, en el marco del Plan Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte y propuesta de ruta de implementación para el desarrollo de los proyectos priorizados.**

José Pablo Ruiz Muralles

Aprobado por:



Francisca de Jesús Cárdenas Morán
DIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

PRODUCTO 2- Infraestructura

Documento que contenga:

- **Informe de la evaluación y validación de proyectos de infraestructura priorizados en el departamento de Huehuetenango, en el marco del Plan Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte y propuesta de ruta de implementación para el desarrollo de los proyectos priorizados.**

Documento explicativo que evalúa el inventario de proyectos identificados como priorizados en Huehuetenango en el marco del Plan Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte, por parte de las municipalidades. Incluir informe del proceso de validación de cada proyecto con actores locales. Además del inventario, el documento deberá incluir un análisis de cada proyecto identificado, que contenga por lo menos, presupuesto requerido, posibles fuentes de financiamiento, y un posible modelo de desarrollo para cada proyecto.

Documento que contenga una ruta de implementación sugerida para cada uno de los proyectos priorizados del Departamento de Huehuetenango. Cada una de las rutas debe considerar procesos de validación y socialización a nivel local y con entidades de gobiernos locales vinculados y del gobierno central.

Resumen Ejecutivo

Guatemala es un país con mucho potencial económico y con una ubicación estratégica envidiable, lo que en conjunto debería de hacernos un país altamente competitivo. Sin embargo, esta competitividad está directamente relacionada a la provisión y calidad de infraestructura del país, de la cual podemos mencionar que es insuficiente y la existente está muy deteriorada.

Para que el país pueda desarrollar estas ventajas competitivas debe desarrollar un sistema multimodal integrado de infraestructura, que logre conectar en óptimas condiciones la red vial, con los centros de abastecimiento, puertos y aeropuertos del país, sin olvidar brindar todos los servicios a la población.

Actualmente somos uno de los países que importa mayor cantidad de migrantes a Estados Unidos de América, en conjunto con El Salvador y Honduras, es por esta razón que surge el Plan Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte, que busca llevar la inversión del Estado hacia las comunidades rurales más descuidadas u olvidada.

El objetivo del plan se basa en cuatro ejes, de los cuales dos están muy de la mano con la infraestructura, que son la dinamización de sector productivo y el desarrollo de capital humano.

Para lograr garantizar una reducción en el tema de migración, se busca la generación de infraestructura resiliente, inclusiva y sostenible requerida en las áreas más propensas, logrando una mejora exponencial en el desarrollo humano y el sector productivo. En este documento nos enfocaremos especialmente en cuatro municipios del departamento de Huehuetenango, donde se expone la necesidad de algún proyecto de infraestructura, su presupuesto aproximado, su posible fuente de financiamiento y el modo de desarrollar el proyecto a través de diferentes actores a nivel nacional.



José Pablo Ruíz Muralles
Arquitecto Col. 3362

Índice

Introducción	2
Proyectos de Infraestructura	5
Proceso de validación con actores locales	7
Visita de Campo, Proyectos Priorizados	7
• Municipalidad de Chiantla	7
• Municipalidad de Todos Santos	8
• Municipalidad Aguacatan	10
• Municipalidad de San Ildelfonso Ixtahuacan	11
• Mesa de Competitividad Huehuetenango / Secretaria de Infraestructura	13
• USAID/ CEO	14
Conclusiones	15
Recomendaciones	15
Bibliografía	15

Introducción

El Plan Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte –PAPT–, surge de la preocupación de los Estados Unidos de América por el incremento en los índices de migración de personas provenientes de Honduras, El Salvador y Guatemala. Principalmente, por el fenómeno de la migración de niños no acompañados con destino a dicho país. Este flujo constante y creciente de migrantes, además de significar una pérdida importante de capital humano, supone una mayor manifestación de problemas relacionados con todo tipo de violencia, crimen organizado, narcotráfico, trata de personas, desintegración familiar, entre otros. El Plan busca llevar la inversión del Estado hacia las comunidades rurales que, en mayor medida, generan condiciones de migración en el país al presentar los mayores índices de pobreza, pobreza extrema, desnutrición aguda y crónica, desempleo, mortalidad materna e infantil, etc., y que tienen, por lo mismo, una vocación altamente migrante¹.

En el marco del PAPT se han priorizado 51 municipios distribuidos en los departamentos de Zacapa, Chiquimula, Alta Verapaz, Quiché, San Marcos, Huehuetenango y Totonicapán².

La economía guatemalteca se caracteriza por generar poco crecimiento en el ingreso promedio de sus habitantes. En los últimos quince años, el producto interno bruto -PIB- per cápita ha crecido a una tasa de alrededor del 1%, esto significa que el guatemalteco promedio duplica sus ingresos cada 70 años. Esto implica que el país no está generando las suficientes oportunidades para la gran mayoría de la población. Por esto, según encuestas de la Organización Internacional del Migrante (OIM) la principal causa por la que migran los guatemaltecos es por la falta de oportunidades económicas.

Según estimaciones, alrededor de un millón y medio de guatemaltecos residen en los EEUU. Estos envían año con año en remesas el equivalente al 10% del PIB (alrededor de US\$ 6,000 millones). Sin embargo, esto no nos dice nada sobre las variables que influyen en la decisión de migrar y el riesgo que las personas toman al migrar. Muchas veces esto resulta en crisis humanitaria como la que se destapó en el 2014 con los niños migrantes. La crisis de los niños migrantes en el 2014 llevó a reflexionar sobre las causas de la migración entre los gobiernos de Guatemala, El Salvador, Honduras y Estados Unidos. Dicha reflexión resultó en el compromiso de buscar estrategias que ayuden a mitigar dicho fenómeno, principalmente creando bienestar en cada uno de los países.

Para alcanzar el objetivo del Plan, se cuenta con cuatro ejes: **dinamizar el sector productivo, desarrollar el capital humano**, mejorar la seguridad ciudadana y el acceso a la justicia, y fortalecer las instituciones.

Según el documento “Migración en Cifras”³: ... el fenómeno de la migración en Guatemala es de gran importancia desde el punto de vista económico y social, es necesario identificar las características y los factores que inciden en la toma de decisiones de las personas en lo que respecta a migrar. La educación es un elemento clave para acceder a mejores oportunidades laborales

¹ Política Nacional de Competitividad, vinculación con el Plan de la Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte – PAPT, PRONACOM, junio 2018.

² Plan de la Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte, PAPT. Gobiernos de Guatemala, El Salvador y Honduras.

³ Migración en Cifras, Andrés Navas, ASIES, octubre de 2017

(Organization for Economic Cooperation and Development, 1989), al respecto, es pertinente mencionar que según indica la Encuesta Nacional de Condiciones de Vida 2014 (ENCOVI), hubo un incremento en la alfabetización de los jóvenes, registrándose que 1 de cada 10 jóvenes no sabe leer ni escribir. No obstante, la alfabetización por sí sola no es suficiente sino debe ponerse esfuerzo en la mejora de la calidad educativa.

La falta de oportunidades de empleo constituye otro factor detonante de la migración. Además de lo referido en el párrafo anterior cabe mencionar que la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos del 2016 (ENEI) revela que 11,184,043 personas (68 % de la población) se encuentran en edad de trabajar⁴ (PET). La población económicamente activa⁵ (PEA) representada por 6,808,958 constituye el 61 % de la PET, de este porcentaje, 6,645,485 personas están ocupadas en alguna actividad económica. Sin embargo, de dichas personas ocupadas, 68 % se encuentra trabajando en el sector informal, cuyos ingresos no les permite atender las necesidades básicas para la subsistencia (Instituto Nacional de Estadística, INE, 2017). De hecho, la Encuesta Nacional de Condiciones de Vida 2014 (ENCOVI) revela que 59.3 % de la población se encuentra en situación de pobreza –de este porcentaje 23.4 % son personas en pobreza extrema– (INE, 2014). La condición económica laboral antes descrita es el detonante más importante para la migración de guatemaltecos al extranjero.

Muy de la mano con el tema de la migración está el tema de la infraestructura de Guatemala, la cual siendo uno de los pilares principales para el desarrollo social, económico y turístico del país se ha visto deteriorado en los últimos años por la falta de mantenimiento y debido a que la inversión sobre esta ha sido mínima, así mismo, existe muy poca inversión de parte de las entidades públicas para nuevos proyectos. A nivel mundial se realiza un informe de competitividad desarrollado por el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), en dicho informe⁶ Guatemala obtuvo una calificación de 58.3 sobre 100 en el tema de infraestructura. Quedando en la posición 96 del ranking de competitividad en tema de infraestructura, que midió un total de 140 países. Entre los países de la región que poseen mejor infraestructura encontramos a El Salvador con 59.7, Costa Rica con 65.1, Panamá con 68.3 y México con 72.9. y dentro de los países con una infraestructura menos desarrollada encontramos a Honduras con 58.0 y Nicaragua con 55.2.

En el pilar de infraestructura, se analizan 12 diferentes subgrupos, que son:

1. Calidad de la red vial: que mide el promedio de velocidad y rectitud de un itinerario de conducción que conecte por lo menos el 15% de la población total económica, ciudades más importantes). Guatemala obtuvo 15.8 puntos.
2. Calidad de la infraestructura vial: que mide la calidad entre la extensión y la condición de la infraestructura vial. Guatemala obtuvo 26.1 puntos.
3. Densidad Ferroviaria: que mide la cantidad de kilómetros de ferrocarril por cada mil kilómetros cuadrados de tierra. Guatemala no aplica en este subgrupo.
4. Eficiencia de los servicios de trenes: eficiencia del sistema de transporte en tren, según su frecuencia, puntualidad, velocidad y precio). Guatemala obtuvo 1.6 puntos.

⁴ Personas mayores a los 15 años.

⁵ La PEA son las personas mayores a los 15 años de edad que realizan alguna actividad económica y otras que están disponibles y se encuentran realizando alguna gestión a favor de obtener un trabajo.

⁶ Reporte Global de Competitividad 2018, World Economic Forum.

5. Conectividad aeropuerto: representa el indicador de conectividad del aeropuerto, que mide el grado de integración de un país dentro de la red mundial de transporte aéreo. Guatemala obtuvo 35.6 puntos.
6. Eficiencia del servicio de transporte aéreo: que ten eficiente es el transporte aéreo, según frecuencia, puntualidad, velocidad y precio). Guatemala obtuvo 51.6 puntos.
7. Conectividad de envío de línea portuarias: evalúa la conectividad de un país a las redes de envíos globales. Guatemala obtuvo 18.4 puntos.
8. Eficiencia de los servicios portuarios: Servicios portuarios para ferries, barcos, etc., según su frecuencia, puntualidad, velocidad y precio). Guatemala obtuvo 47.4 puntos.
9. Acceso a la electricidad: mide el porcentaje de la población con acceso a la electricidad. Guatemala obtuvo 93.9 puntos.
10. Calidad de la electricidad: mide la transmisión de energía eléctrica y pérdidas de distribución con un porcentaje de la oferta interna. Guatemala obtuvo 97.1 puntos.
11. Exposición a agua potable no segura: porcentaje ponderado por riesgo de la población expuesta a inseguridad agua potable. Guatemala obtuvo 86.1 puntos.
12. Fiabilidad del suministro de agua: Confiabilidad en el suministro de agua, según la falta de interrupciones y fluctuaciones en el flujo). Guatemala obtuvo 59.5 puntos.

Como medida de fortalecimiento se busca la aprobación de algunas iniciativas como,

- Ley General de Infraestructura Vial, Iniciativa 5431.
- La Ley de Desarrollo Urbano y gestión Territorial.
- Ley del recurso hídrico.
- Fortalecimiento del INFOM.
- Implementación integral del "Open Contracting".
- Plan de Desarrollo Territorial para las ciudades intermedias.
- Política de Inversión Publica Integral.

Como ya se mencionó, uno de los ejes estratégicos del Plan Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte es la dinamización del sector productivo, para ello se debe de contar con infraestructura de calidad que permita incrementar el transporte de productos y servicios, se reduzca el tiempo de entrega, se mejore la seguridad vial y se logre interconectar los diferentes centros productivos con los diferentes centros de distribución (mercados, industrias, centros de mayoreo, aeropuertos y puertos). Es por ello, que como parte de las acciones que se llevan a cabo a través de la coordinación del Plan, se ha identificado la necesidad de apoyar a las municipalidades de los municipios de Huehuetenango en la identificación y priorización de proyectos de infraestructura que permitan dinamizar los municipios entre ellos y con el resto del país.

Asimismo, para mejorar las condiciones de vida de la población es importante que se invierta en infraestructura social, como lo son centros de salud, escuelas, sistemas de agua potable, sistemas de aguas negras, sistemas de alcantarillado, manejo de desechos sólidos, entre otros.

Proyectos de Infraestructura

Previo al desarrollo del presente documento, asesores del Plan Alianza identificaron junto con las municipalidades una cartera de proyectos de infraestructura según las necesidades establecidas por la Dirección de Planificación Municipal de cada municipalidad y proyectos requeridos por la población gestionados a través de esa dirección. Si bien existen proyectos que requerirán la intervención de algún ministerio al momento de desarrollarse, la municipalidad es la encargada de realizar las gestiones pertinentes para llevar a cabo los proyectos, ya sea con un financiamiento propio, un crédito del Instituto de Fomento Municipal (INFOM), a través de los Consejos de Desarrollo o solicitándolo al Ministerio competente del tema.

Dentro de los proyectos requeridos por las municipalidades en los municipios de Huehuetenango, se presentaron los siguientes:

Chiantla

- Ampliación Escuela primaria Magdalena La Laguna, Aldea Chancol
- Construcción Puesto de Salud, Aldea La Labor
- Construcción de Puente, Cantón Consil, Aldea Torlon
- Libramiento Chiantla Ocubila a la Zeta

Huehuetenango

- Construcción de Puesto Salud, Ojechejel
- Ampliación Escuela Primaria Oficial rural mixta, Caserío Tojocaz, Aldea San Lorenzo
- Mejoramiento, primera calle zona 4
- Mejoramiento del eje Piedras Negras a Canxac

Nentón

- Mejoramiento Escuela Primaria, Aldea Jom Tzala
- Construcción cancha polideportiva
- Mejoramiento calle aldea Quixal
- Mejoramiento escuela primaria aldea Santa Elena
- Zona Franca fronteriza de Nentón

Santa Cruz Barillas

- Construcción puente vehicular Centro uno Barillas
- Mejoramiento Sistema de agua potable, aldea Amelco
- Construcción puente vehicular colgante, aldea Mayapan
- Mejoramiento sistema de agua potable, Nuevo Malacatán

Malacatancito

- Reposición y rehabilitación de drenaje sanitario, cabecera municipal
- Construcción infraestructura tratamiento de desechos sólidos, barrio El Cerro
- Construcción del puesto de salud, Aldea Quiaquicuyal

- Construcción sistema de tratamiento de aguas residuales, Caserío Llano de las Tejas.
- Fortalecimiento del cultivo de hortalizas a través de casas mallas
- Sistema de riego por goteo, Aldea Pucal

San Ildelfonso Ixtahuacan

- Ampliación escuela primaria Caserío Chupil, Aldea Acal
- Construcción mercado municipal, aldea El Papal
- Construcción Edificios Salón usos múltiples Aldea La Vega San Miguel
- Ampliación sistema de agua potable, Caserío la Mariposa, Aldea La Vega San Miguel
- Construcción de puente ingreso cabecera municipal
- Recapeo carretera (inter municipal)

Todos Santos

- Proyecto de agua potable Aldea Tuicuslas
- Puesto de salud, Cantón Tusche, Aldea Rancho
- Reubicación de rastro municipal, Cantón Tujbia

Aguacatán

- Mejoramiento de Sistemas de riego rio San Juan

Los proyectos presentados fueron analizados para poder ser seleccionados como prioritarios para su desarrollo en este documento según las requisiciones de cada municipalidad. Algunos proyectos son específicos para alguna aldea o un grupo específico, otros son proyectos que conllevan un desarrollo más complejo, que implican mayor cantidad de actores. Por lo que, según su impacto, se dividirán en 2 grupos:

De bajo impacto

- Rastro Municipal, Todos Santos.
- Cultivo de hortalizas en casas mallas, Malacatancito.
- Sistema de riego, Aguacatán.
- Sistema de riego, Malacatancito.
- Sistema de riego, San Miguel Acatan.

De alto impacto

- Construcción puente, San Ildelfonso Ixtahuacan
- Construcción puente, Aldea Mayapán, Santa Cruz Barillas
- Libramiento eje Piedras Negras a Canxac, Huehuetenango
- Libramiento Ocuibila – la Zeta, Chiantla
- Zona Franca fronteriza, Nentón

Proceso de validación con actores locales

Previo a realizar las visitas de campo, se procedió a identificar todo el listado de los proyectos del departamento, con sus fichas elaboradas por los asesores territoriales con las entidades que requieren el proyecto, logrando así recopilar información sobre el status de los mismos, para ello se revisó si estaban asignado al Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP) a través del portal de la Secretaria de Planificación y Programación de la Presidencia (SEGEPLAN) y el portal de GUATECOMPRAS, para verificar si tenían ya un NOG asignado.

Visita de campo, proyectos priorizados

Como parte de la priorización de proyectos, se estableció una agenda con diferentes municipalidades del departamento. Las visitas se realizaron en compañía del Asesor en gestión de territorios priorizados del PAPTN y el Asesor territorial de Huehuetenango.

El objetivo de las reuniones era que cada municipalidad expusiera proyectos de infraestructura requeridos para desarrollo humano o dinamización del sector productivo y establecer con los alcaldes o Directores de Planificación Municipal los lineamientos y/o necesidades para poder priorizar los proyectos y así apoyarlos en su gestión en la búsqueda de fuentes de financiamiento para estudios o desarrollo de los mismos.

Municipalidad de Chiantla

Punto de Reunión: Oficinas temporales de la Municipalidad de Chiantla.

Motivo: Reunión con Dirección Municipal de Planificación -DMP-, para evaluación de proyectos de infraestructura.

Participantes:

- Erick Velarde, director de la DMP.
- Ramon Flores, PRONACOM
- Pablo Ruiz, PRONACOM

Desarrollo:

El proyecto priorizado presentado por la municipalidad de Chiantla es la construcción del **punte Cantón Cansil, de la aldea Torlón**, este proyecto está incluido en el POA 2019, bajo el portal de Guate Compras, se puede encontrar con el NOG 10807829, el concurso no se ha iniciado por falta de alguna papelería legal, se espera que este subido para finales de agosto.

Presupuesto aproximado: Q 20MM

Posible fuente de financiamiento: Municipalidad de Chiantla

Modelo de desarrollo: Este proyecto fue desarrollado por la municipalidad y cuenta con todos los estudios técnicos y papelería requerida, como se mencionó anteriormente ya está incluido en el POA 2019 y ya se encuentra en la página de Guate Compras, el concurso se espera aperturar a finales de agosto. Las reuniones pertinentes con los actores y población aledaña al proyecto ya fueron realizadas según lo indicado por el director de la DMP, el Asesor territorial indica que la importancia

de este proyecto radica en que el abastecimiento de agua hacia Huehuetenango y Chiantla viene del cerro donde se ubica la aldea, lo que es de vital importancia. Así mismo la aldea se caracterizan por ser productoras de hortalizas para exportación, pero en época de invierno queda incomunicada por la creciente del río. El proyecto fue seleccionado por su importancia en la dinamización del sector productivo y la conexión ayudara a mejorar el desarrollo humano de las aldeas. El apoyo que se brinda a la municipalidad a través de la secretaria de infraestructura, ayudara a mejorar la competitividad del área.



Municipalidad de Todos Santos

Punto de Reunión: Oficinas de la Dirección Municipal de Planificación (DMP), Municipalidad de Todos Santos.

Motivo: Reunión con DMP, para evaluación de proyectos de infraestructura.

Participantes:

- Andrés Mendoza, alcalde
- Henry Mendoza, director de la Dirección municipal de Planificación
- Joel Matamoras, asesor DMP.
- Ramon Flores, PRONACOM
- Pablo Ruiz, PRONACOM

Desarrollo:

En la reunión se indicó que el proyecto que se requiere es el traslado del rastro municipal hacia las afueras del casco urbano, ya que esto ha representado un problema para la población, debido a la contaminación que se genera por el manejo de desechos animales, los cuales generan olores que han molestado a los vecinos del rastro. El crecimiento del casco urbano dejó dentro el rastro, lo que está repercutiendo en la calidad de vida de la población.

Durante la visita se nos mostró el terreno que se compró en esta gestión para poder construir el nuevo rastro. El proyecto cuenta con toda la papelería técnica y fue ingresada en el 2016 para

ejecutarse a través del Consejo Departamental de Desarrollo, CODEDE, sin embargo, no fue aprobada porque no está dentro de la tipología de desarrollo del Consejo. El proyecto se tiene proyectado desarrollar al costado de un río, por lo que se requiere de un estudio de impacto ambiental, el cual no se ha elaborado.

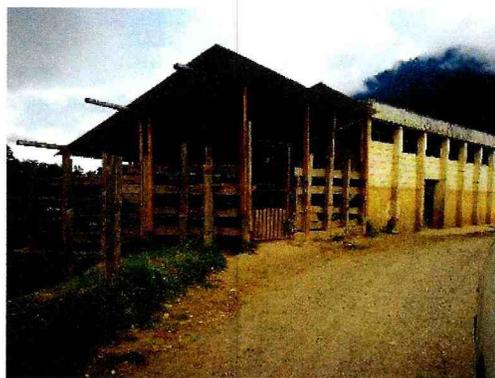
Presupuesto: Q 3.5MM

Posible fuente de financiamiento: Instituto de Fomento Municipal (INFOM) o Fondos Municipales.

Modelo de desarrollo: El proyecto del rastro ya fue presentado en el 2016 para ser ejecutado por el CODEDE, sin embargo, este no puede ser desarrollado por ellos por la tipología del proyecto. Al analizar la documentación del proyecto durante la visita el único documento faltante es el estudio de impacto ambiental (EIA), este estudio puede ser financiado por el INFOM.

Para el desarrollo del proyecto se puede gestionar de 2 maneras, la primera opción puede ser gestionar con el INFOM el financiamiento del proyecto o la segunda opción es la construcción con fondos municipales. Con cualquier da de las 2 opciones se debe de dar un acompañamiento con el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación, quienes son los responsables de brindar la licencia para el funcionamiento legal de los rastros.

La nueva ubicación del rastro esta retirada del área urbana, por lo que la municipalidad ha entablado conversaciones con las comunidades y actualmente no existen oposiciones a este proyecto.



Municipalidad de Aguacatán

Punto de Reunión: Oficinas de la Municipalidad de Aguacatán.

Motivo: Reunión con Comité beneficiarios del proyecto de riego, para evaluación de viabilidad para ejecución del proyecto.

Participantes:

- Fredy Méndez, presidente del Comité
- Gaspar Simón Mendoza
- Cruz Hernández Pérez
- Romeo Ortiz Ortiz
- Margarita Mendoza Velásquez
- Gaspar Ortiz Simón
- Ramon Flores, PRONACOM
- Pablo Ruiz, PRONACOM

Desarrollo:

El proyecto propuesto consiste en el cambio de tubería actual (concreto), por tubería de PVC para poder continuar con el riego sin pérdida de agua en el trayecto. La tubería tiene 45 años de haberse instalado, es una tubería de 12". No tienen el dato del caudal, ya que no se ha realizado el aforo del mismo. El área que abarca este riego es de 350 cuerdas (21.88 manzanas), tiene 110 beneficiarios directos y 800 beneficiarios indirectos.

El comité no posee estudios técnicos para el desarrollo del proyecto dentro de los que se requiere:

- Topografía del tramo
- Diseño del sistema
- Aforo
- Legalización
- Derechos de paso
- Reglamento de riego

Presupuesto: Q 2.2 MM

Posible fuente de financiamiento: Consejos de desarrollo o Instituto Nacional de Fortalecimiento Municipal (INFOM).

Modelo de desarrollo: El comité está realizando la gestión para generar una personería jurídica para poder recibir fondos y con esto poder desarrollar el proyecto, se recomendó que se gestionen como una asociación para tener una amplitud mayor en temas comerciales.

Dicho proyecto puede ser gestionado a través del Consejo Municipal de Desarrollo (COMUDE) para poder iniciar los estudios, al cumplir con estos documentos se podrá trasladar el proyecto a los Consejos Departamentales de Desarrollo (CODEDE) para la construcción del proyecto. Como parte de los lineamientos deberá de integrarse el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA), para que les puedan brindar asesorías técnicas y así mejorar sus cultivos y hacer más

eficiente su riego. Otra opción puede ser solicitar apoyo al INFOM, a través de la Unidad Ejecutora del Programa de Acuerdos Rurales (UNEPAR), para sus estudios de inversión, realización de la gestión social y el desarrollo y ejecución del proyecto.

Dentro de las características de este proyecto, hay que tomar en cuenta que se debe de cambiar parte de la ruta actual de la tubería por temas de derecho de paso y crecimiento del desarrollo urbano de la zona.



Municipalidad San Ildelfonso Ixtahuacan

Punto de Reunión: Oficinas de la Dirección Municipal de Planificación (DMP), Municipalidad de San Ildelfonso Ixtahuacan.

Motivo: Reunión con DMP, para evaluación de proyectos de infraestructura.

Participantes:

- Juan Domingo Pérez, alcalde
- Agosto Ordoes, director DMP
- Octaviana Pérez, Secretaria Municipal
- Concejales
- Ramon Flores, PRONACOM
- Pablo Ruiz, PRONACOM

Desarrollo:

La municipalidad había gestionado 2 proyectos como priorizados, un mercado y un centro de salud, sin embargo, nos mencionaron que tienen 2 proyectos que beneficiarían no solo a ellos, sino también a los municipios de Colotenango, Cuilco y Tectitan los cuales conectan a Huehuetenango con México.

El primer proyecto presentado es el puente de ingreso al casco urbano, el cual fue destruido en el 2005 con la tormenta Stan, actualmente existe un puente Bailey de un carril prestado por el Ministerio de Comunicaciones, Infraestructura y Vivienda (MICIVI), el cual está en condiciones de

deterioro por falta del mantenimiento. Dicho puente está programado ser retirado en próximo año, lo cual ha preocupado a las autoridades municipales.

El otro proyecto presentado es el bacheo o recapeo de la carretera de conexión (50km aproximadamente), ya que está en muy mal estado y esto afecta mucho el comercio.

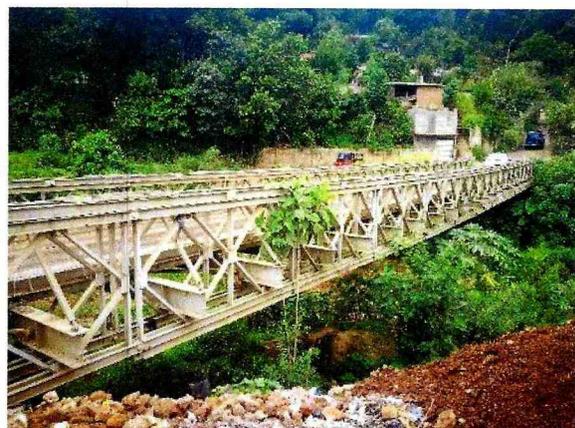
Las autoridades han agotado las posibilidades para la construcción de este puente y el bacheo de la carretera, ya que desde el inicio de la gestión se ha solicitado al Ministerio de Comunicaciones, Infraestructura y Vivienda que se tome como prioridad en el presupuesto el desarrollo de dichos proyectos, sin embargo, si ha pospuesto año con año.

Presupuesto: Q 22MM puente + Q 120MM recapeo carretera

Posible fuente de financiamiento: Ministerio de Comunicaciones, Infraestructura y Vivienda, CEO-USAID.

Modelo de desarrollo: La municipalidad no tiene la potestad de realizar ningún estudio para la construcción del puente. El MICIVI es el ente encargado de la realización de estudios y de la construcción de puente, sin embargo, el ministerio no cuenta con suficiente presupuesto para la elaboración de los estudios técnicos para el diseño de este puente.

USAID, cuenta con un programa en Huehuetenango en el que pueden realizar estudios técnicos para desarrollo de infraestructura, mas no ejecución de obras, por lo que proponen elaborar estos estudios técnicos, solamente si el MICIVI se compromete a iniciar trabajos de construcción antes del 2022.



En el departamento de Huehuetenango se han trabajado con diferentes organizaciones a través la mesa de competitividad, la cual tiene una secretaria de infraestructura, de la cual fuimos partícipes en la visita realizada al departamento.

Mesa de competitividad – Secretaría de Infraestructura

Punto de Reunión: Universidad Rafael Landívar, sede Huehuetenango.

Motivo: Presentación de Política Nacional de Competitividad, en el tema de infraestructura a la secretaría de infraestructura.

Participantes:

- Manrique Saenz, Universidad Rafael Landívar
- Lilian Eugenia León Contreras, Asistencia Técnica Red de Comercio Justo, Huehuetenango
- María del Rosario López Villator, Ministerio de Trabajo
- Diego Ignacio Zelada Gonzales, Frito Maíz
- Mayra Girón Cano, INFOM
- Cesar Mendoza Boteo, USAID / CEO
- Tania Gutiérrez, USAID / CEO
- Leslie Afre, DIACO
- Karen Muñoz Mota, Gobernación Departamental
- José Chang, PRONACOM
- Ramon Flores, PRONACOM
- Pablo Ruiz, PRONACOM

Desarrollo:

Se presentó la Política Nacional de Competitividad por parte del Ing. Flores y el Ing. Chang, dentro del desarrollo de la misma se resolvieron dudas con respecto a los clusters, proyectos y la manera correcta de interpretación de la Política.

La secretaria presento la necesidad de infraestructura en diferentes partes del departamento para el apoyo a comerciantes y población en general, estos proyectos ayudarían a reactivar la economía de los municipios. Por parte de PRONACOM en la mesa de competitividad y secretaria de infraestructura se encuentra el Ing. Gerardo de León.



En la visita se sostuvo una reunion con USAID – CEO, quienes pertenecen a la secretaría de infraestructura, nos comentaron que estan realizando un proyecto de 5 años, de los cuales ya llevan

2 años laborados, para el tema de infraestructura, pueden colaborar con estudios técnicos pero no con ejecución de los proyectos.

USAID / CEO

Punto de Reunión: Oficinas USAID / CEO, Huehuetenango, Huehuetenango.

Motivo: Presentación de proyectos priorizados de infraestructura como apoyo a la Secretaría de Infraestructura de la Mesa de Competitividad.

Participantes:

- Cesar Mendoza Boteo, USAID / CEO
- Tania Gutiérrez, USAID / CEO
- Jose Jorge Santis, asesor USAID / CEO
- Ramon Flores, PRONACOM
- Pablo Ruiz, PRONACOM

Desarrollo:

Se nos presentó el Proyecto Creando Oportunidades Económicas para Guatemala, desarrollado por USAID. Dicho proyecto tiene 4 componentes de trabajo.

- Componente 1, Promoción del comercio y la inversión.
- Componente 2, La movilización de servicios financieros.
- Componente 3, Actualización de infraestructura productiva.
- Componente 4, Mejoramiento de la competitividad del sector privado.

La arquitecta Tania Gutiérrez presentó un listado de proyectos que tiene priorizado USAID en el departamento de Huehuetenango, estos proyectos pueden ser apoyados con estudios técnicos a través de fondos del programa, si se logra un compromiso por parte de la entidad encargada de realizarlos (ministerios o municipalidades), estos deben de ser construidos en los próximos 3 años.

Conclusiones

- La infraestructura requerida por las municipalidades es de vital importancia para el desarrollo económico de algunas aldeas y/o de la región, esto nos demuestra la necesidad de invertir a todo nivel, sin importar que sea infraestructura de bajo y alto impacto.
- Existen proyectos que son necesarios ejecutar, pero las municipalidades no están claras de que entidad es la encargada para la ejecución. Por lo que se deben establecer lineamientos y demostrar los diferentes procesos para la ejecución de los mismos.

Recomendaciones

- Se debe de dar una continuidad a los proyectos priorizados a través de la secretaria de infraestructura, de la mesa de competitividad de Huehuetenango, esto con el fin de empoderar a los diferentes actores para el desarrollo correcto de los proyectos.
- Se deben incluir a todos los actores a nivel nacional en el proceso del desarrollo de los proyectos de infraestructura para estar coordinados en temas de planificación, presupuesto, ejecución y traspaso.
- Se recomienda tener un acercamiento más profundo con las entidades internacionales que buscan apoyar el desarrollo de infraestructura ya que estas tienen tareas, recursos y tiempo limitado.
- Desde PRONACOM se puede apoyar a las Municipalidades en el fortalecimiento de capacidades para la formulación y búsqueda de financiamiento de sus proyectos prioritarios, como parte de las acciones que se pueden desarrollar desde el Plan Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte.

Bibliografía

- Política Nacional de Competitividad, Programa Nacional de Competitividad, PRONACOM, Ministerio de Económica, Guatemala, junio 2018.
- Plan de la Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte, PAPTN, Gobiernos de Guatemala, El Salvador y Honduras.
- Migración en Cifras, Asociación de Investigación y Estudios Sociales, ASIES, febrero 2018. <https://www.asies.org.gt/presentan-cifras-sobre-migracion/>
- Plan i, Plan Macro – Estratégico de Infraestructura para la Competitividad, Fundación para el Desarrollo de Guatemala, FUNDESA, enero 2019.
- Encuesta sobre Migración Internacional de Personas Guatemaltecas y remesas 2016, Organización Internacional para las Migraciones (OIM), febrero 2017.
- The Global Competitiveness Report 2018, World Economic Forum, 2018.

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTOS

Por este medio hago **CONSTAR** que he recibido y leído el Producto abajo indicado de los servicios prestados dentro de la contratación titulada:

Asesor en gestión, monitoreo y seguimiento de las Ciudades Intermedias

Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizó:

Wendy Paolette Méndez González

Nombre de la persona contratada

Como parte de los servicios de asesoría prestados al Programa Nacional de Competitividad, el cual recibo a entera conformidad porque cumplen con los Términos de Referencia del Contrato No.:

PNC-108-062-189-2019

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: **Q. 14,200.00** /

Se adjunta el **Producto No.: 1.**

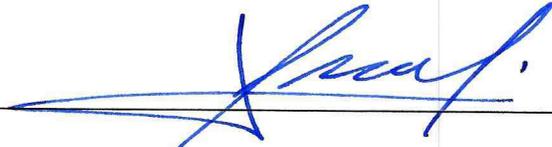
Titulado: **Aplicación del modelo de sistematización de la competitividad de las ciudades intermedias.** /

Impreso en: 33
Cantidad en hojas

SI
Indicar si se adjunta en CD

Fecha de entrega del Producto: **14 de agosto de 2019**

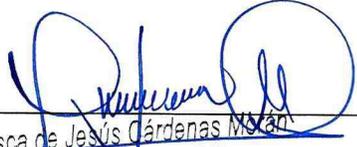
Revisión Técnica I



Ing. Juan Pablo Ligorria

Aprobación del Producto:

Firma y sello:



Francisca de Jesús Cárdenas Mosán
DIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

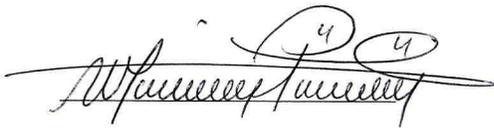
MINISTERIO DE ECONOMÍA
PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD –PRONACOM–

PRODUCTO 1

WENDY PAOLETTE MÉNDEZ GONZÁLEZ

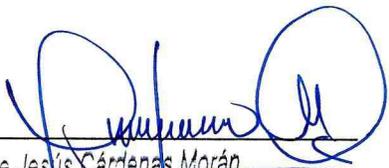
Asesor en gestión, monitoreo y seguimiento de las Ciudades Intermedias

Contrato de Servicios Técnicos PNC-108-062-189-2019



Firma del Contratista

Vo.Bo.



Francisca de Jesús Cárdenas Morán
DIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

Guatemala, agosto de 2019

Resumen Ejecutivo

En el marco de la Política Nacional de Competitividad la cual, se estructura bajo tres lineamientos estratégicos denominados **11-11-9** (11 clústeres con el mayor potencial de generación de empleo; 11 prioridades que Guatemala debe atender en materia de competitividad; y, 9 territorios aptos para consolidarse como ciudades intermedias, para la implementación de la política, el Programa Nacional de Competitividad de Guatemala, en adelante -PRONACOM-, ha establecido un plan estratégico 2019-2023 en el que se establecen las líneas de acción que permitirán implementar los lineamientos a corto y mediano plazo que incidan en la mejora de las condiciones de las 11 prioridades que Guatemala debe atender en materia de competitividad, atendiendo las limitantes verticales de nivel nacional y las limitantes horizontales de nivel sectorial.

Es importante para el desarrollo de las actividades contar con los servicios técnicos y profesionales en materia administrativa y de gestión técnica, que permitan viabilizar las gestiones y operaciones del equipo técnico y estratégico que tendrá a su cargo la implementación de los diferentes programas y proyectos ejecutados por el Programa Nacional de Competitividad.

De tal cuenta surge la necesidad de una Asesoría con el objetivo de contribuir al proceso de seguimiento y monitoreo de la gestión territorial de la Política Nacional de Competitividad. Tal contribución será materializada por medio de un sistema concebido para estructurar las contribuciones individuales de los asesores territoriales de la gestión de la Política misma. Esto es, la implementación del modelo de sistematización, los sistemas de monitoreo y la estructura de sistematización y seguimiento del avance de la Política Nacional de Competitividad.

En atención a lo establecido anteriormente, el presente documento corresponde al PRODUCTO No. 01 de la presente asesoría según los términos de referencia.

TABLA DE CONTENIDO

Título

- 1. Introducción**
- 2. Aplicación del modelo de sistematización de la competitividad de las ciudades intermedias.**
- 3. Compilación de la información de referencia de la condición de competitividad de las ciudades intermedias. Esto es, en la estructura planteada por PRONACOM para la sistematización de información correspondiente.**
- 4. Anexos**
 - a. Gráficas de comparación entre Ciudades Intermedias por cada índice.
 - b. Informe resumido de las reuniones y actividades realizadas con actores, instituciones o grupos particulares, del equipo de gestión territorial de la Política Nacional de Competitividad.
 - c. Informe de los distintos reportes institucionales de avance de iniciativas, asesorías y/o proyectos de acompañamiento, gestión y responsabilidad del equipo de gestión territorial de la Política Nacional de Competitividad.
 - d. Resumen de los productos de comunicación generados por el equipo de gestión territorial de la Política Nacional de Competitividad.
 - e. Medios de verificación. (fotografías, minutas o listados de participantes).
- 5. Bibliografía y Referencias Electrónicas**

1. INTRODUCCIÓN

En el presente documento se realiza una compilación de la información de referencia de la condición de competitividad de las ciudades intermedias, lo anterior dentro del marco regulatorio de la estructura planteada por PRONACOM para la sistematización de información correspondiente.

De esta manera se pretende contar con un documento de consulta para la explicación del origen de los análisis efectuados para la caracterización de los territorios y su posterior trabajo de desarrollo e implementación como Ciudades Intermedias propiamente establecidas, identificadas y en funcionamiento; siendo que la Política Nacional de Competitividad (2018-2032) hace referencia a las ciudades intermedias como "Lugares propicios para el desarrollo" centros o núcleos con cierto grado de especialización de servicios y áreas de influencia más reducidas con respecto a las de un área metropolitana siendo ciudades que están vinculadas mediante redes de infraestructura y facilidad para conectar a otros puntos a nivel local, regional e incluso nacional.

Así mismo, una de las características para ser denominada ciudad intermedia es que cuenta con la capacidad de canalizar sus necesidades mediante diversos procesos administrativos de sus gobiernos locales y departamentales. Además de compartir características en cuanto a diversidad étnica o cultural, lo que les provee de vínculos históricos que les proporcionan identidad, se han tomado análisis previamente establecidos con estudios fundamentados para poder definir lo que compete y comprende una ciudad intermedia, siendo El Plan Nacional Katún y la Agenda Urbana, algunos de los principales, entre otros. En la misma línea de ideas, la Política Nacional de Competitividad, retoma los territorios propuestos e incluye 11 clústeres y 11 prioridades para cada ciudad, mismas que se identifican a continuación:

- Ciudad Turística de Panchoy
- Ciudad Portuaria San José
- Ciudad de Los Altos
- Ciudad Nor-Occidente
- Ciudad Las Verapaces
- Ciudad Turística de Petén
- Ciudad de Oriente
- Ciudad Portuaria Puerto Barrios
- Ciudad Guatemática

2. Aplicación del modelo de sistematización de la competitividad de las ciudades intermedias

FUNDAMENTO DE LOS INDICES TOMADOS PARA EL ANÁLISIS EN LA CARACTERIZACIÓN DE LAS CIUDADES INTERMEDIAS

Con el objetivo de diagnosticar las ciudades intermedias y establecer parámetros de medición que permitan de alguna manera homologar las ciudades para su posterior desarrollo fue necesario apoyarse en la base de información preexistente y de muy buena calidad y confiabilidad como lo son: el Índice de Competitividad Local (ICL) desarrollado por Fundación para el Desarrollo de Guatemala, -Fundesa-, el Producto Interno Bruto (PIB) elaborado por el BANGUAT, Índice Socio Ecológico Municipal (ISEM) del Instituto de Investigación y Proyección sobre Ambiente Natural y Sociedad -IARNA- de la Universidad Rafael Landívar, el Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) elaborado por la Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia -SEGEPLAN-, % Población Urbana (INE), Ranking Municipal (SEGEPLAN) e Índice de Calidad de Vida Urbana (ICVU) .

Con la utilización de estos datos, se aprovecha el recurso preexistente de información y se trabaja congruentemente sobre datos reales y actualizados, el origen de los mismos se detalla a continuación:

PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

El PIB es una herramienta generada por el Banco de Guatemala (BANGUAT) y utilizada por los inversionistas para estimar el comportamiento de la economía anual del país. Todo aumento o descenso en la producción interna es visto como una señal que guía la inversión. La tasa de crecimiento del PIB esperada para el año 2019 es de 3.4% y en lo que concierne a las actividades económicas, todas experimentaron un crecimiento. Las más elevadas fueron intermediación financiera, seguros y actividades auxiliares, suministro de electricidad y captación de agua. Las actividades con el menor crecimiento e incluso decrecimiento fueron explotación de minas y canteras, la construcción con un crecimiento mínimo del 0.5% (Banco de Guatemala, 2016).

INDICE DE COMPETITIVIDAD LOCAL (ICL)

Elaborado por Fundación para el desarrollo de Guatemala, -FUNDESA-, que es una entidad privada no lucrativa, conformada por empresarios a título personal. trabaja para contribuir al desarrollo integral, sostenible y democrático en una economía de mercado y en un estado de derecho, mediante la consolidación de una organización independiente y representativa que tiene un enfoque propositivo, responsable y a largo plazo sobre los temas clave para el desarrollo de los guatemaltecos.

El Índice de Competitividad Local – ICL – se constituye como una herramienta que permite evaluar de forma comparativa la competitividad en el país a nivel sub-nacional, brindando información sobre las brechas existentes en aquellos factores (12 pilares), que contribuyen directamente a aumentar la productividad a nivel territorial en Guatemala.

El ICL surge como una iniciativa de la Fundación para el Desarrollo de Guatemala, para generar un mejor nivel de vida para los guatemaltecos a través de la evaluación de los factores clave que contribuyen a generar desarrollo en otros territorios más allá del área metropolitana. Derivado de su uso, se tiene como objetivo señalar las oportunidades de inversión en aquellos clústeres productivos capaces de generar nuevos empleos en el país, contando para ello con la colaboración de las autoridades locales y nacionales, teniendo como meta común orientar la política pública a nivel territorial hacia la planificación del desarrollo con base en evidencia.

El ICL está conformado por doce pilares que son:

1. Instituciones
2. Infraestructura
3. Adopción de TIC's
4. Entorno Económico
5. Salud
6. Fuerza Laboral y Talento
7. Mercado de Productos
8. Mercado Laboral
9. Sistema Financiero
10. Tamaño del Mercado
11. Dinamismo de los Negocios
12. Capacidad de Innovación

Cada una de las variables que forman parte de los pilares buscan recopilar información sobre las condiciones de competitividad en el municipio, siguiendo una metodología similar a la que es empleada por el Foro Económico Mundial en la elaboración del Índice de Competitividad Global.

INDICE SOCIO ECOLOGICO MUNICIPAL (ISEM)

El Índice SocioEcológico Municipal (ISEM), es una herramienta que se pone a disposición de las autoridades locales, permite tener un primer acercamiento sobre la caracterización socio ecológica municipal. El objetivo es identificar las tendencias que enfrentan temas de importancia prioritaria en términos de desarrollo, bienestar social y uso adecuado de los bienes naturales. Además de ser un instrumento para la caracterización del estado actual del municipio, es un instrumento de uso práctico ya que plantea los lineamientos base para la priorización y la construcción de políticas que integren las necesidades locales y favorezcan el desarrollo integral y sostenible. En efecto, lo que se pretende a través del análisis de los resultados es que se tengan claras las causas de fondo que impiden a los municipios actuar de manera sostenible.

El objetivo principal de la herramienta es ser un instrumento técnico de evaluación sobre el estado socio ecológico de los municipios de la República de Guatemala, el mismo es elaborado por el Instituto de Investigación y Proyección sobre Ambiente Natural y Sociedad (IARNA), el cual es uno de los seis institutos de investigación y proyección establecidos en la Universidad Rafael Landívar (URL), para impulsar procesos de generación de conocimientos que, por un lado, retroalimentan la docencia landívariana y, por el otro, proveen soluciones para progresar de manera sostenida en las metas de desarrollo nacional.

% POBLACIÓN URBANA (INE)

El Instituto Nacional de Estadística -INE- cumpliendo con su mandato legal de recolectar, elaborar y publicar las estadísticas oficiales, así como mantener un inventario de series estadísticas, es quien se encarga de elaborar éste índice, tomando como base los datos de población en centros poblados a nivel urbano.

Se espera que la información proporcionada por el INE, sea útil para la toma de decisiones respecto al diseño e implementación de programas, proyectos y políticas de los organismos nacionales e internacionales, así como para investigadores, estudiantes y usuarios en general.

ÍNDICE DE NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS (NBI)

Es un método directo que identifica carencias críticas en una población, utiliza indicadores directamente relacionados con cuatro áreas de necesidades básicas de las personas (vivienda, servicios sanitarios, educación básica e ingreso mínimo). Esta información se obtuvo en los censos municipales realizados de 2008 a 2011.

Es elaborado por la Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia - SEGEPLAN- y está disponible a nivel Departamental y Municipal.

RANKING MUNICIPAL (SEGEPLAN)

La medición de la gestión municipal es un instrumento creado para que las municipalidades de Guatemala y las entidades del nivel nacional de gobierno cuenten anualmente con información precisa acerca de los avances y problemas existentes en los principales temas que, en materia de gestión administrativa, financiera, de servicios públicos básicos, planificación, participación y comunicación con la ciudadanía, competen a las administraciones locales.

Mediante 29 indicadores y 7 índices es analizada la gestión de los municipios, con el objetivo de promover acciones concretas de mejoramiento y evidenciar el estado de cada uno en materia de cumplimiento de sus responsabilidades.

Las áreas analizadas, enmarcadas en los principios que componen el concepto de "buen gobierno" o gobernabilidad, son la guía que orienta el análisis y la definición de resultados que las municipalidades deberían lograr en materia de gestión.

El concepto de gobernabilidad, pilar fundamental de la Constitución de Guatemala y los Acuerdos de Paz, se refleja en las principales leyes que regulan a las municipalidades.

La Política Nacional de Fortalecimiento Municipal define el ranking como uno de sus instrumentos de asesoría y acompañamiento a municipalidades, y es por este motivo que la información que lo conforma será utilizada todos los años por las entidades nacionales representadas en la mesa técnica de fortalecimiento municipal para definir sus principales acciones de capacitación y asistencia técnica en el nivel local.

La medición de la gestión municipal, es un esfuerzo conjunto realizado por SEGEPLAN, la Organización Panamericana de la Salud (OPS)/Organización Mundial de la Salud (OMS), los centros de investigación IARNA (Instituto de Ambiente y Recursos Naturales) e INGEP (Instituto de Investigaciones y Gerencia Política) de la Universidad Rafael Landívar (URL), el programa PROMUDEL (Municipios para el Desarrollo Local) de las Agencias de Cooperación Alemana (GIZ) y Sueca (ASDI) y el programa PROFI (Apoyo a la reforma Fiscal) de GIZ. Estas instituciones han participado en todo el proceso desde la definición de la metodología hasta la recolección y análisis de información y adicionalmente, están trabajando por su sostenibilidad. El foco en la gestión local para la gobernabilidad que tiene el ranking hace que sus indicadores sean de interés y complementen el análisis sectorial en temas como la acción sobre los determinantes de la salud, la gestión ambiental, la planificación participativa y la competitividad.

En este documento se describen los resultados, mostrando los valores obtenidos en cada área e indicador, así como los resultados de los índices y las posiciones ocupadas por cada municipalidad. También explica de forma general la metodología utilizada y cuenta con mapas para facilitar el análisis territorial de la información recolectada.

ÍNDICE DE CALIDAD DE VIDA URBANA (ICVU)

Éste índice se obtiene de la sencilla división del porcentaje de Población Urbana, dato proporcionado por el Instituto Nacional de Estadística -INE-, dividido entre el Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas a nivel urbano, el cual es brindado por la Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia -SEGEPLAN-.

3. Compilación de la información de referencia de la condición de competitividad de las ciudades intermedias. Esto es, en la estructura planteada por PRONACOM para la sistematización de información correspondiente

Los datos recabados en los índices anteriormente descritos junto con el análisis técnico de los Asesores Territoriales, quienes cuentan con una amplia expertisse dentro de sus territorios correspondientes, permitieron el análisis de la situación en materia de competitividad de las 9 ciudades intermedias, su caracterización e identificación de clústeres prioritarios; de igual manera se eligieron los municipios que serán tomados para la conformación de las mismas, de lo anterior, se colige el diagnóstico de la condición de competitividad de cada Ciudad Intermedia, para una mejor observación se incluye al presente documento un anexo con todas las gráficas comparativas entre Ciudades Intermedias; la primera parte se refiere a las características generales descritas dentro de la presentación de cada ciudad y la segunda parte apunta a la comparación entre ciudades de acuerdo a los índices tomados como referencia de análisis y se mencionan en el inicio de este trabajo, a continuación se presenta cada ciudad intermedia:

CIUDAD DE LOS ALTOS

Municipios priorizados: Quetzaltenango, Salcajá, San Cristóbal Totonicapán, Olinstepeque, San Juan Ostuncalco, San Mateo, Almolonga, Cantel y La Esperanza.

Características Generales:

- PIB (per cápita): US\$ 4,492.14
- ICL (ranking): 69
- ISEM: 6.17
- Población urbana: 72.60%
- NBI: 49.60
- Ranking Municipal: 0.322

Aspectos Relevantes:

Retos

- Dicotomía socio/cultural
- Estructuras de gobernanza
- Infraestructura urbana

Aspectos Positivos – Oportunidades:

- Segunda ciudad del país
- Referente regional
- Centro cultural de occidente
- Escala de comercio
- Organización de cámaras

Observaciones:

Dentro de la caracterización de ésta Ciudad Intermedia, se han identificado situaciones problemáticas debido al aumento al tráfico vial, se observa dicha ciudad como una especie de centro comercial para los departamentos aledaños, lo cual incide en la aglomeración de vehículos, especialmente los fines de semana y días de asueto o feriado, existe un aeródromo que comienza a funcionar de manera progresiva hacia la implementación del transporte aéreo como opción de viajeros y turistas, cuenta con la presencia de 13 de las 15 universidades con que cuenta la ciudad capital de Guatemala, la infraestructura está en auge debido al gran flujo de remesas que dicha ciudad recibe y es una de las ciudades que cuenta con la mayor cantidad de establecimientos educativos per cápita del país.

Los retos a afrontar serán en torno a la dicotomía socio-cultural, para lograr alcanzar un ensamble entre toda la población, que permita mejorar el sistema de gobernanza y la toma de decisiones que favorezcan al territorio. Por otro lado, es un punto focal el ordenamiento de la Infraestructura Urbana que ha tenido un crecimiento desorientado y carente de reglamentación que permita un desarrollo y contribución a la calidad de vida de sus habitantes.

CIUDAD SAN MARCOS

Municipios Priorizados: Esquipulas Palo Gordo, San Marcos, San Pedro Sacatepéquez y San Antonio Sacatepéquez.

Características Generales:

- | | |
|----------------------|---------------|
| • PIB (per cápita): | US\$ 3,663.88 |
| • ICL (ranking): | 130/340 |
| • ISEM: | 6.04 |
| • Población Urbana: | 33.86% |
| • NBI: | 53.21 |
| • Ranking Municipal: | 0.421 |

Aspectos Relevantes:

Retos

- Migración
- Narcotráfico
- Delincuencia común

Aspectos Positivos – Oportunidades:

- Clima de negocios
- Capacidades de emprendimiento
- Condiciones ambientales favorables
- Posición fronteriza

Observaciones:

El tema migración es una transversal que impacta ineludiblemente a los habitantes de ésta ciudad, concatenado al problema de narcoactividad que avanza a una velocidad muy rápida y de la mano a la delincuencia común de la región, son factores a los cuales prestarles atención; pero también se tienen grandes oportunidades dentro del territorio por ejemplo en materia de clima de negocios pues se cuenta con más de 10 microclimas en territorio, los cuales han abonado a las capacidades de emprendimiento, mismos que aprovechan muy bien su condición en tema de posición fronteriza y las condiciones ambientales favorables de las cuales son acreedores.

CIUDAD NOROCCIDENTE

Municipios Priorizados: Huehuetenango y Chiantla.

Características Generales:

- | | |
|----------------------|---------------|
| • PIB (per cápita): | US\$ 3,436.26 |
| • ICL (Ranking): | 162 / 340 |
| • ISEM: | 5.76 |
| • Población Urbana: | 40.40% |
| • NBI: | 37.36 |
| • Ranking Municipal: | 0.354 |

Aspectos Relevantes:

Retos

- Migración
- Narcotráfico
- Disgregación étnica

Aspectos Positivos – Oportunidades:

- Escala de negocio
- Oportunidad de conectividad
- Emprendimiento de café
- Posición fronteriza

Observaciones:

Dentro del territorio existe una gran disgregación étnica, mismo problema que en ciudad de San Marcos; los temas de migración y narcotráfico son en buena parte los grandes pendientes a solucionar pero se cuenta con grandes oportunidades a ser desarrolladas, como por ejemplo, la escala de negocios que ha venido evolucionando, se cuenta con emprendimientos importantes en torno al café, se plantea la exportación de café diferenciado con implementación de sabores, lo cual sin duda habla del avance en materia de emprendimiento, su posición fronteriza también juega un punto a favor y se piensa en la construcción de un puente que conecte a Chiantla con Huehuetenango, lo cual refleja el clima y el momento oportuno para trabajar en el fortalecimiento a la base del desarrollo económico para ésta ciudad intermedia.

CIUDAD PORTUARIA DE SAN JOSÉ

Municipios priorizados: Escuintla, Santa Lucía Cotzumalguapa, Masagua, La Gomera, San José e Iztapa.

Características Generales:

- | | |
|----------------------|---------------|
| • PIB (per cápita): | US\$ 3,587.97 |
| • ICL (Ranking): | 46 / 340 |
| • ISEM: | 5.78 |
| • Población Urbana: | 43.30% |
| • NBI: | 47.17 |
| • Ranking Municipal: | 0.281 |

Aspectos Relevantes:

Retos

- Criminalidad
- Certeza Jurídica
- Corrupción

Aspectos Positivos – Oportunidades:

- Productividad agro-industrial
- Infraestructura
- Sol, Valle y Volcanes
- Ciudad Portuaria

Observaciones:

Esta ciudad resulta ser de carácter eminentemente turístico, pero a su vez plantea una gran posibilidad en el avance en su desarrollo por la vía de los productos de logística, derivado de su concepción portuaria. La producción agro-industrial es muy importante, como es sabido en el sector azucarero y de cultivo de la palma, pero también en cultivos de pequeños y medianos productores de otros rubros que poco a poco han ido aumentando, sin lugar a dudas el turismo provee otra brecha a ser desarrollada para aprovechar de mejor manera el sol, valle y volcanes con que cuenta la zona.

Serán siempre temas a trabajar la criminalidad, por su concepción portuaria el tema de corrupción es muy relevante, así como la certeza jurídica, se debe tomar como retos estos puntos clave pues solo así se tendrá una buena base para potencializar el crecimiento económico.

CIUDAD VALLE DE PANCHOY

Municipios priorizados: Antigua Guatemala, Jocotenango, Pastores, Santa María de Jesús, Ciudad Vieja, San Miguel Dueñas, Alotenango, San Antonio Aguas Calientes y Santa Catarina Barahona.

Características Generales:

- PIB (per cápita): US\$ 4,896.26
- ICL (Ranking): 49 / 340

- ISEM: 5.34
- Población Urbana: 88.45%
- NBI: 48.09
- Ranking Municipal: 0.330

Aspectos Relevantes:

Retos

- Degradación Ambiental
- Dicotomía patrimonio-productividad
- Gobernanza

Aspectos Positivos – Oportunidades:

- Patrimonio
- Destino turístico # 1
- Inversión Pública y privada
- Cultura cafetalera

Observaciones:

Ésta ciudad cuenta con el primer lugar en el índice de competitividad local, ha tenido gran desarrollo en el área de bienes raíces, tiene un índice muy favorable en materia de educación, su connotación turística y cafetalera representan un gran atractivo turístico. Cuenta con gran riqueza en la conservación del patrimonio, ha tenido avances entre alianzas público privadas y es sabido de todos que es destino turístico número uno por excelencia para el turista tanto nacional como extranjero. Se debe tener el ojo puesto en la conservación del patrimonio respecto de la productividad para que ambos emerjan de manera paralela, pero sin afectarse entre sí y fomentar el cuidado del ambiente para no caer en una degradación ambiental que perjudique y demerite el entorno por causa del crecimiento económico.

CIUDAD TURISTICA GUATEMÁGICA

Municipios priorizados: Retalhuleu, San Sebastián, Santa Cruz Mulúa, San Martín Zapotitlán, San Felipe, Champerico, El Asintal, Mazatenango, Coatepeque.

Características Generales:

- | | |
|----------------------|----------|
| • PIB (per cápita): | 3,730.86 |
| • ICL (Ranking): | 78 / 340 |
| • ISEM: | 5.67 |
| • Población Urbana: | 41.90% |
| • NBI: | 49.27 |
| • Ranking Municipal: | 0.264 |

Aspectos Relevantes:

Retos

- Integración Mazatenango / Coatepeque
- Infraestructura vial
- Seguridad ciudadana

Aspectos Positivos – Oportunidades

- Marca regional
- Empoderamiento ciudadano
- Acceso aéreo, marítimo y terrestre

Observaciones:

En esta ciudad intermedia se cuenta con el apoyo proactivo de la empresa privada, lo cual beneficia de manera muy eficaz toda la región pues actualmente están trabajando en la construcción de una Marca Regional, el empoderamiento ciudadano juega un papel determinante al solicitar el constante mejoramiento e impulsa el desarrollo local, promueve la participación ciudadana y genera un clima de gobernanza estable en la región lo que conlleva a mejores oportunidades de acuerdos y vínculos de comunicación. Continúa siendo un reto el tema de infraestructura vial, pues no se cuenta con la calidad del recurso para propiciar una agilización de bienes y servicios que, de mejorar, contribuirían en gran manera a la incrementación de la productividad.

CIUDAD ORIENTE

Municipios priorizados: Teculután, Río Hondo, Estanzuela, Zacapa y Chiquimula.

Características Generales:

- | | |
|----------------------|---------------|
| • PIB (per cápita): | US\$ 4,749.47 |
| • ICL (ranking): | 26 / 340 |
| • ISEM: | 6.00 |
| • Población Urbana: | 49.10% |
| • NBI: | 41.28 |
| • Ranking Municipal: | 0.281 |

Aspectos Relevantes:

Retos

- Narcotráfico / Violencia
- Violencia
- Gobernanza local

Aspectos Positivos – Oportunidades:

- Capacidad de asociación cooperativa
- Tradición agrícola y agropecuaria
- Cultura de emprendimiento
- Corredor Comercial

Observaciones:

Para esta ciudad intermedia se proyecta el concepto de Metrópoli de Oriente pues cuenta con Zonas de desarrollo públicas especiales como lo son las empresas en el sector que generan un promedio de 400 empleos y a las cuales se plantea un perdón del ISR (Impuesto Sobre la Renta) por diez años, ésta ciudad cuenta con una capacidad muy alta de asociación cooperativa, se ha convertido en un corredor comercial y su cultura Tradicional agrícola y agropecuaria los impulsa necesariamente a crecer en el ámbito del emprendimiento. Los retos a afrontar caen en la temática nacional como lo son violencia, ingobernanza y violencia por concepto de narcotráfico.

CIUDAD TURÍSTICA PETÉN

Municipios priorizados: Flores y San Benito

Características generales:

• PIB (per cápita):	US\$ 3,850.67
• ICL (Ranking):	71 / 340
• ISEM:	5.82
• Población Urbana:	67.51%
• NBI:	58.04
• Ranking Municipal:	0.310

Aspectos Relevantes:

Retos

- Degradación ambiental
- Presencia del Estado
- Infraestructura / Vinculación

Aspectos Positivos – Oportunidades:

- Oportunidad turística
- Involucramiento local
- Afinidad / Cercanía de actores

Observaciones:

Para la ciudad turística en cuestión vemos reflejado su inminente potencial en materia de atracción turística extranjera, pero al mismo tiempo nacional, debido a su riqueza patrimonial y biológica, además de su vasta cobertura forestal que incrementa su atractivo y capacidad de desarrollo económico, el involucramiento local juega un papel determinante al procurar la cercanía de actores y afinidad de visiones. Como eje a priorizar en materia de retos encontramos que la cobertura forestal debe ser tratada con especial atención pues puede también jugar en contra al brindar un campo propicio para el contrabando de estupefacientes y el narcotráfico, lo anterior aunado a la poca presencia del Estado por la bastedad de territorio es sin lugar a dudas una de las principales preocupaciones y ejes a reforzar para continuar por el camino al desarrollo económico.

CIUDAD PUERTO BARRIOS

Municipios priorizados: Morales, Livingston y Puerto Barrios.

Características generales:

• PIB (per cápita):	US\$ 3,952.86
• ICL (Ranking):	87 / 340
• ISEM:	5.59
• Población Urbana:	32.80%
• NBI:	59.10
• Ranking Municipal:	0.224

Aspectos Relevantes:

Retos

- Equipamiento urbano
- Sostenibilidad corporativa
- Vinculación entre actores
- Integrar dinámicas municipales

Aspectos Positivos – Oportunidades:

- Ciudad portuaria
- Flujo de capitales
- Relación Honduras / Belice

Observaciones:

Actualmente se está empezando el trabajo de caracterización de dicha ciudad intermedia, sin embargo, se han identificado a groso modo algunos retos como lo son la integración de dinámicas municipales, pues al final de cada esfuerzo, la implementación se llevará a cabo más ágilmente en tanto se cuente con la voluntad política que soporte y promueva dichos cambios, de tal cuenta la vinculación entre actores se hace necesaria para lograr un equipamiento urbano adecuado y una sostenibilidad corporativa que de certeza y confianza a nuevos emprendimientos con potencial de desarrollo. Por su conformación portuaria, existe un fuerte flujo de capitales que deben ser aprovechados para que todo esto resulte en más y mejor desarrollo que eleve la calidad de vida de la población. Su interrelación con Honduras y Belice, también la hace un punto estratégico de intercambio comercial y fuente de prestación de servicios de logística y transporte, tema que deberá incrementarse e impulsarse de formas más eficientes y efectivas.

CIUDAD LAS VERAPACES

Municipios priorizados: Cobán, Santa Cruz Verapaz, San Juan Chamelco, San Pedro Carchá y San Cristóbal Verapaz.

Características Generales:

- | | |
|----------------------|---------------|
| • PIB (per cápita): | US\$ 2,648.16 |
| • ICL (Ranking): | 235 / 340 |
| • Población urbana: | 25.90% |
| • NBI: | 50.70 |
| • Ranking Municipal: | 0.427 |

Aspectos Relevantes:

Retos

- Transición rural – urbana
- Unidad de la gobernanza
- Relación Gobierno – Privados

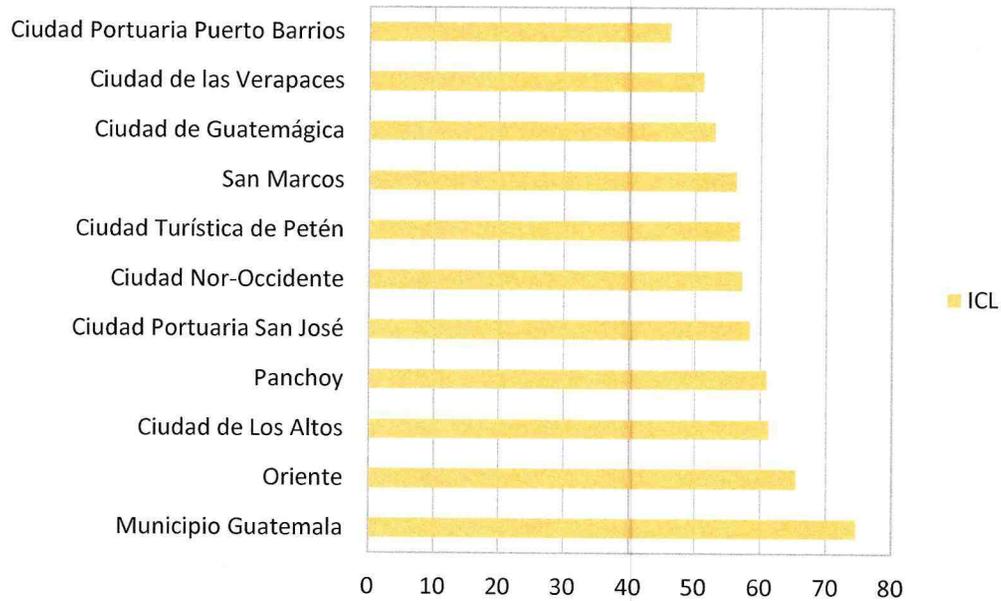
Aspectos Positivos – Oportunidades:

- Referente Regional
- Identidad y amalgama socio – cultural
- Interés de capitales

Observaciones:

Para la presente asesoría, aún no se cuenta con un Asesor Territorial para la ciudad en mención; debido a que esta región cuenta ya con una caracterización propia y una priorización de clústeres, desarrollada por la Fundación para el Desarrollo de Guatemala - FUNDESA-, pero se observan retos como preparar una estructura que permita la buena transición rural – urbana que esta próxima a desarrollarse, de la mano a un mejor actuar entre las relaciones del gobierno y la iniciativa privada que ha sido muy proactiva en esta región y ha coadyuvado al desarrollo de la misma, este sector es un referente regional y cuenta con una gran diversidad socio-cultural que puede aprovecharse tanto para turismo, como para la participación ciudadana que mejore la gobernanza.

Comparación entre Ciudades Intermedias



GRÁFICA No. 01. Comparación entre ciudades intermedias en materia de competitividad. FUENTE: Elaboración Propia. Datos: -ICL- FUNDESA.

ANÁLISIS Y COMPARACIÓN ENTRE CIUDADES INTERMEDIAS EN MATERIA DE COMPETITIVIDAD

Para una mejor evaluación hemos insertado la gráfica anterior, que toma como referente al Municipio de Guatemala para evaluar y comparar, según el Índice de Competitividad Local -ICL-, las oportunidades que cada ciudad intermedia proyecta según los datos actuales tomados del índice antes mencionado.

Con la información anterior podemos entonces realizar una observación rápida y sacar conclusiones como, por ejemplo; se denota que la Ciudad de Oriente es la que cuenta con el mejor ICL, luego del municipio de Guatemala y paradójicamente y a pesar de ser una ciudad que mueve un flujo de capitales muy importante, la Ciudad Portuaria Puerto Barrios se queda en el rezago. Cabe mencionar que el ICL en su concepción, fue creado para brindar la oportunidad de señalar en donde existen buenas posibilidades de inversión, es una herramienta que favorece la toma de decisiones y en el presente caso es evidente que al desarrollar competitividad en la Ciudad Portuaria, el crecimiento económico y la mejora en la calidad de vida de los habitantes de dicho territorio sería inminente, para fundamentar el anterior enunciado basta con visualizar la Ciudad Portuaria San José, en dicha ciudad la calidad de Infraestructura y la oferta en servicios de logística, ha ido en aumento en los últimos años y se ve reflejado en esta gráfica pues la diferencia entre

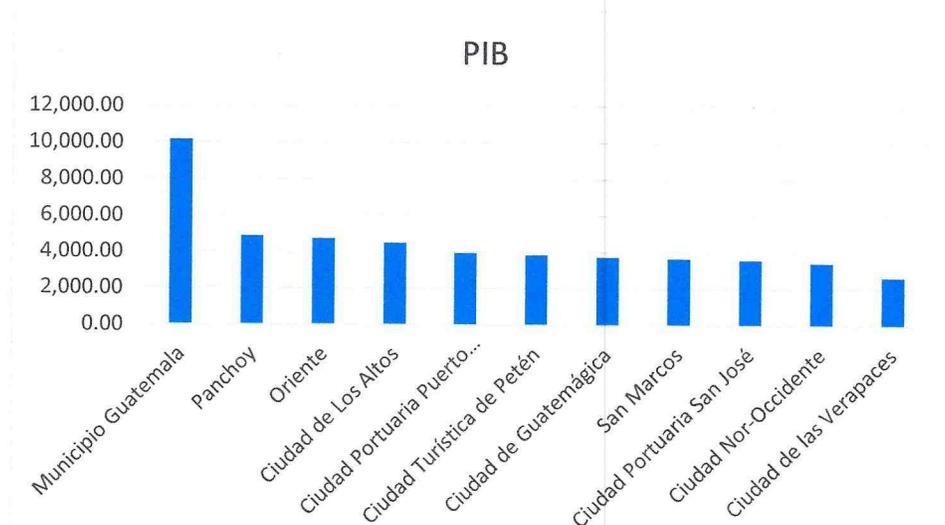
ciudades portuarias es de aproximadamente cinco puntos porcentuales que en escala micro hacen una gran diferencia en la calidad de vida de los habitantes.

De igual forma, podemos observar que excluyendo al municipio de Guatemala; la diferencia entre la ciudad que puntea más alto y la más baja es de aproximadamente nueve puntos porcentuales, lo cual significa que las brechas son cortas entre una y otra ciudad y que es perfectamente alcanzable un mayor desarrollo de competitividad para todas las ciudades. No se puede matemáticamente hablando llevar a todas a la misma puntuación porque hay muchos factores que influyen dentro del alcance de dicha meta, pero incrementar la productividad con un buen planteamiento de estrategias es muy realista, debido a la caracterización de cada territorio; pues las estrategias que se impulsen no serán algo extraño que se plantea introducir a un ambiente sino más bien son productos y productores conocidos desde siempre que deberán implementar nuevas estrategias de mercadeo, producción, valores agregados, comunicación y difusión, etc.

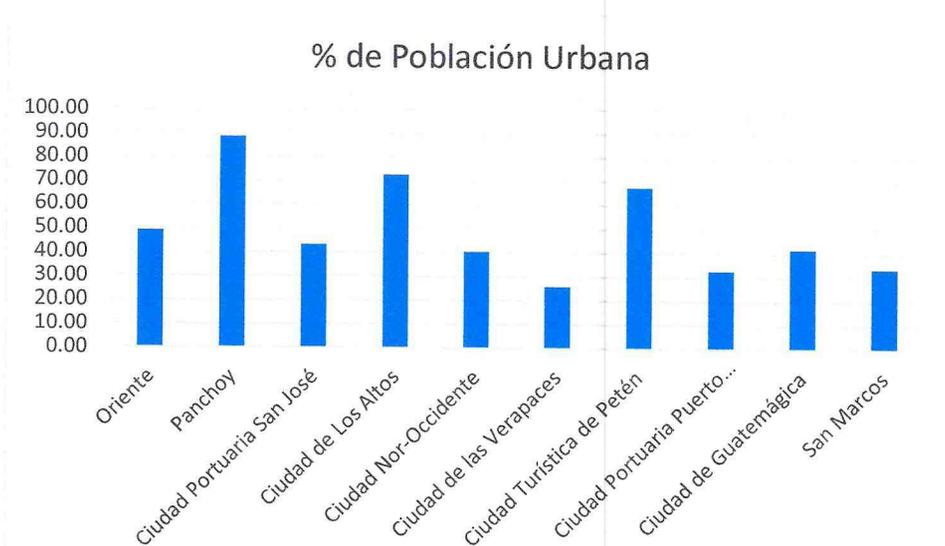
4. ANEXOS

a) GRÁFICAS DE COMPARACIÓN ENTRE CIUDADES INTERMEDIAS

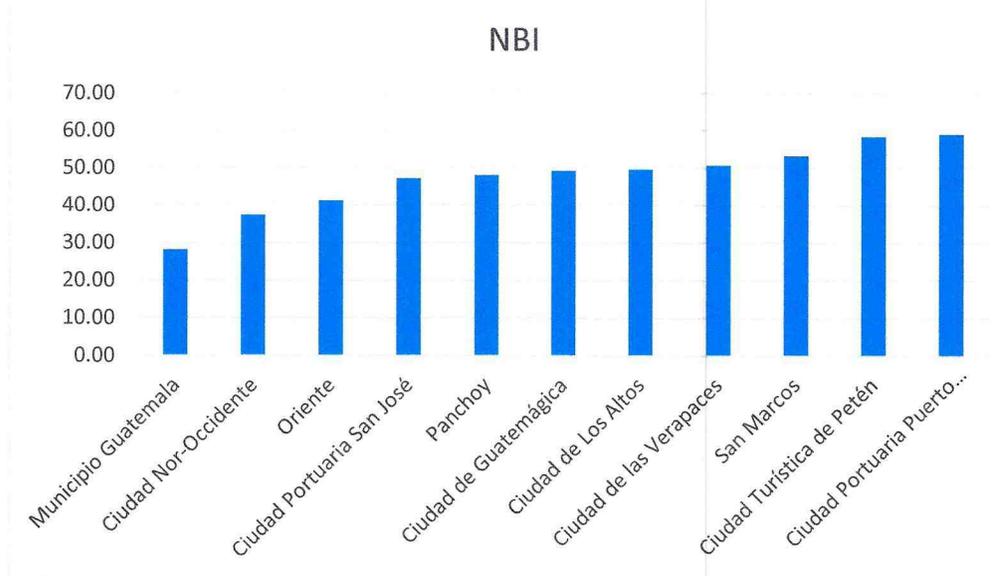
Comparación de Características Generales entre Ciudades Intermedias



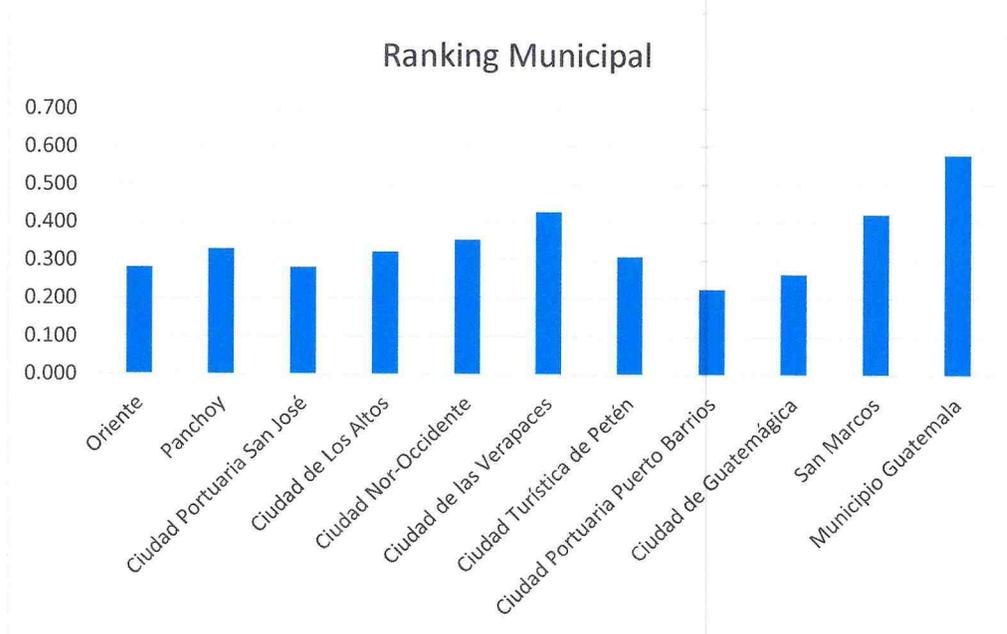
GRÁFICA No. 2 . Comparación de Ciudades Intermedias en relación al Producto Interno Bruto. FUENTE: Elaboración Propia. Datos: Banco de Guatemala -BANGUAT-



GRÁFICA No. 3. Comparación de Ciudades Intermedias en relación a porcentaje de Población Urbana. FUENTE: Elaboración Propia. Datos: Instituto Nacional de Estadística.

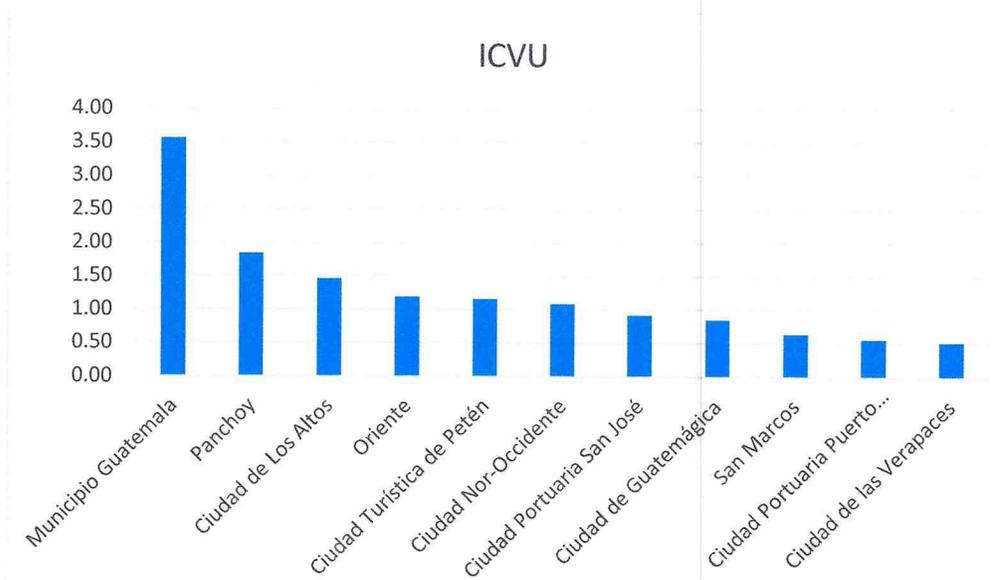


GRÁFICA No. 4. Comparación entre Ciudades Intermedias en base a Necesidades Básicas Insatisfechas. Fuente: Elaboración Propia. Datos: Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia –SEGEPLAN-.

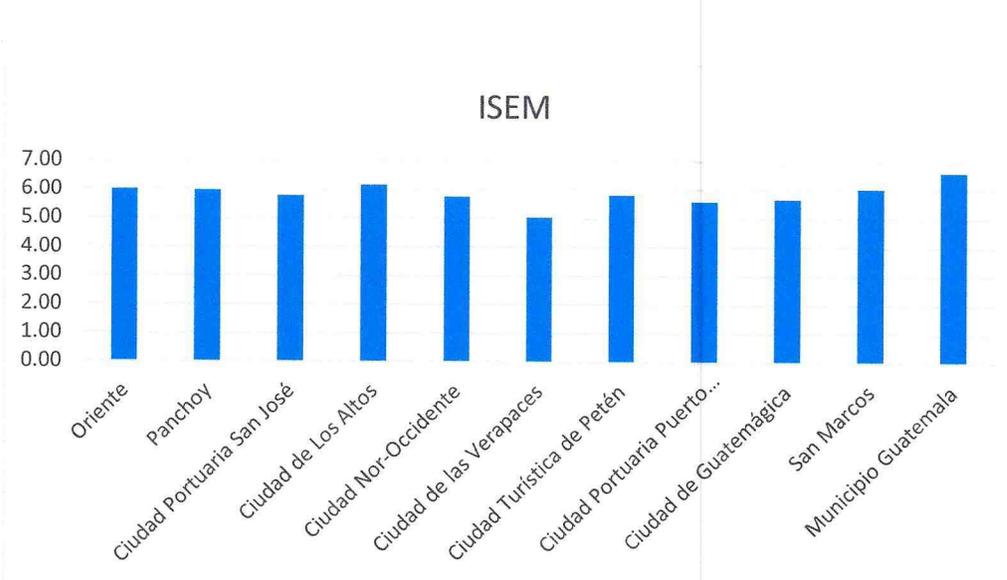


GRÁFICA No. 5. Comparación entre Ciudades Intermedias en base al Ranking Municipal. Fuente: Elaboración Propia. Datos: : Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia –SEGEPLAN-.

Otras gráficas asociadas a los índices de referencia para diagnósticas Ciudades Intermedias



GRÁFICA No. 6. Comparación entre Ciudades Intermedias en base al Índice de Calidad de Vida Urbana. Datos: INE, SEGEPLAN.



GRÁFICA No: 7. Comparación entre Ciudades Intermedias en base al Índice Socio Ecológico Municipal. Datos: Instituto de Ambiente y Recursos Naturales –IARNA-, Universidad Rafael Landívar.

b) Informe resumido de reuniones y actividades

Durante el mes se tuvo diversas reuniones de coordinación, de las cuales cito algunas a continuación:

- Reunión de trabajo con el equipo de Asesores Territoriales que actualmente caracterizan las Ciudades de Guatemática, Ciudad de Los Altos, Ciudad Turística Valle de Panchoy, Ciudad Portuaria San José, Ciudad de Oriente y Ciudad Noroccidente.
- Reunión de Coordinación para conformación de nuevo equipo de trabajo con la Directora Ejecutiva de PRONACOM.
- Reuniones de Coordinación e implementación de nuevas líneas de acción con equipo del Plan de la Alianza para la Prosperidad de Triángulo Norte.
- Reunión con socios de la Ruta (parte del PAPTN), como lo son delegados de USAID y la Embajada de Estados Unidos.
- Revisión y preparación de productos para el proceso de pago respectivo de los Asesores Territoriales de las Ciudades Intermedias.
- Revisión y seguimiento de presentación de papelería para nuevas contrataciones (4 asesores)
- Seguimiento a la entrega de productos por parte de los Asesores Territoriales.
- Seguimiento al proceso de apoyo financiero por parte de PRONACOM a Grupo Gestores.
- Seguimiento a carta de reiteración de apoyo al proyecto sobre cadenas de valor del Cacao, lo cual es seguimiento del equipo del PAPTN.
- Búsqueda y recuperación de la información sobre proyectos del Componente 4 del año 2018 para traslado a la Asesora Técnica de Unión Europea.
- Seguimiento y organización de tres grupos de talleres en los cuales se mostrará por parte de la Asistente Técnica de Unión Europea y la Metodología creada para la formulación de proyectos, de los tres talleres el primero se llevará a cabo el 06, 07 y 08 de agosto próximo.
- Seguimiento y elaboración de Agenda del Asesor General en Desarrollo Económico Territorial para establecer reuniones de seguimiento y giras de trabajo a campo.
- Apoyo administrativo a todos los asesores territoriales en general.
- Seguimiento al apoyo brindado por GIZ, en materia de alcance de los objetivos previstos.
- Control de calidad de los productos entregados por los asesores territoriales.
- Seguimiento a la recaudación de medios de verificación por parte de los asesores territoriales.
- Reporte de metas físicas ejecutadas del POA 2,019.
- Reporte semanal de reuniones calendarizadas para la Unidad de Territorios.

c) INFORME DE REPORTES INSTITUCIONALES, AVANCE DE INICIATIVAS Y PROYECTOS DE ACOMPAÑAMIENTO

- Se trató de recopilar los medios de verificación correspondientes al primer cuatrimestre del año para lograr alcanzar las metas físicas del POA 2019.
- Se estableció un nuevo sistema para los Asesores territoriales en el cual deben anticipar las reuniones que tendrán durante la semana próxima siguiente y enviar la información para que la Directora Ejecutiva autorice las mismas.
- Se creó una matriz de seguimiento a la entrega de productos por parte de los asesores actualmente contratados.
- Se avanza en el cumplimiento de los compromisos adquiridos previamente sobre la cooperación técnica con GIZ relativos a la "Metodología, manuales operativos y validación de las estrategias territoriales de competitividad".
- Se ha dado seguimiento a la actualización de reportes institucionales.
- Se actualizó la matriz institucional de seguimiento para el mes de julio.

d) RESUMEN DE LOS PRODUCTOS DE COMUNICACIÓN GENERADOS POR EL EQUIPO DE GESTIÓN TERRITORIAL

- Se solicitó al equipo de comunicación de PRONACOM la elaboración de un brouchure con información sobre las Ciudades Intermedias.
- Se solicitó la elaboración de una invitación para el taller sobre "Formulación de Proyectos" que tiene a su cargo la asesora de Unión Europea que elaboró la metodología sobre "Formulación de Proyectos".
- Se tramitó la elaboración de diplomas de participación para el taller sobre "Formulación de Proyectos".
- Invitación para Reunión de articulación institucional para implementar la Política Nacional de Competitividad en Puerto Barrios Izabal.
- Se solicitó apoyo en tema de cobertura para los talleres de "Formulación de Proyectos".

e) A continuación se presenta algunas fotografías de soporte de las reuniones que se mencionan anteriormente.

Medios de verificación del primer cuatrimestre:

Ejemplo de Lista de Asistencia a Reuniones

MINISTERIO DE ECONOMÍA
8 AVENIDA 10-45 ZONA 01

Nombre de la Actividad: Taller Promoción y Divulgación de Políticas Nacionales - Competitividad y Empleo Digno y la Ley de Emprendimiento
 Fecha: 28-05-2019 Lugar: Huehuetenango Responsable del Evento: Sherita Martínez

Nº	NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS	ORGANIZACIÓN/INSTITUCIÓN	TÉLEFONO	FORMA ELECTRÓNICA	SESO P. M.	FECHA DE NACIMIENTO	EDAD	A) PUEBLOS	B) COMUNIDAD LINGÜÍSTICA	C) SECTOR	Nº DE DIR.	MUNICIPIO (de nacimiento)	DEPARTAMENTO (de nacimiento)	FIRMA
1	Carla Horta Merdy Martiny	INACOP	7450892	carlamartines 12130@gmail.com	✓	16/02/79	40		25	6	244 5217 1301	Huehuetenango	Huehuetenango	
2	Meliana B. López	MINEDUC	40006974	mblopez@ mineduc.gob.gt	✓	12/10/67	51	3	25	6	1860 74692 1301	Huehuetenango	Huehuetenango	
3	Milvia May DOLIBERO ROSA MENDOZA GONZALEZ	SEKREPOL	3393	milvia.may@ zonaviatiboa.com	✓	31 8/2	49	3	25	6	2497 2435 0801	Toto	Toto	
4	Karin Rivas Rosalva MORALES	CIV-CAMINOS	3167 5402	karinrivas@ caminos.com.gt	✓	30/07 1980	38	3	25	6	162601298 1301	HUEHUETENANGO	HUEHUETENANGO	
5	Francisco Arshier Méndez López	MINTED	4101 4178	karinrivas@ minted.org.gt	✓	30/11/75	33	3	25	6	2742 7818 0101	Mixco	Guatemala	
6	Cristina Grande Ordóñez	MIDES	3018 1221	francisco@ mides.org.gt	✓	18/11/81	34	3	25	6	1648 7044 1301	Huehuetenango	Huehuetenango	
7	Jonathán Chavez	MIDES	5031 1335	grandecristina@ cognosil.com	✓	24/01/85	34	3	25	6	2446 2752 2001	Huehuetenango	Huehuetenango	
8	Geosy A. M. Daza	Praxem	510493 46	jonathan@ praxem.com	✓	28/03 75	41	7	75	6	141900450 1110	Latacán	San Marcos	
9	Rayden Carr Caldéron	Praxem	469052 2380	rayden@ praxem.com	✓	13/12/68	51	3	25	1	2544664 522001	Chiquimula	Chiquimula	
10		MINECO	6546 2894	rayden@ mineco.com	✓	22-12 1985	33	3	25	6	1941 9033 1301	Huehuetenango	Huehuetenango	

A) PUEBLOS:
 1= Xinka
 2= Garfuna
 3= Ladino
 4= Extranjero
 5= Maya
 6= Sin información

B) Comunidad Lingüística:
 1= Achi
 2= Akateka
 3= Awakateka
 4= Ch'orti
 5= Chujutika
 6= Chuj
 7= Itz'at
 8= Ixil
 9= Jakalteka
 10= K'iche'
 11= Kaqchikel
 12= Mam
 13= Mopan
 14= Poqomam
 15= Poqomchi'
 16= Q'eqchi'
 17= Q'eqchi'
 18= Sakapulteka
 19= Spak'apense
 20= Tektika
 21= T'utujil
 22= Uspanteka
 23= Xinka
 24= Garfuna
 25= Idioma Español
 26= Idioma Extranjero
 27= Sin información

C) Sector:
 1= Servicios
 2= Comercio
 3= Agroindustria
 4= Industria
 5= Artesanía
 6= Gobierno
 7= Academia

Ejemplo de Medios de Verificación para cumplimiento de metas físicas POA

8. ANEXOS



ACTA No- 3-2019
MESA DEPARTAMENTAL DE COMPETITIVIDAD DE ESCUINTLA.

En la ciudad de Escuintla, Departamento de Escuintla, el once de julio de 2019, siendo las ocho horas con treinta minutos, reunidos en el salón de reuniones del Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales de Escuintla, nos reunimos las siguientes personas: Ingeniero Héctor René Gutiérrez de PRONACOM, Licenciada Silvia Arriola Franco de CUNSUR/USAC, Licenciada Verónica Nicolás COFREDEH, Licenciada Carmen Cruz MINFECO/DIACO, Prof. Héctor López de Gobernación Departamental, Celia Melgar del SICEP/COEDE, Ingeniero Héctor Leonel Gutiérrez del MARN, Licenciada Patricia Ortiz y el Ingeniero Juan Pablo Ligorria de PRONACOM para dejar constancia de la reunión de la Mesa Departamental de Competitividad de Escuintla, procediéndose de la siguiente manera: **PRIMERO:** Licenciada Carmen Cruz ofrece la bienvenida a los participantes y hace recordatorio de compromisos adquiridos previamente, indica que la Feria de Empleo está realizando MINTRAB en esta fecha, el Ingeniero Gutiérrez expresa la imposibilidad de darle seguimiento Proyecto de Emprendimiento acelerado (Bootcamp) con ENACTUS, propuesto por Jaguar Energy. **SEGUNDO** El ingeniero Héctor René Gutiérrez hace presentación "Retomando la MDCF 2019, en ésta se hace del conocimiento a nuevos asistentes del esquema de trabajo y resultados a la fecha de la Mesa de Competitividad y la importancia de seguir la coordinación con COCELEU. **TERCERO:** El Ingeniero Juan Pablo Ligorria, con base a los avances y logros realizados en el proceso de implementación y socialización de la Política Nacional de Competitividad, brinda conocimiento de las perspectivas y necesidades de desarrollo de las ciudades intermedias. Ofrece diversos enfoques de la dinámica territorial y perspectivas de desarrollo de Clústers, hace énfasis en priorizar el sector construcción, sector de logística y transporte y el sector turístico como elementos estratégicos del desarrollo y la competitividad. Responde diversas consultas y presenta a los miembros de la mesa los folletos preparados por PRONACOM para cada sector productivo. **CUARTO** El Ingeniero Héctor René Gutiérrez, hace una presentación del estatus, actividades y logros realizados por la Mesa Departamental de competitividad, su vinculación a planteamientos de la Política Nacional de Competitividad y la importancia del desarrollo de proyectos. Así mismo solicita a la Mesa aprobar para seguimiento los siguientes proyectos:

PROYECTO	PERFIL	AÑO	RESPONSABLE	ENFOQUE	Territorio	AVANCE DE GESTIÓN
Estrategia Turística, Ruta del Sol Valles y Volcanes	SI	2014	PRONACOM, San José, MDCF	Competitividad Regional	Panchay San José	Aprobado por COFREDEH y COEDE. Clúster Lengua, Socheaque y Escuintla. Seguimiento en acciones locales.
Mejoramiento Tramo Carretera Santa María de Jesús a Palín.	SI	2014	COFREDEH y Gobernación departamental	Competitividad Regional	Panchay San José	Proyecto que retoma valor como alternativa a la ruta nacional 14, por la zona del volcán de fuegos.
Mejoramiento Tramo Carretera Transversal Norte, Masagua, Escuintla.	SI	2018	Municipalidad de Masagua	Desarrollo Local	San José Masagua	Coordinación Establecimiento municipal Masagua.

(Handwritten marks and signatures on the left side of the table)

(Handwritten signatures and stamps of the participants: COFREDEH, SICEP/COEDE, MINFECO, CUNSUR/USAC)

Ejemplo de invitaciones solicitada para talleres



Programa
Mipymes y Cooperativas



PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD DE GUATEMALA

El Ministerio de Economía por medio del Programa Mipymes y Cooperativas,
financiado por la Unión Europea,
y el Programa Nacional de Competitividad tienen el honor de invitarle al:

"Taller de Formulación de Proyectos para Mesas de Competitividad"

Hotel Clarion, Sala Cristales
08:00 a 17:00 hrs.
6, 7 y medio día del 8 de agosto del 2019

confirmaciones a: monitoreoterritorios@pronacom.org

5. Bibliografía y Referencias electrónicas

Política Nacional de Competitividad 2018-2032 –PRONACOM-.

Informe de la Estrategia de Articulación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible al Plan y la Política Nacional de Desarrollo K'atun: Nuestra Guatemala al 2032.

Instituto Nacional de Estadística Guatemala -INE-

<https://www.ine.gob.gt/index.php/estadisticas>

Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas.

<https://www.ine.gob.gt/sistema/uploads/2014/02/26/L5pNHMXzxy5FFWmk9NHCrK9x7E5Qqvvy.pdf>

Índice Socio Ecológico Municipal

<http://www.infoiarna.org.gt/ISEM/gu%C3%ADa%20de%20lectura%20de%20la%20herramienta%20ISEM.pdf>

<https://principal.url.edu.gt/index.php/2-conoce-url/129-instituto-de-investigacion-y-proyeccion-sobre-ambiente-natural-y-sociedad-iarna>

<http://www.infoiarna.org.gt/acerca-de-iarna/>

Índice de Competitividad Local

<https://www.fundesa.org.gt/indices-y-evaluaciones-de-pais/indices-de-competitividad-local>

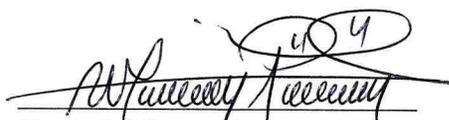
Ranking Municipal

http://ide.segeplan.gob.gt/ranking/ranking_portal/programas/rnk_index.php

MINISTERIO DE ECONOMÍA
PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD –PRONACOM-

PRODUCTO 2

WENDY PAOLETTE MÉNDEZ GONZÁLEZ
Asesor en gestión, monitoreo y seguimiento de las Ciudades Intermedias
Contrato de Servicios Profesionales PNC-108-062-189-2019



Firma del Contratista

Vo.Bo.



~~Francisca de Jesús Cárdenas Morán~~
DIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

Guatemala, agosto de 2019

Resumen Ejecutivo

En el marco de la Política Nacional de Competitividad la cual, se estructura bajo tres lineamientos estratégicos denominados **11-11-9** (11 clústeres con el mayor potencial de generación de empleo; 11 prioridades que Guatemala debe atender en materia de competitividad; y, 9 territorios aptos para consolidarse como ciudades intermedias y en atención a la implementación de la misma, el Programa Nacional de Competitividad de Guatemala -PRONACOM-, ha establecido un plan estratégico 2019-2023 en el que se establecen las líneas de acción que permitirán implementar los lineamientos a corto y mediano plazo que incidan en la mejora de las condiciones y calidad de vida de las personas a nivel nacional, las 11 prioridades que Guatemala debe atender en materia de competitividad, deberán contener las limitantes verticales de nivel nacional y las limitantes horizontales de nivel sectorial.

De esa misma cuenta y en atención a los lineamientos propuestos por la Política, se lleva a cabo el presente documento, el cual contiene la recopilación de la información de los clústeres identificados previamente para las siguientes ciudades intermedias; Ciudad Intermedia Los Altos, Ciudad Intermedia Guatemárgica, Ciudad Intermedia Nor Occidente, Ciudad San Marcos, Ciudad Turística Valle de Panchoy y Ciudad Portuaria San José.

Así mismo, se presentan los indicadores que pretende unificar la información relacionada a los clústeres identificados para cada ciudad intermedia por los asesores territoriales y de esta manera tener una base para su fácil comprensión, cabe mencionar que cada ciudad intermedia por sus diferentes características y condiciones, representa un universo de estudio con necesidades especialísimas en cada territorio y por lo tanto se deberá considerar las mismas al momento de abordar cada una individualmente.

En atención a lo establecido anteriormente, el presente documento corresponde al PRODUCTO No. 02 de la presente asesoría según los términos de referencia.

TABLA DE CONTENIDO

Introducción.....	1
Aspectos Metodológicos.....	2
Compilación de la Identificación de Clústeres para seis Ciudad Intermedia y sus Indicadores.....	5
• Ciudad Intermedia de Los Altos	
• Ciudad Turística Guatemática	
• Ciudad Nor Occidente	
• Ciudad San Marcos	
• Ciudad Turística Valle de Panchoy	
• Ciudad Portuaria San José	
Propuesta de Indicadores.....	17
Anexos.....	19

INTRODUCCIÓN

En base del desarrollo e implementación de la Política Nacional de Competitividad, la cual nos plantea su estrategia de implementación denominada 11-11-9 (11 clústeres con el mayor potencial de generación de empleo, 11 prioridades que Guatemala debe atender en materia de competitividad, y 9 territorios aptos para consolidarse como ciudades intermedias), la cual basa sus fundamentos conceptuales en los 12 pilares empleados por el Foro Económico Mundial, incorporando adicionalmente dos pilares transversales: sostenibilidad social y sostenibilidad ambiental, se desarrolla la presente recopilación de la información sobre los clústeres identificados para seis ciudades intermedias.

De igual forma la implementación de la Política, busca contribuir al mejoramiento del ¹desempeño de los clústeres productivos con mayor potencial de generación de empleos formales y productivos, para incluir a más guatemaltecos en la fuerza laboral mediante la mejora de las condiciones de competitividad priorizadas a nivel nacional y local, en nueve territorios aptos para el desarrollo, para consolidarse como Ciudades Intermedias, las cuales optimizarían la cobertura de servicios básicos, proporcionarían una respuesta a la dinámica económica, política y social entre lo urbano y lo rural y garantizarían el movimiento de personas, mercancías, capitales y conocimiento. Todo lo anterior, con la finalidad de que el crecimiento económico contribuya a mejorar la recaudación fiscal y con ello lograr mejorar la atención a la agenda social y así contribuir en la mejora de condiciones de vida de todos los habitantes del país.

En ese sentido se plantea en el presente documento una recopilación de la información sobre los clústeres identificados para las ciudades intermedias de: Ciudad Intermedia Los Altos, Ciudad Intermedia Guatemática, Ciudad Intermedia Nor Occidente, Ciudad San Marcos, Ciudad Turística Valle de Panchoy y Ciudad Portuaria San José, así como una propuesta de indicadores que pretende exponer la data de las ciudades anteriormente mencionadas, cabe mencionar que la información proporcionada por los asesores es muy diversa en su contenido y escasa en aspectos relevantes por lo que se limita la calidad de indicadores que se pueden sacar de los análisis antes mencionados, sin embargo al final del documento se plantea una propuesta de indicadores que podrían ayudar a la medición de los clústeres y sus potenciales de desarrollo, así como también su avance en el tiempo.

¹Fuente: Política Nacional de Competitividad, del Programa Nacional de Competitividad (2018)

ASPECTOS METODOLÓGICOS

Según la información de referencia establecida en el Programa Nacional de Competitividad, un clúster se refiere a ²“vinculación sectorial orientada a la generación de valor durante una cadena de producción mucho más amplia que la del sector; por lo que la clasificación de los mismos, parte de la premisa de que la generación de empleos productivos va estrechamente ligada a la agregación de valor durante cada eslabón de la cadena. Tenemos también la decisión de ³“Es una agrupación de empresas e instituciones relacionadas entre sí, pertenecientes a un mismo sector o segmento de mercado, que se encuentran próximas geográficamente y que colaboran para ser más competitivos”.

Los lineamientos base que se han tomado en cuenta para la identificación de clústeres son los siguientes:

- Pertinencia a un mismo segmento de negocio,
- Concentración geográfica
- Existencia de cierta masa crítica
- Demanda (no solo local)
- Presencia de eslabones de la cadena de valor.

La identificación de clústeres, parte inicialmente de 25 que fueron analizados y priorizados por el estudio de Dalberg-2012 e integrados a la propuesta “Mejoremos Guate”. En la siguiente ilustración se identifican estos 25 clústeres.

² Mejoremos Guate, 2016.

³ Viceministerio de Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa, 2015.

Integración de la información para los 25 clústeres productivos incluidos en el análisis de "Mejoremos Guate" (Dalberg: 2012)



Figura No. 1. Fuente: Mejoremos Guate 2012.

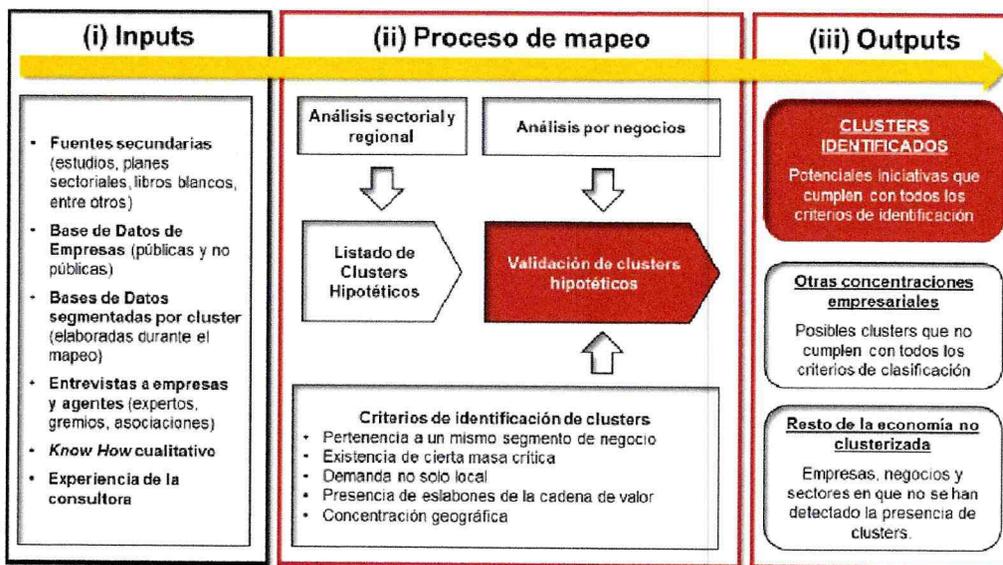
A partir de estos 25 clústeres, se han establecido prioritariamente en la Política Nacional de Competitividad, 11 de ellos, los cuales son:

- Forestal y muebles
- Frutas y vegetales
- Alimentos procesados
- Turismo
- Construcción
- Textil y calzado
- TICs y Contact Centers
- Manufactura ligera
- Transporte y logística
- Bebidas

- Metalmecánica

Identificación: La identificación de clústeres se realiza en función de la metodología utilizada en el documento denominado: “Elaboración de un mapeo de clústeres en el Perú”, Elaborado por: Consorcio Cluster Development- Metis Gaia – Javier D’ávila Quevedo, para el Consejo Nacional de Competitividad. En la siguiente ilustración se puede observar el esquema metodológico que se ha empleado para el mapeo de clústeres.

Figura 2: Esquema metodológico general del mapeo de clusters



Fuente: Cluster Development
Elaborado por Consorcio Cluster Development- Metis Gaia – Javier D’ávila Quevedo

Figura No. 02. Fuente: “Elaboración de un mapeo de clusters en el Perú”, Elaborado por: Consorcio Cluster Development- Metis Gaia – Javier D’ávila Quevedo, Noviembre del 2013.

COMPILACIÓN DE LA IDENTIFICACIÓN DE
CLÚSTERES PARA CADA CIUDAD
INTERMEDIA Y SUS INDICADORES

CIUDAD INTERMEDIA DE LOS ALTOS

CLÚSTERES DE LA POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD	CLÚSTERES IDENTIFICADOS EN LA CIUDAD INTERMEDIA	CLÚSTER (ES) DE MAYOR INCIDENCIA	CLÚSTER (ES) DE MENOR INCIDENCIA	INDICADORES
Frutas y Vegetales	Vegetales		X	2000 empleos
	Bebidas			985 empleos
Turismo y Servicios de Salud Turismo y Servicios de Salud	Turismo		X	4000 empleos
	Turismo Médico	X		5 empleos
TIC'S, Software y Contact Centers	TIC'S		X	Telus más de 700 empleos
Construcción	Construcción		X	5000 empleos
	Bienes Raíces	X		
Otros	Escuelas de Español		X	30 escuelas
	Educación			1200 empleos

Tablas de elaboración Propia con datos extraídos del producto No. 1 de los asesores territoriales.

CIUDAD TURÍSTICA GUATEMÁGICA

CLÚSTERES DE LA POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD	CLÚSTERES IDENTIFICADOS EN LA CIUDAD INTERMEDIA	CLÚSTER (ES) DE MAYOR INCIDENCIA	CLÚSTER (ES) DE MENOR INCIDENCIA	INDICADORES
Forestal, Muebles, Papel y Hule	Hule		X	700 empleos
Alimentos Procesados	Alimentos Procesados	X		1500 empleos
Bebidas	Bebidas		X	350 empleos
Turismo y Servicios Médicos	Turismo			3000 empleos
	Hotelero	X		1900 empleos

Tablas de elaboración Propia con datos extraídos del producto No. 1 de los asesores territoriales.

CIUDAD DE NOR OCCIDENTE

CLÚSTERES DE LA POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD	CLÚSTERES IDENTIFICADOS EN LA CIUDAD INTERMEDIA		CLÚSTER (ES) DE MAYOR INCIDENCIA	CLÚSTER (ES) DE MENOR INCIDENCIA	INDICADORES
	Frutas	Vegetales	X		
Frutas y Vegetales					Incremento a la producción, generación de empleo, producto interno bruto
Alimentos Procesados	Alimentos	Procesados		X	Generación de empleo, producción, generación de divisas, Producto Interno Bruto.
Turismo y Servicios de Salud	Médicos				Generación de empleo, generación de divisas, Producto Interno Bruto.
	Clínicas Médicas				
	Hospitales		X		
	Hoteles				
	Hospedaje				
	Médicos				

CLÚSTERES DE LA POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD	CLÚSTERES IDENTIFICADOS EN LA CIUDAD INTERMEDIA	CLÚSTER (ES) DE MAYOR INCIDENCIA	CLÚSTER (ES) DE MENOR INCIDENCIA	INDICADORES
Construcción	Albañilería	X		Generación de empleo, generación de divisas, Producto Interno Bruto.
	Bloquerías			
	Ventas de Piso			
	Herrerías			
	Ventanerías			
	Materiales eléctricos			
	Ferreterías			
Educación	Centros Educativos a nivel pre primaria, nivel primaria, básico, diversificado y universitario Docentes Academias Librerías y	X		Generación de empleo

CLÚSTERES DE LA POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD	CLÚSTERES IDENTIFICADOS EN LA CIUDAD INTERMEDIA	CLÚSTER (ES) DE MAYOR INCIDENCIA	CLÚSTER (ES) DE MENOR INCIDENCIA	INDICADORES
	Papelerías			
	Transporte Público		X	
	Servicios de Internet		X	

Tablas de elaboración Propia con datos extraídos del producto No. 1 de los asesores territoriales.

CIUDAD DE SAN MARCOS

CLÚSTERES DE LA POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD	CLÚSTERES IDENTIFICADOS EN LA CIUDAD INTERMEDIA	CLÚSTER (ES) DE MAYOR INCIDENCIA	CLÚSTER (ES) DE MENOR INCIDENCIA	INDICADORES
Frutas y Vegetales	Hortalizas			Incremento de empleo, mano de obra calificada y mano de obra no calificada, Producto
	Verduras	X		

CLÚSTERES DE LA POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD	CLÚSTERES IDENTIFICADOS EN LA CIUDAD INTERMEDIA	CLÚSTER (ES) DE MAYOR INCIDENCIA	CLÚSTER (ES) DE MENOR INCIDENCIA	INDICADORES			
				Interno Bruto.			
Construcción	Albañilería	X		Incremento de empleo, mano de obra calificada y no calificada, Producto Interno Bruto.			
	Venta materiales de construcción						
	Ferreterías						
	Bloqueras						
	Ventanerías						
	Herrerías						
	Materiales eléctricos						
	Venta de Piso						
	Textil, Calzado		Sastrerías				Incremento de empleo, Producto Interno Bruto.
			Fábricas de prendas de Vestir				
Venta de Telas							
Venta de Hilos							
Fábricas de Calzado							
Peleterías			X				

CLÚSTERES DE LA POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD	CLÚSTERES IDENTIFICADOS EN LA CIUDAD INTERMEDIA		CLÚSTER (ES) DE MAYOR INCIDENCIA	CLÚSTER (ES) DE MENOR INCIDENCIA	INDICADORES
	Otros	Ganadería			
	Educación		X		

Tablas de elaboración Propia con datos extraídos del producto No. 1 de los asesores territoriales.

CIUDAD VALLE DE PANCHOY

CLÚSTERES DE LA POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD	CLÚSTERES IDENTIFICADOS EN LA CIUDAD INTERMEDIA		CLÚSTER (ES) DE MAYOR INCIDENCIA	CLÚSTER (ES) DE MENOR INCIDENCIA	INDICADORES
	Forestal, Muebles, Papel y Hule	Carpinteros			
	Mueblerías				
Frutas y Vegetales	Horticultores		X		Tecnificación agrícola
	Campesinos				

CLÚSTERES DE LA POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD	CLÚSTERES IDENTIFICADOS EN LA CIUDAD INTERMEDIA		CLÚSTER (ES) DE MAYOR INCIDENCIA	CLÚSTER (ES) DE MENOR INCIDENCIA	INDICADORES
	Procesadoras	Tostadores de Café			
Alimentos Procesados		X	X	X	Tecnificación y capacitación para el emprendimiento
	Tejedoras de telas y trajes típicos	X	X		Relevante en San Antonio Aguas Calientes, Santa María de Jesús, Santa Catarina Barahona y Pastores
Textiles, Confección y Calzado	Zapateros			X	
	Forjadores			X	Capacitación de la mano de obra
Metalmeccánica	Herreros				
	Artesanos	X	X		Relevante en Antigua Guatemala, Ciudad Vieja y Jocotenango.
Manufactura Ligera	Hoteleros			X	
	Restaurantes				
Turismo y Servicios de Salud	Operadores y Transporte de turismo	X	X		Capacitación del capital humano
	Imobiliarias			X	De interés en Antigua Guatemala

CLÚSTERES DE LA POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD	CLÚSTERES IDENTIFICADOS EN LA CIUDAD INTERMEDIA	CLÚSTER (ES) DE MAYOR INCIDENCIA	CLÚSTER (ES) DE MENOR INCIDENCIA	INDICADORES
Educación	Enseñanza de Idiomas	X		Profesionalización del recurso humano
	Educación			
	Cultura y Deporte			
	Servicios Profesionales			

Tablas de elaboración Propia con datos extraídos del producto No. 1 de los asesores territoriales.

CIUDAD PORTURIA SAN JOSÉ

CLÚSTERES DE LA POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD	CLÚSTERES IDENTIFICADOS EN LA CIUDAD INTERMEDIA	CLÚSTER (ES) DE MAYOR INCIDENCIA	CLÚSTER (ES) DE MENOR INCIDENCIA	INDICADORES
Transporte y logística	Navieras Almacenadoras Transporte Terrestre	X		Relevante en San José y Masagua

CLÚSTERES DE LA POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD	CLÚSTERES IDENTIFICADOS EN LA CIUDAD INTERMEDIA	CLÚSTER (ES) DE MAYOR INCIDENCIA	CLÚSTER (ES) DE MENOR INCIDENCIA	INDICADORES
Turismo	Hotel Restaurantes	X		Relevante en San José
Construcción	Inmobiliarias Pesca Hidrobiológicos Educación Técnica	X		Relevante en Masagua y San José
Agroindustria (Forestal, Muebles, Papel y Hule)	Cafetaleros Huleros Frutas Vegetales	X		Relevante en Escuintla, Masagua, San José y Santa Lucía Cotzumalguapa
Alimentos	Procesadoras Avicultores Porcicultores Ganaderos		X	Relevante en San José y Masagua.
Metalmecánica	Soldadores Herreros Mecánicos		X	

Tablas de elaboración Propia con datos extraídos del producto No. 1 de los asesores territoriales.

PROPUESTA DE INDICADORES

Dentro de la propuesta que se solicitó inicialmente a los asesores se debió recopilar la información correspondiente a cada ciudad intermedia siguiente:

- Clúster
- Empleos actuales
- Facturación actual
- Número de capacitaciones al año
- Número de Clientes
- Número de Proveedores
- Exportación (si o no)
- Cantidad exportada (si aplica)
- Sucursales
- Créditos de expansión
- Afiliaciones

Clúster	Empleos actuales	Facturación actual	Número de capacitaciones al año	Número de clientes	Número de proveedores	Exportación (si o no)	Cantidad exportada	Sucursales	Créditos de expansión	Afiliaciones

Sin embargo, no todos tuvieron acceso a datos de calidad o suficiente información como para determinar una homologación de las ciudades intermedias por lo que se propone el uso de los siguientes indicadores para determinar el avance en un futuro próximo pues se tendrá el registro previo y el actualizado para hacer la comparación:

- PIB (Producto Interno Bruto)
- ICL (Índice de Competitividad Local)
- ISEM (Índice Socio Ecológico Municipal)
- Población urbana
- Población indígena
- NBI (Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas)
- Ranking Municipal
- Tasa de Cobertura Eléctrica
- Índice de Analfabetismo

ANEXOS

Informe resumido de reuniones y actividades

Durante el mes se tuvo diversas reuniones de coordinación, de las cuales cito algunas a continuación:

- Reunión de trabajo con el equipo de Territorios, conformado por el Plan de la Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte y el equipo de Ciudades Intermedias.
- Reunión con socios de la Ruta (parte del PAPTN), como lo son delegados de USAID y la Embajada de Estados Unidos.
- Preparación de productos para el proceso de pago respectivo de los Asesores Territoriales de las Ciudades Intermedias, (foliado, escaneado, etc).
- Revisión y seguimiento de presentación de papelería para nuevas contrataciones (2 asesores).
- Seguimiento a la entrega de productos por parte de los Asesores Territoriales.
- Seguimiento al proceso de apoyo financiero por parte de PRONACOM a Grupo Gestores para el “V Congreso de Mesas de Competitividad”.
- Seguimiento al proceso de Logística y planificación del primer taller sobre “Formulación de Proyectos para Mesas de Competitividad” realizado el 06, 07 y 08 de agosto del año en curso.
- Seguimiento y coordinación de Agenda del Asesor General en Desarrollo Económico Territorial para establecer reuniones de seguimiento y giras de trabajo a campo, así como también atención a asignaciones por parte de Dirección Ejecutiva.
- Apoyo administrativo a todos los asesores territoriales en general.
- Control de calidad de los productos entregados por los asesores territoriales.
- Seguimiento a la recaudación de medios de verificación por parte de los asesores territoriales.
- Reporte semanal de reuniones calendarizadas para el equipo de Territorios.
- Reporte semanal de minutas recopiladas semanalmente.
- Apoyo técnico y logístico para la preparación de MED CAP’s, a llevarse a cabo del 26 al 30 de agosto, 03 y 04 de septiembre.
- Coordinación para el apoyo por parte de los Asesores Territoriales en el tema de “Brújulas de Inversión”.
- Apoyo en temas de revisión en la redacción de notas, memos, etc.
- Apoyo en la coordinación general del equipo Territorios.
- Elaboración de carpetas y reproducción de materiales para talleres sobre

“Formulación de proyectos para Mesas de Competitividad”.

- Elaboración de diplomas y gestión de firmas para entrega en talleres sobre “Formulación de proyectos para Mesas de Competitividad”.
- Se gestionó el trámite para la contratación de los hoteles en donde se realizarán los dos talleres sobre Formulación de Proyectos a realizarse en Quetzaltenango y Cobán próximamente.
- Se solicitó el material a ser utilizado durante el desarrollo de los talleres.
- Se gestionó la entrega de Retenciones de ISR e IVA para los consultores que facturaron sus respectivos productos.
- Se dio seguimiento al proceso de pago productos de los asesores territoriales.
- Se solicitó espacio en agenda de la Directora Ejecutiva para dar las palabras de apertura del primer taller sobre “Formulación de Proyectos para Mesas de Competitividad”, realizado en la ciudad capital.
- Se gestionó la aprobación del diseño de invitación y diplomas para los talleres sobre Formulación de Proyectos para Mesas de Competitividad por parte de MIPYMES de MINECO y Unión Europea.
- Se gestionó la participación de la Licda. Rocío Molina para dar palabras de apertura de la serie de talleres sobre formulación de proyectos.

c) INFORME DE REPORTES INSTITUCIONALES, AVANCE DE INICIATIVAS Y PROYECTOS DE ACOMPAÑAMIENTO

- Se elaboró un documento de soporte para el cumplimiento de metas físicas planteadas en el POA 2019 para el equipo de territorios.
- Seguimiento en el tema de anticipar las reuniones que tendrán todos los miembros del equipo durante la semana próxima siguiente y enviar la información para que la Directora Ejecutiva autorice las mismas.
- Se reportó la cantidad de pagos por cada asesor a cargo de equipo territorios, correspondiente al presente mes.
- Se avanza en el cumplimiento de los compromisos adquiridos previamente sobre la cooperación técnica con GIZ relativos a la “Metodología, manuales operativos y validación de las estrategias territoriales de competitividad”.
- Se ha dado seguimiento a la actualización de reportes institucionales.

- Se actualizó la matriz institucional de seguimiento para el mes de julio.
- Se elaboró un informe para el taller realizado el 06, 07 y 08 de agosto para la liquidación del mismo.
- Se coordinó la incorporación de fotos y listados de participantes dentro de las minutas que son reportadas por los asesores territoriales para un mejor control.
- Se reportó al Asesor General sobre el desarrollo del primer taller sobre “Formulación de Proyectos para Mesas de Competitividad”.

d) RESUMEN DE LOS PRODUCTOS DE COMUNICACIÓN GENERADOS POR EL EQUIPO DE GESTIÓN TERRITORIAL

Se solicitó al equipo de comunicación de PRONACOM la elaboración de:

- Elaboración de una invitación para el taller sobre “Formulación de Proyectos” que tiene a su cargo la asesora de Unión Europea que elaboró la metodología para Quetzaltenango.
- Elaboración de diseño de diplomas para entregar en el taller anteriormente mencionado.
- Cobertura y requerimientos de acompañamiento para el primer taller sobre Formulación de Proyectos.
- Actualización del nuevo contenido de indicadores para los mapas de Ciudades Intermedias, Plan de la Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte y Ruta hacia la Prosperidad, que actualmente se presentan en la página de PRONACOM.
- Cobertura y requerimientos para los MED CAP’s, próximos a realizarse.
- Cobertura y requerimientos para la implementación de las Mesas Técnicas contempladas en el Plan de la Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte.
- Elaboración del diseño de playeras para identificar a los voluntarios que asistirán a los MED CAP’s.

e) A continuación se presenta algunos ejemplos de soporte de las reuniones que se mencionan anteriormente.

- Ejemplo de Medios de verificación del primer cuatrimestre

Actividad:		Reunión de Mesa de Competitividad	
Objetivo:		Política Nacional de Competitividad	
Lugar: Oficinas de Mancomunidad de la Cuenca del Río Naranjo, MANCUERNA	Fecha: 16-07-2019	Hora de inicio	14:00
		Hora de finalización	17:00
Convocada por:	Política Nacional de Competitividad		
Asistentes	Nombre		
	Orsival Fuentes		
	José Alberto Chang Méndez		
	Juan Pablo Ligorria		
	Tomás Orlando Godinez		
Agenda	Tema	Responsable	

	1. Actividades que realiza Man- cuerna	Orsival Fuentes	
	2. Política Nacional de Competi- tividad	Juan Pablo Ligorria	
Desarrollo de la reunión:			
<p><u>Punto 1:</u> Presentación del que hacer de MANCUERNA, dentro del departamento de San Marcos, la cual tiene acción dentro de los cuatro municipios propuestos, para la Ciudad Intermedia de San Marcos, en la cual presento interés en la misma, debido al trabajo que viene realizando en el tema de cuenca, con estos cuatro municipios, en los cuales el apoyo hacia la Política Nacional de Competitividad</p> <ul style="list-style-type: none"> • 			
<p><u>Punto 2:</u> Presentación de la Política Nacional de Competitividad, en la cual se tocaron puntos de interés mutuo al apoyo hacia la propuesta de Ciudad Intermedia, también se hablo de las actividades económicas o clústeres, dentro, para el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes</p>			
Compromisos de la reunión:			
	¿Qué?	¿Quién?	¿Cuándo?
	Apoyo al pasar las boletas de encuesta del clúster o actividad económica de la construcción	MANCUERNA	En las actividades donde les competan a ellos

• Ejemplo de Lista de Asistencia a Reuniones

Nombre de la actividad: Reunión MANCUBERNA San Marcos
 Lugar: San Marcos
 Fecha: Martes 16 de julio de 2019

No.	NOMBRE	ORGANIZACION/INSTITUCION	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	SESO		A) PUEBLOS	B) COMUNIDAD LINGÜÍSTICA	C) SECTOR	NO. DE PPI	FIRMA
					F	M					
1	José Osvaldo González	PROSECURIA	55556665	topol@prosec.gob.gt	X	00	3	25	6	2202 21042 0701	
2	Jose D. Arang Mendez	PROSECURIA	51018341	jdang@prosec.gob.gt	X	14	3	25	6	191908190114	
3	Miriam Linares	PRONACOM	531923311	jlinares@pronacom.org	X	59	3	25	6	21735204273101	
4	Osvaldo Andrés Rodríguez	PROSECURIA	57120114	osvaldo.fortune@prosec.gob.gt	X	36	3	25	6	10414017331101	

Alfabetos: 1- Xinka, 2- Garifuna, 3- Ixil, 4- Itz'at, 5- Mam', 6- Sin informar
Comunidad Lingüística: 1- Ash', 2- Achi, 3- Awch'ek, 4- Gu', 5- Ch'ol, 6- Ch'uj, 7- Ixil, 8- Itz'at, 9- K'iche', 10- K'ekchi', 11- K'eqchi', 12- Mam', 13- Mopan, 14- Poq'omchi', 15- Poq'omchi', 16- Q'eqchi', 17- Q'eqchi', 18- Sipak'apen, 19- Sipak'apen, 20- Tz'utujil, 21- Tz'utujil, 22- Uspantán, 23- Xinka, 24- Xinka, 25- Idioma Español, 26- Idioma Español, 27- Sin informar, 28- K'iche'

SESO: F, M
A) PUEBLOS: 1- 1, 2- 2, 3- 3, 4- 4, 5- 5, 6- 6, 7- 7, 8- 8, 9- 9, 10- 10, 11- 11, 12- 12, 13- 13, 14- 14, 15- 15, 16- 16, 17- 17, 18- 18, 19- 19, 20- 20, 21- 21, 22- 22, 23- 23, 24- 24, 25- 25, 26- 26, 27- 27, 28- 28, 29- 29, 30- 30, 31- 31, 32- 32, 33- 33, 34- 34, 35- 35, 36- 36, 37- 37, 38- 38, 39- 39, 40- 40, 41- 41, 42- 42, 43- 43, 44- 44, 45- 45, 46- 46, 47- 47, 48- 48, 49- 49, 50- 50
B) COMUNIDAD LINGÜÍSTICA: 1- 1, 2- 2, 3- 3, 4- 4, 5- 5, 6- 6, 7- 7, 8- 8, 9- 9, 10- 10, 11- 11, 12- 12, 13- 13, 14- 14, 15- 15, 16- 16, 17- 17, 18- 18, 19- 19, 20- 20, 21- 21, 22- 22, 23- 23, 24- 24, 25- 25, 26- 26, 27- 27, 28- 28, 29- 29, 30- 30, 31- 31, 32- 32, 33- 33, 34- 34, 35- 35, 36- 36, 37- 37, 38- 38, 39- 39, 40- 40, 41- 41, 42- 42, 43- 43, 44- 44, 45- 45, 46- 46, 47- 47, 48- 48, 49- 49, 50- 50
C) SECTOR: 1- 1, 2- 2, 3- 3, 4- 4, 5- 5, 6- 6, 7- 7, 8- 8, 9- 9, 10- 10, 11- 11, 12- 12, 13- 13, 14- 14, 15- 15, 16- 16, 17- 17, 18- 18, 19- 19, 20- 20, 21- 21, 22- 22, 23- 23, 24- 24, 25- 25, 26- 26, 27- 27, 28- 28, 29- 29, 30- 30, 31- 31, 32- 32, 33- 33, 34- 34, 35- 35, 36- 36, 37- 37, 38- 38, 39- 39, 40- 40, 41- 41, 42- 42, 43- 43, 44- 44, 45- 45, 46- 46, 47- 47, 48- 48, 49- 49, 50- 50

- Ejemplo de Medios de Verificación para cumplimiento de metas físicas POA



Quiché

Departamento

En el marco del Plan Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte en el proceso de implementación de acciones priorizadas en los ejes de desarrollo del sector productivo, desarrollo del capital humano, mejorar la seguridad ciudadana y justicia y, fortalecimiento institucional. Fueron desarrolladas la(s) actividad(es) de:

TALLER "ELABORACION TECNICA DE PLANES DE NEGOCIOS"

Segunda fase

Durante la(s) jornada(s) se contó con la participación de (describir invitados, y anexe listado de participantes):

Milton Alexis Cano Vega

De los municipio(s):

Chicamán, Quiché

Nombre y Firma

Puesto: TÉCNICO EN DISEÑO

DPI: 3415 23925 1419

CHICAMÁN *Milton Alexis*

MILTON ALEXIS CANO VEGA

Milton Alexis

- Ejemplo de invitaciones solicitada para talleres



Programa Mipymes y Cooperativas



El Ministerio de Economía por medio del Programa Mipymes y Cooperativas, financiado por la Unión Europea, y el Programa Nacional de Competitividad tienen el honor de invitarle al:

"Taller de Formulación de Proyectos para Mesas de Competitividad"

Hotel Villa Real Plaza
(4a Calle, Quezaltenango)
08:00 a 17:00 hrs.
20, 21 y 22 de agosto del 2019

confirmaciones a: monitoreoterritorios@pronacom.org

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTOS

Por este medio hago **CONSTAR** que he recibido y leído el Producto abajo indicado de los servicios prestados dentro de la contratación titulada:

ASESORÍA EN GESTIÓN DE TALENTO

Que realizó: Nombre o título de los servicios de asesoría

MARIO RENE VELAZQUEZ LETONA
Nombre de la persona contratada

Como parte de los servicios de asesoría prestados al Programa Nacional de Competitividad, el cual recibo a entera conformidad porque cumplen con los Términos de Referencia del Contrato No.:

PNC-108-063-189-2019

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: Q 25,760.00

Se adjunta el Producto No.: 2

Titulado: Documento que contenga:

1. Programa de pasantías PRONACOM, con el objetivo de reclutar jóvenes talentos que puedan aprender del Programa Nacional de Competitividad y contribuir como estudiantes al desarrollo del país.
 - a. Contactar y generar visitas en las distintas universidades del país, para la presentación del proyecto.
 - b. Conferencias en Universidades con estudiantes de 3er y 4to año de diversas carreras universitarias.
 - c. Exposición de programa de pasantías en Universidades. Incluye memoria fotográfica.
 - d. Creación de base de datos interna institucional de estudiantes interesados en el programa de pasantías.
 - e. Generación de alianzas estratégicas con autoridades universitarias que permita la exposición del proyecto en sus instalaciones académicas. (Creación de base de datos).
 - f. Perfiles de pasantes seleccionados en distintos equipos de la institución.

Impreso en: 59
Cantidad en hojas

SI
Indicar si se adjunta en CD

Fecha de entrega del Producto: 19/08/2019

Revisión Técnica I [Firma]
Nombre y Firma

Ingrid A. Zelaya Florián
SUBDIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMIA

Aprobación del Producto:

Firma y sello: [Firma]
Francisca de Jesús Cárdenas Morán
DIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMIA

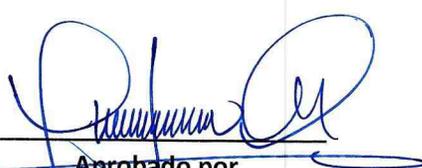
PRODUCTO DOS

PNC-108-063-189-2019

**“Asesoría en Gestión de Talento”
Programa Nacional de Competitividad.**



Mario René Velázquez Letona



Aprobado por
Francisca de Jesús Cárdenas Morán
DIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

RESUMEN EJECUTIVO

1. **Programa de pasantías PRONACOM, con el objetivo de reclutar jóvenes talento que puedan aprender del Programa Nacional de Competitividad y contribuir como estudiantes al desarrollo del país.**

Se logró hacer un programa de pasantías sostenible para las universidades de Guatemala. El objetivo principal era que iniciaran estudiantes a desarrollar sus pasantías en el Programa Nacional de Competitividad.

El programa de pasantías de PRONACOM estuvo abierto a estudiantes universitarios de cualquier parte de Guatemala y del mundo interesados en la competitividad, innovación, fortalecimiento institucional, marca país y economía, entre otros temas. A través de estas pasantías, los estudiantes tienen la oportunidad de enriquecer su experiencia académica desarrollando aptitudes profesionales y sociales.

Se logró iniciar con 5 pasantes de distintas universidades (Universidad Francisco Marroquín, Universidad Mesoamericana y Universidad Galileo).

- a. **Contactar y generar visitas en las distintas universidades, para la presentación del proyecto.**

Contactar y generar visitas a distintas universidades de Guatemala tuvo como objetivo llegar a presentar qué es el programa de pasantías del PRONACOM. Para que los estudiantes puedan optar por la realización de sus horas requeridas por la universidad como programa de pasantías o prácticas.

Se logró visitar distintas universidades:

- Universidad Panamericana de Guatemala (UPANA).
- Universidad Francisco Marroquín (UFM).
- Universidad del Istmo (UNIS).
- Universidad Rafael Landívar (URL).
- Universidad del Valle de Guatemala (UVG).
- Universidad Mesoamericana (UMES).
- Universidad Galileo.

Tuvo como logro el abrir espacios para que los estudiantes que aún no contaban con una institución para la realización de pasantías pudieran optar por el PRONACOM.

- b. **Conferencias en Universidades con estudiantes de 3er y 4to año de diversas carreras universitarias.**

Las conferencias con las distintas universidades tenían como objetivo que los estudiantes tuvieran una amplia explicación de que es el Programa Nacional de Competitividad. Lo que permitió que los estudiantes que quieren aplicar o aplicar a sus pasantías en PRONACOM estuvieran claros de que es PRONACOM y que tendría que realizar en la universidad.

Se logró durante este tiempo una conferencia en la universidad del valle de Guatemala, con una convocatoria de todas las facultades de la universidad.

c. Exposición del programa de pasantías en Universidades. Incluye memoria fotográfica.

Se expuso el programa de pasantías en conjunto con cada una de las conferencias sobre que es PRONACOM. El programa de pasantías y su exposición permitió que los estudiantes resolvieran todas las dudas sobre estar seguros de realizar su pasantía en la institución y a la vez, asegurar que se cumpliría con los estándares requeridos por su universidad.

d. Creación de base de datos internas institucional de estudiantes interesados en el programa de pasantías.

La base de datos interna para la institución del Programa Nacional de Competitividad permitió que se esté agilizando la búsqueda de nuevos perfiles para cubrir las áreas requeridas.

Esta base de datos quedó abierta para que la institución pueda manipular los datos y continuar creciendo en cantidad de estudiantes.

e. Generación de alianzas estratégicas con autoridades universitarias que permita la exposición de proyecto en sus instalaciones académicas. (creación de base de datos).

Las alianzas estratégicas con las universidades tuvieron como logro seguir en una comunicación constante con los decanos de las distintas facultades. Esto permitió que se siga creciendo y exponiendo qué es la institución y despertar un interés en los estudiantes para realizar sus pasantías en beneficio al desarrollo económico del país.

f. Perfiles de pasantes seleccionados en los distintos equipos de la institución.

El perfil de los pasantes de las distintas áreas de la institución logró que cada uno formalizara qué es lo que su pasante desarrollaría.

Adjunto en anexo se encuentra la hoja de vida de los estudiantes que ya están en el Programa Nacional de Competitividad.



MARIO RENÉ VELÁZQUEZ LETONA
Servicios profesionales como asesor en gestión del talento
Contrato No. PNC 108-063-189-2019
PRONACOM

Contenido

1. Programa de pasantías PRONACOM, con el objetivo de reclutar jóvenes talento que puedan aprender del Programa Nacional de Competitividad y contribuir como estudiantes al desarrollo del país. 4	
a. Contactar y generar visitas en las distintas universidades, para la presentación del proyecto.	5
Universidad Panamericana de Guatemala (UPANA).....	6
Universidad Francisco Marroquín (UFM)	7
Universidad del Istmo (UNIS).....	7
Universidad Rafael Landívar (URL).....	8
Universidad del Valle de Guatemala (UVG).....	11
Universidad Mesoamericana (UMES).....	13
Universidad Galileo.	14
b. Conferencias en Universidades con estudiantes de 3er y 4to año de diversas carreras universitarias.	15
Universidad Rafael Landívar.	16
Universidad Panamericana de Guatemala (UPANA).....	16
Conferencia Universidad del Valle de Guatemala.	26
c. Exposición del programa de pasantías en Universidades. Incluye memoria fotográfica.	29
d. Creación de base de datos internas institucional de estudiantes interesados en el programa de pasantías.	33
e. Generación de alianzas estratégicas con autoridades universitarias que permita la exposición de proyecto en sus instalaciones académicas. (creación de base de datos).	33
Base de datos contacto con Universidades	41
f. Perfiles de pasantes seleccionados en los distintos equipos de la institución.	42
g. Anexo	52
Hoja de vida Rodrigo Mucientes	52
Hoja de vida Annalucía Puentes.....	53
Hoja de vida Pablo del Valle.....	54
Hoja de vida Miranda Estrada.....	55
Hoja de vida Alejandra Barreno	57

1. Programa de pasantías PRONACOM, con el objetivo de reclutar jóvenes talento que puedan aprender del Programa Nacional de Competitividad y contribuir como estudiantes al desarrollo del país.

PRONACOM es el Programa Nacional de Competitividad del Ministerio de Economía; una instancia que busca facilitar los esfuerzos y alianzas interinstitucionales entre el sector público, sector productivo, sociedad civil y academia para impulsar el desarrollo de la competitividad del capital humano y empresarial de Guatemala.

Dentro del Programa Nacional de Competitividad se desarrolló un programa de pasantías, con la finalidad de tener un acercamiento con los jóvenes y futuros profesionales de nuestro país.

El programa de pasantías de PRONACOM estuvo abierto a estudiantes universitarios de cualquier parte de Guatemala y del mundo interesados en la competitividad, innovación, fortalecimiento institucional, marca país y economía, entre otros temas. A través de estas pasantías, los estudiantes tienen la oportunidad de enriquecer su experiencia académica desarrollando aptitudes profesionales y sociales.

Para PRONACOM, el programa de pasantías presentó la oportunidad para que el programa y sus iniciativas tengan impacto y se den a conocer entre el rango de jóvenes universitarios y futuros profesionales; además de abrir puertas para incorporar y formar a un equipo de jóvenes que podrían eventualmente convertirse en miembros del PRONACOM.

Algunos beneficios de realizar pasantías en PRONACOM:

- Ambiente laboral agradable y dinámico,
- Proyectos retadores para experiencias de aprendizaje reales según los intereses y capacidades del estudiante,
- Mentor durante el tiempo de la pasantía,
- Oportunidades de vinculación con futuros colegas y desarrollo profesional,
- Un mínimo de 250 horas de práctica,
- Constancia de cumplimiento de horas/proyecto al finalizar la pasantía.

Según el desempeño del pasante, se extenderán cartas de recomendación de los mentores y supervisores correspondientes. Nuestro programa de pasantías no ofrece ningún tipo de pago o remuneración.

Las pasantías se llevarán a cabo en las oficinas de PRONACOM, ubicadas en el Edificio Atlantis, zona 10. Dependiendo del proyecto, es posible que el estudiante pueda completar una parte de sus horas de pasantía al estilo *home office*, enfocándose en resultados y producto en lugar de horas presenciales.

Requisitos:

- Ser estudiante de al menos 3er año de las carreras convocadas (Relaciones Internacionales, Derecho, Ciencias Políticas, Administración, Diseño Gráfico, Periodismo, Economía, Auditoría, Educación, Ingeniería Industrial).
- Contar con computadora personal y acceso a internet.
- Hoja de Vida actualizada y firmada.
- Copia de DPI/Pasaporte
- Carta de recomendación original con información personal y de contacto de quien refiere.
- Carta de solicitud/motivación para la pasantía que incluya el número de horas requeridas.
 - Puede incluir también carta de la universidad detallando el requisito de facultad de las prácticas.

Al recibir la papelería completa, el equipo de PRONACOM seleccionó y contactó únicamente a los candidatos que pasaron a entrevista.

Al aceptar la oferta del programa de pasantías, el pasante presentó los siguientes documentos:

- Constancia de Carencia de Antecedentes penales vigentes.
- Fotografía tamaño cédula reciente (de estudio).

Las fechas de inicio, horarios, expectativas, entre otros aspectos, fueron acordadas por quien fue su jefe inmediato.

Los alumnos interesados enviaron su información digital a la Lic. Mario René Velázquez Letona por correo electrónico a la dirección mvelazquez@pronacom.org para iniciar sus pasantías en el PRONACOM.

a. Contactar y generar visitas en las distintas universidades, para la presentación del proyecto.

Contactar y generar visitas en distintas universidades se hizo a través de correo electrónico y llamadas telefónicas de las distintas universidades.

Dentro del programa de pasantías PRONACOM, se inició contactando a diferentes universidades. Entre ellas las siguientes (se adjuntan imágenes con los correos electrónicos enviados a las universidades):

- Universidad Panamericana de Guatemala (UPANA).
- Universidad Francisco Marroquín (UFM).
- Universidad del Istmo (UNIS).
- Universidad Rafael Landívar (URL).
- Universidad del Valle de Guatemala (UVG).
- Universidad Mesoamericana (UMES).
- Universidad Galileo.

Universidad Panamericana de Guatemala (UPANA).

La manera en que se trabajó este punto fue iniciar con la Universidad UPANA. La universidad tenía un acercamiento a PRONACOM por estar trabajando otros proyectos en conjunto. Debido a los convenios se facilitó la recepción de la cita, enviando un correo electrónico para proceder a la presentación del Programa de Pasantías.

La cita fue acordada directamente con Rodolfo Bay, Director General y Hayde Quiros, encargada del programa estudiantil.

La cita fue programada para el 05 de julio del 2019 en horario de 9:30 horas en las oficinas centrales del Programa Nacional de Competitividad.

Programa de pasantías Recibidos x ✕ 🖨️ 📧

Mario Velazquez <mvelazquez@pronacom.org>
para rbay, hquiros ▾ 5 jul. 2019 9:14 ☆ ↶ ⋮

Buenos días Hayde y Rodolfo,

Es un gusto contactarlos por este medio, Manuela Rodríguez de PRONACOM me refirió con ustedes.

En PRONACOM estamos iniciando nuestro **programa de pasantías**. Quisiera concretar una reunión con ustedes para explicar el proyecto que tenemos para este año y ver de que manera podemos hacer un proyecto que beneficie directamente a los estudiantes de la Universidad Panamericana.

Quedo a la espera de su respuesta para coordinar una cita.

atentamente,
...

Rodolfo Luis Bay Morenes <rbay@upana.edu.gt>
para Hayde, mí ▾ 5 jul. 2019 15:48 ☆ ↶

Saludos Hayde y Mario,

Yo por ahora tengo mi agenda abierta el miércoles a partir de las 9 am, jueves por la tarde, o viernes todo el día. Preferiblemente si nos podemos reunir el miércoles a las 9 am en PRONACOM, pues ya tengo una cita para dicho día ahí mismo con Manuela Rodríguez, a las 8 am.

Pendiente entonces de sus noticias, gracias y feliz fin de semana.

RB

Rodolfo Bay
Director General



Universidad Francisco Marroquín (UFM)

Con la UFM se abordó directamente con la facultad de Derecho. Llamando directamente a la universidad para contactar a la persona encargada de dicha facultad. La persona que se contactó fue la Licenciada María José Lamuño.

Luego de la llamada telefónica se acordó un correo electrónico solicitando una cita más formal. Accediendo a formalizar y asignando la cita para el jueves 18 de julio a las 12:00 horas.

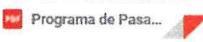
Mario Velazquez <mvelazquez@pronacom.org> 8 jul. 2019 15:35 ☆ ↶ ⋮
para peisa ▾

Estimado Mario,

Es un gusto saludarle por parte del Programa Nacional de Competitividad. Esperamos se encuentre bien y sus labores diarias se desarrollen con excelencia.

El motivo del presente es, solicitar una cita con su persona para poder presentar el programa de pasantías que estamos trabajando en PRONACOM. Adicionalmente, encontrará un documento adjunto que presenta más información sobre nuestro proyecto.

Quedo a la espera de su respuesta, gracias!

María José Lamuño de Mendoza <peisa@ufm.edu> 8 jul. 2019 18:55 ☆ ↶ ⋮
para mí ▾

Muy buenas tardes, deseándoles muchos éxitos en sus actividades.
Muy agradecida por su interés y apoyo a la Facultad de Derecho. Será un gusto conversar con Ustedes sobre el programa de Pasantías. Le quedaría bien el próximo jueves 18 a las 12 de la mañana.
Quedo atenta a su respuesta, Saludos cordiales,

Universidad del Istmo (UNIS)

Con la UNIS se abordó directamente con la facultad de Ingeniería, ya que ellos ven directamente los temas relacionados con todos los estudiantes de la universidad. La persona encargada de la facultad es Héctor Raúl de León.

Luego de la llamada telefónica se acordó un correo electrónico solicitando una cita más formal. Accediendo a formalizar y asignando la cita para el jueves 11 de julio a las 9:30 horas.

52

Programa de pasantías Recibidos x



Mario Velazquez <mvelazquez@pronacom.org>
para hdeleon

8 jul. 2019 15:33 ☆ ↶ ⋮

Estimado Héctor,

Es un gusto saludarle por parte del Programa Nacional de Competitividad. Esperamos se encuentre bien y sus labores diarias se desarrollen con excelencia.

El motivo del presente es, solicitar una cita con su persona para poder presentar el programa de pasantías que estamos trabajando en PRONACOM. Adicionalmente, encontrará un documento adjunto que presenta más información sobre nuestro proyecto.

Quedo a la espera de su respuesta, gracias!



HÉCTOR RAÚL DE LEÓN PACHECO <hdeleon@unis.edu.gt>
para mi

9 jul. 2019 8:02 ☆ ↶ ⋮

Mario:

Un gusto de saludarte, deseandote exitos en tus labores.

Tengo dos opciones para recibirte esta semana:

- 1. **Miércoles 10 de 10 a 12 horas.**
- 2. **Jueves 11 de 9 a 10:30 horas**

La próxima semana es difícil porque tenemos inicio de semestre y clases.

Me indicas cual te queda bien y solo te molestaría con tu número de DPI para la entrada en la Universidad, mi oficina está en el tercer nivel del edificio de biblioteca en la facultad de Ingeniería.

Quedo en espera de tu respuesta.

Atentamente.



El presente mensaje contiene información confidencial y privilegiada para uso exclusivo del destinatario(s). Cualquier uso, difusión o distribución por persona ajena está estrictamente prohibido. Si usted recibió este mensaje por error, notifíquelo al remitente, y elimínelo de su sistema.

Universidad Rafael Landívar (URL)

Con la URL se abordó directamente diferentes facultades (Ciencias económicas, Facultad de Humanidades y Facultad de Derecho), ya que la Universidad trabaja sus programas de pasantías de diferentes maneras.

En el caso de la Facultad de Ciencias Económicas se acordó cita con Claudia Moreno de la carrera de Relaciones Internacionales y Karina Estupiñan de la carrera de Administración de empresas. En el caso de Claudia Moreno se mandó correo a Mario Paredes, quien era el encargado de la carrera, sin embargo, contestó Claudia Moreno que ella sería la encargada debido a que el Licenciado Mario Paredes no laboraba más en la facultad, motivo por el cual el correo fue escrito con el nombre del Licenciado Mario.

De la Facultad de Humanidades con Miriam Madrid en la facultad de Comunicación. Facultad de derecho con el director Axel Romero, la cita fue programada por medio de Thelma Álvarez.

Luego de la llamada telefónica se acordó un correo electrónico solicitando una cita más formal.

- Facultad de Ciencias Económicas, carrera de Administración de empresas jueves 10 a las 10:00 horas y Relaciones Internacionales viernes 12 de julio a las 11:00 horas.
- Facultad de Humanidades, Ciencias de la comunicación martes 16 de julio a las 9:00 horas
- Facultad de derecho, bufete popular el viernes 19 de julio a las 11:00 horas.

Programa de Pasantías Recibidos x



Mario Velazquez <mvelazquez@pronacom.org>
para mirparedes ▾

8 jul. 2019 15:24 ☆ ↶ ⋮

Estimado Mario,

Es un gusto saludarle por parte del Programa Nacional de Competitividad. Esperamos se encuentre bien y sus labores diarias se desarrollen con excelencia.

El motivo del presente es, solicitar una cita con su persona para poder presentar el programa de pasantías que estamos trabajando en PRONACOM. Adicionalmente, encontrará un documento adjunto que presenta más información sobre nuestro proyecto.

Quedo a la espera de su respuesta, gracias!

...



Claudia Moreno <cmmoreno@urj.edu.gt>
para mi ▾

8 jul. 2019 17:56 ☆ ↶ ⋮

Estimado Mario, buenas tardes.

Le comento que el Doctor Mario Paredes ya no se encuentra en la Universidad, por lo que pongo a las órdenes para escuchar sobre el programa de pasantías.

El miércoles 10 o viernes 12 de julio podría recibirle a las 11:00 hrs.

Quedo a la espera de su confirmación.

Feliz tarde,



...

Programa de Pasantías Recibidos x



Mario Velazquez <mvelazquez@pronacom.org>
para aestupinan ▾

8 jul. 2019 14:59 ☆ ↶ ⋮

Estimado Karina,

Es un gusto saludarle por parte del Programa Nacional de Competitividad. Esperamos se encuentre bien y sus labores diarias se desarrollen con excelencia.

El motivo del presente es, solicitar una cita con su persona para poder presentar el programa de pasantías que estamos trabajando en PRONACOM. Adicionalmente, encontrará un documento adjunto que presenta más información sobre nuestro proyecto.

Quedo a la espera de su respuesta, gracias!



Ines Ana Karina Estupiñan Donis de Diaz <aestupinan@url.edu.gt>
para mi ▾

9 jul. 2019 22:08 ☆ ↶ ⋮

Excelente Licenciado, justo estamos en el período de confirmación de pasantía con estudiantes de último año de la carrera de Administración de Empresas y aún tenemos varios alumnos pendientes de definir su pasantía.

Si usted puede acercarse con nosotros en esta semana por la mañana ideal para concretar el apoyo mutuo.

Quedo muy pendiente de su confirmación.

Muchos saludos,

Licda. Karina Estupiñan de Díaz
Coordinadora Académica

Mario Velazquez <mvelazquez@pronacom.org>
para Ines ▾

10 jul. 2019 8:40 ☆ ↶ ⋮

Buenos días Ines,

Con gusto la puedo llegar a visitar el día de mañana jueves 10 por la mañana.

¿estaría bien si lego a las 11:00 am?

Saludos cordiales,

Ines Ana Karina Estupiñan Donis de Diaz <aestupinan@url.edu.gt>
para mi ▾

10 jul. 2019 13:28 ☆ ↶ ⋮

Excelente Licenciado, justo estamos en el período de confirmación de pasantía con estudiantes de último año de la carrera de Administración de Empresas y aún tenemos varios alumnos pendientes de definir su pasantía.

Si usted puede acercarse con nosotros en esta semana por la mañana sería ideal, me cuenta para coordinar su estacionamiento.

Muchas gracias y quedo atenta a su comunicación.

Saludos cordiales,

Licda. Karina Estupiñan de Díaz
Coordinadora Académica

Programa de Pasantías Recibidos x

Mario Velazquez <mvelazquez@pronacom.org>
para talvarez ▾ mié., 17 jul. 10:58 ☆ ↶ ⋮

Estimada Thelma Álvarez,

Es un gusto saludarle nuevamente por este medio, espero se encuentre muy bien.

Según lo conversado el día de ayer sobre el programa de pasantías PRONACOM. Adjunto encontrará dos documentos en PDF.

1. Perfil del puesto para pasantías.
2. Programa de pasantías.

Nuestro programa de pasantías requiere un mínimo de 250 horas, por lo que platicamos el día de ayer, ustedes piden a sus estudiantes 450 horas. No hay ningún problema con ello.

Para formalizar nuestro proceso, quisiera dar seguimiento a programar una cita con usted, quedando a la espera de su confirmación para que pueda visitarla.

Saludos cordiales,
...

Thelma Marina Alvarez
para mi ▾ mié., 17 jul. 12:24 ☆ ↶ ⋮

Estimado Mario, buenas tardes:

Agradezco su comunicación y le propongo las siguientes fechas:

Viernes 19 y lunes 22 de julio, a las 11:00 horas.

Quedo a la espera de sus noticias,

Mario Velazquez <mvelazquez@pronacom.org>
para Thelma ▾ mié., 17 jul. 14:14 ☆ ↶ ⋮

Buenos días Thelma,

Gracias por su pronta respuesta, confirmo la reunión para el día viernes 19 a las 11:00 horas.

Saludos cordiales,

Universidad del Valle de Guatemala (UVG)

Con la UVG se contactó vía telefónica a cada una de las distintas facultades. Cuando se enviaron los correos, Magda Cifuentes, asistente de Decanatura de la facultad de Educación respondió directamente que tenía estudiantes para realizar su pasantía en el programa. Sin embargo, se abordó de distinta manera. El decano Andrés Álvarez de la facultad de Ciencias Sociales convocó a todos los decanos de las distintas facultades para que se presentara el programa de pasantías del PRONACOM.

La cita fue programada para el lunes 15 de julio a las 14:15 horas en las instalaciones de la universidad del Valle de Guatemala.

Programa de pasantías Recibidos x

Mario Velazquez <mvelazquez@pronacom.org>
para aalvarez v

mar., 9 jul. 10:10 ☆ ↩

Estimado Andrés Alvarez ,

Es un gusto saludarle por parte del Programa Nacional de Competitividad. Esperamos se encuentre bien y sus labores diarias se desarrollen con excelencia.

El motivo del presente es, solicitar una cita con su persona para poder presentar el programa de pasantías que estamos trabajando en PRONACOM. Adicionalmente, encontrará un documento adjunto que presenta más información sobre nuestro proyecto.

Quedo a la espera de su respuesta, gracias!



Andrés Álvarez Castañeda <aalvarez@uvg.edu.gt>
para mí v

jue., 11 jul. 10:12 ☆ ↩

Estimado Mario, ¿cómo están para el lunes 15 a las 14:15? Estaremos varios decanos de la UVG.

A.



Andrés Álvarez Castañeda, MA
Decano
Facultad de Ciencias Sociales
aalvarez@uvg.edu.gt
Universidad del Valle de Guatemala
18 Avenida 11-95 Zona 15, Vista Hermosa III
Oficina G-105 Teléfono (502) 2369-5233 (directo) y 21456 (extensión)

Programa de pasantías Recibidos x

Mario Velazquez <mvelazquez@pronacom.org>
para mlcifuentes v

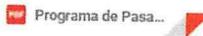
9 jul. 2019 10:15 ☆ ↩

Estimada Magda,

Es un gusto saludarle por parte del Programa Nacional de Competitividad. Esperamos se encuentre bien y sus labores diarias se desarrollen con excelencia.

El motivo del presente es, solicitar una cita con su persona para poder presentar el programa de pasantias que estamos trabajando en PRONACOM. Adicionalmente, encontrará un documento adjunto que presenta más información sobre nuestro proyecto.

Quedo a la espera de su respuesta, gracias!



Magda Cifuentes <mlcifuentes@uvg.edu.gt>
para mí ▾ 9 jul. 2019 12:30 ☆ ↩ ⋮

Le deseo buenas tardes

Agradezco su comunicación, le he comentado a la Decana de la Facultad y me indica que si es posible que nos pueda ayudar aclarando las siguientes dudas:

- Cuántos estudiantes pueden aplicar
- Cuántos espacios existen para las pasantías
- Qué temporalidad tiene cada pasantía

Agradeceremos su comunicación y quedamos a la espera de su respuesta para poder establecer la cita y quienes podrían participar

Mil gracias,

...

Mario Velazquez <mvelazquez@pronacom.org>
para Magda ▾ 9 jul. 2019 14:06 ★ ↩ ⋮

Buen día Magda,

Pueden aplicar los pasantes que ustedes quieran, todos pasan por un proceso en el que se les explica el programa directo que manejarían, con finalidad de que tengan la mejor experiencia laboral.

Actualmente requerimos 2 estudiantes.

La temporalidad es de 250 horas mínimas, pero si no estoy mal, uvg está pidiendo como mínimo 400. ¿Es correcto?

Si necesita algún tipo de información adicional, me lo puede hacer saber y con gusto le resuelvo las dudas.

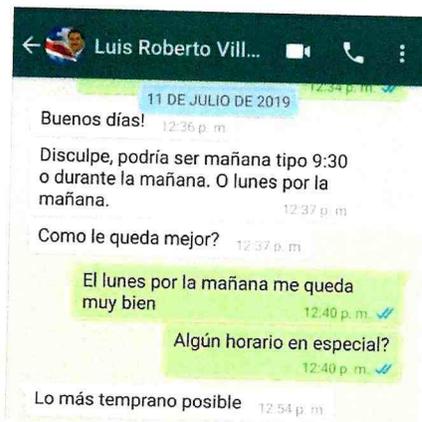
Saludos cordiales,

...

↩ Responder ➡ Reenviar

Universidad Mesoamericana (UMES)

Con la UMES se contactó directamente con el director de la facultad de ciencias de la comunicación, en este caso, el magister Luis Roberto Villalobos no dio su correo electrónico, quiso confirmar vía WhatsApp. Él mencionó que se le facilitaba más coordinar por esta vía, a pesar de que el proceso era distinto, se trabajó así para lograr conseguir la cita y presentar el programa de pasantías. La cita fue confirmada para el lunes 15 de julio a las 8:00 horas.



Universidad Galileo.

Con la Galileo no se logró una reunión formal, sin embargo, la coordinación quería publicar nuestras vacantes para pasantías en sus redes sociales. Debido a que no era el enfoque del programa de pasantías y la informalidad de trabajo, se optó por no continuar relación con la universidad. ya que se contactó dos veces, una primera no contestaron y en la siguiente llamada fue cuando respondieron.

Pasantias/Practicas Recibidos x



Mario Velazquez <mvelazquez@pronacom.org>
para coordinacionfacom

vie., 28 jun. 11:34 ☆ ↶ ⋮

Buen día,

Esperando se encuentren muy bien, me dirijo a ustedes por el siguiente motivo:

En el Programa Nacional de Competitividad, estamos iniciando un programa de pasantías. Actualmente estamos solicitando practicantes de las áreas de diseño gráfico e ingeniería en sistemas.

Adjunto encontrarán un documento en PDF en el cual está nuestra presentación como Institución y los requisitos de pasantía.

Agradezco desde ya su colaboración.

Saludos cordiales,



PRONACOM
Programa Nacional de Competitividad
Ministerio de Economía y Finanzas
Calle 13 de Septiembre No. 100, Zona Centro, Ciudad de Guatemala, Guatemala
Tel: +502 2222 1111 | www.pronacom.org

Mario Velazquez <mvelazquez@pronacom.org>
para coordinacionfacom

jue., 4 jul. 11:48 ☆ ↶ ⋮

Buen día!

Según lo platicado vía telefónica, quisiera hacer solicitud de una cita para coordinar un programa de pasantías (Adjunto se encuentra un archivo del programa).

De igual manera, podemos proporcionar charlas/conferencias sobre temas de innovación y emprendimiento para los estudiantes, de esta manera pueden conocer que es PRONACOM y si algún estudiante quiere unirse a nuestro proyecto, con gusto podemos valorar e involucrarlo.

Quedo al pendiente de sus comentarios,



PRONACOM
Programa Nacional de Competitividad
Ministerio de Economía y Finanzas
Calle 13 de Septiembre No. 100, Zona Centro, Ciudad de Guatemala, Guatemala
Tel: +502 2222 1111 | www.pronacom.org



Coordinación FACOM <coordinacionfacom@galileo.edu>
para mí

10 jul. 2019 9:27 ☆ ↩ ⋮

Buenos días y muchas gracias por tomar en cuenta a nuestros estudiantes para las pasantías que ustedes ofrecen.

Por el perfil de nuestros estudiantes, es un poco difícil que se interesen por pasantías, ya que la mayoría al segundo año de la carrera empiezan a emprender trabajos freelance que les dejan ingresos económicos, por obvias razones, sus intereses van más por contactos laborales.

Sin embargo, pueda ser posible que alguno esté interesado y para el efecto, podríamos colocar la información en nuestras redes sociales, para que el muchacho que esté interesado los contacten.

Siempre nos cuentan qué les parece la idea, y nuevamente, muchas gracias por tomar en cuenta a nuestros muchachos.

Saludos cordiales.

...

b. Conferencias en Universidades con estudiantes de 3er y 4to año de diversas carreras universitarias.

El programa de pasantías en el Programa Nacional de Competitividad es nuevo, motivo por el cual se pretendía formalizar con las universidades por medio de conferencias que permitió a los estudiantes de 3er y 4to año conocer que es PRONACOM y qué se está trabajando.

La base fundamental de la presentación fue creada por medio de la política nacional de competitividad.

El programa de pasantías fue creado para que los asesores del PRONACOM tenga un apoyo en sus actividades que realizan. Este fue el motivo por el cual se pidió apoyo directo a cada área para que presente que es lo que está trabajando durante el 2019.

Los asesores a los que se les solicitó apoyo:

- Amán Sánchez, asesor de área del proyecto de clima de negocios.
- Andrea Rabanales, asesor de área del proyecto clima de negocios.
- Luis Carlos Orellana, asesore de área de clústers.
- Manuela Rodríguez, asesor de área de potenciadores.
- Mariana Berganza, asesor de área de potenciadores.
- Andrea Mazariegos, asesor de área de comunicación.
- Natalia Samayoa, asistencia directa de dirección ejecutiva.
- Alejandra Pérez, asistencia directa de comisionado presidencial.

Cada uno de los asesores asistió o asistirá a las conferencias según la disponibilidad de tiempo y organización de agendas. Según la solicitud de las universidades, fue otro de los factores en los que se tomaron en cuenta para su participación.

El programa de pasantías inició durante el segundo ciclo del año 2019, logrando ya la primera conferencia en la universidad del Valle de Guatemala. Sin embargo, ya hay más conferencias programadas para este mismo semestre (URL y UPANA).

Universidad Rafael Landívar.

La conferencia propuesta para la Universidad Rafael Landívar quedó confirmada para el martes 24 de agosto de 19:30 a 21:00 horas. La facultad de humanidades convocó a 90 estudiantes para que escuchen el proyecto de pasantías PRONACOM.

 **Leonor Lucia Gonzalez Quiñonez** <llgonzalez@url.edu.gt>
para Miriam, mí ▾

mar., 16 jul. 11:34 ☆ ↩ ⋮

Estimado Mario:

Es un gusto saludarlo nuevamente. Primero que nada muchas gracias por su visita y la propuesta de alianza con PRONACOM, a través de las pasantías.

Le comento que hemos revisado la programación de intercambio y la semana propuesta del 19 al 23 de agosto son modificaciones, por lo que hasta el 26 de agosto, están las secciones completas.

Por ello le queremos plantear el martes 27 de agosto, de 19:30 a 21:00 horas. Hemos ingresado la solicitud de los 3 salones de cafetería que se pueden unir, para reunir a 90 estudiantes de cuarto año e invitaremos a algunos de tercero.

Por otro lado adjunto la carta de compromiso que usamos en práctica, para que analicen, si podría ser un documento parecido en el caso en las pasantías. Adjunto también la solicitud de información, para registrarlos en nuestra base de datos para los Centros de Práctica 2020.

Quedamos en comunicación

Saludos cordiales

Mgtr. Leonor Lucia González Quiñónez

Coordinadora área académica
Departamento de Ciencias de la Comunicación
Facultad de Humanidades

Universidad Panamericana de Guatemala (UPANA).

La conferencia propuesta para la UPANA quedó confirmada para la semana del 16 al 21 de septiembre. Esta conferencia quedó confirmada para que puedan asistir todos los estudiantes de la universidad.

De: Mario Velazquez <mvelazquez@pronacom.org>

Enviado el: jueves, 25 de julio de 2019 12:15

Para: Hayde Quiros Ortiz <hquiros@upana.edu.gt>

Asunto: Re: Minuta programa de pasantías

Buenos días Hayde,

Es un gusto saludarle nuevamente por este medio, espero se encuentre muy bien.

Quisiera dar seguimiento a nuestro convenio con el programa de pasantías, solicitando la siguiente información:

1. La conferencia para los estudiantes en campus de zona 16 y Naranjo, ya existe alguna fecha tentativa?
Inicialmente se había acordado con facultad que la conferencia se llevará a cabo en los días del 5 al 11 de agosto, recién se nos confirmó que esa semana no tendremos clases y la próxima del 12 al 18 de agosto nuestros jóvenes estarán tomando evaluaciones finales. Las clases inician el 7 de septiembre, una fecha probable sería la semana del 16 al 21 para que ya todos estén incorporados en el ciclo. Se que es un poco lejos de lo conversado pero no era posible en el mes de julio por una capacitación interna que se está llevando a cabo. De haber alguna fecha próximo se lo haré saber.

2. Puedo enviarle unos perfiles que estamos requiriendo para pasantes, posiblemente tengan algún estudiante interesado en aplicar.
Si por favor con ellos podemos avanzar. Si usted fuera tan fino de compartirme estos perfiles yo los reviso y me avoco a cada facultad según cada perfil compartido. Se me ocurre que con ellos podemos reclutar interesados previo a la charla y referirlos, y no esperar al mes de septiembre. Agradezco su amable atención quedando atenta a sus comentarios para poder iniciar a reclutar y referir.

...

A pesar de la participación de cada uno de los asesores, se creó una presentación para realizar las conferencias.



- Pronacom
 - Pronacomgt
 - Pronacom Guatemala
- www.pronacom.gt

ACERCA DE NOSOTROS



- El Programa Nacional de Competitividad del Ministerio de Economía es la entidad pública encargada de facilitar esfuerzos y alianzas interinstitucionales entre los diferentes sectores para el desarrollo de la competitividad del capital humano y empresarial.



- Las actividades coordinadas desde PRONACOM se rigen bajo los lineamientos estratégicos de la Política Nacional de Competitividad 2018-2032, cuyo objetivo es mejorar los niveles de productividad de la economía del país.

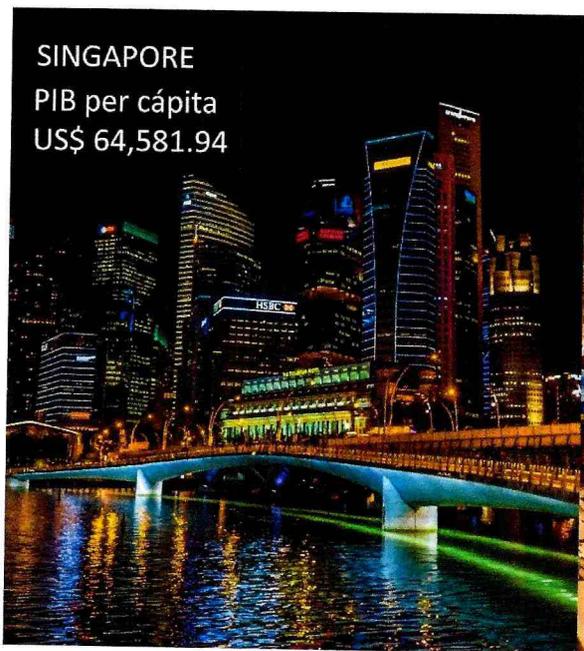




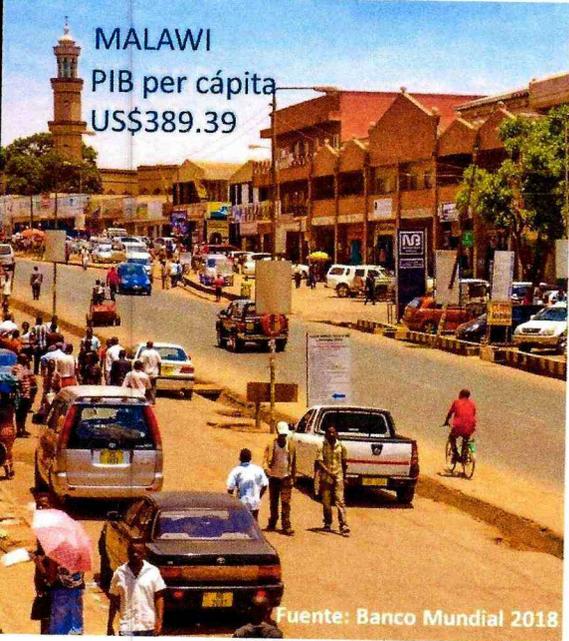
La **COMPETITIVIDAD** es el conjunto de factores, políticas e instituciones que determinan el nivel de productividad de un país.
(Foro Económico Mundial, 2011).



La **PRODUCTIVIDAD** es el motor principal de crecimiento, nivel de vida y prosperidad. Compuesto por capital físico, capital humano, trabajo y cambios tecnológicos.
(Foro Económico Mundial, 2016-2017).



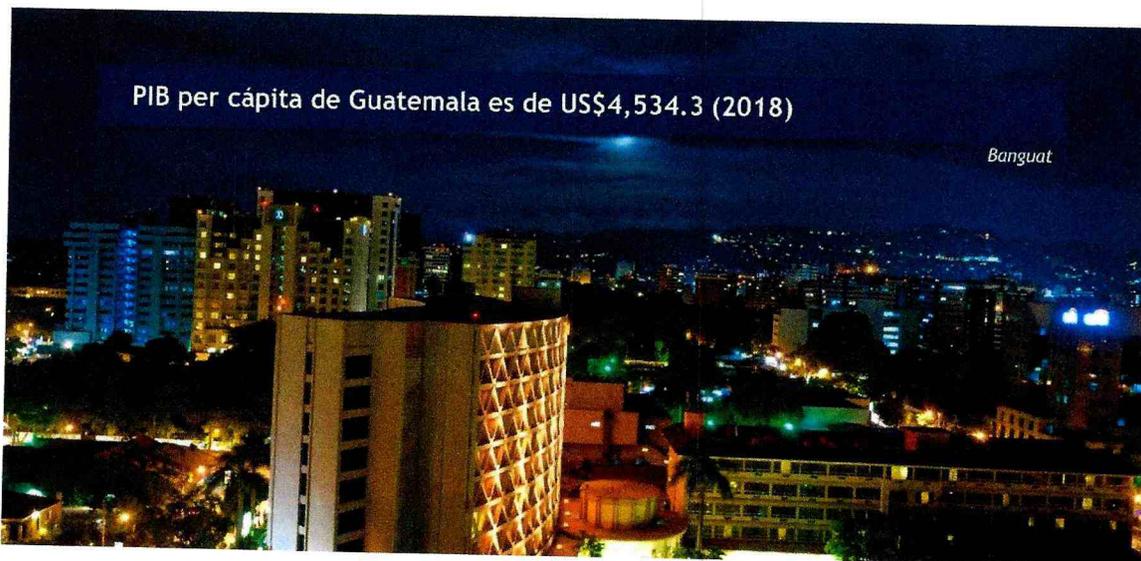
SINGAPORE
PIB per cápita
US\$ 64,581.94



MALAWI
PIB per cápita
US\$389.39

Fuente: Banco Mundial 2018

PIB PER CÁPITA DE GUATEMALA



POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD

11 CLÚSTERS + 11 PRIORIDADES + 9 TERRITORIOS

*Mejorar la competitividad para incrementar la productividad en el país,
y generar crecimiento económico inclusivo, acelerado y sostenible.*

Acuerdo Gubernativo 103-2018
11 de junio de 2018



POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD

Las actividades coordinadas desde PRONACOM se rigen por la Política Nacional de Competitividad 2018-2032, la cual se aprobó a través del Acuerdo Gubernativo 103-2018 del 11 de junio de 2018.

Objetivo: realizar esfuerzos para mejorar los niveles de productividad de la economía del país, derribando barreras que limitan el desarrollo empresarial y la inversión.



Clima de negocios y Certeza Jurídica

DOING BUSINESS



- En Pronacom se elabora el informe de reformas al clima de negocios.

Agenda Legislativa de competitividad.

- **Iniciativas:** ley Proguatemala; ley de insolvencias.
- **Propuestas:** ley de Simplificación de requisitos y trámites administrativos; ley de Buro de Crédito; ley de Industrias Creativas y ley de Gobierno Corporativo.

Documentación, actualización y simplificación de trámites

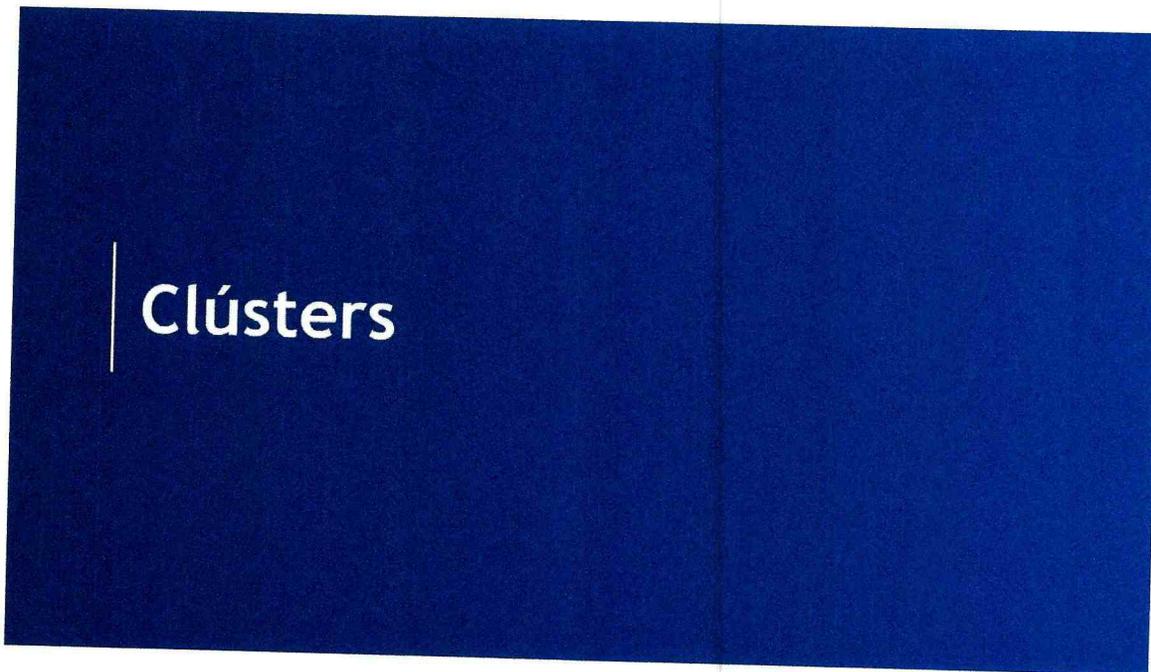
Así se hace.gt

- Un promedio de 55,000 usuarios al mes en 2019.
- Más de 400 trámites administrativos

Sistemas



- Autorización de libro de salarios para MINTRAB.
- Certificaciones en línea del Registro Mercantil.
- eServicios del Registro Mercantil incluyendo registro de las nuevas sociedades de emprendimiento.



Clústers



- Elaboración de Perfiles.
- Información Estadística por sector.
- Identificación de actores, proyectos y su vinculación.
- Seguimiento a Índices nacionales e internacionales.
- Recopilación y análisis de información económica.
- Seguimiento a los temas ambientales de la Política Nacional de Competitividad. (Acuerdos Voluntarios de P+L).



Potenciadores de Competitividad

Potenciadores de Competitividad

Emprendimiento e innovación

- Asistencias técnicas
- Actualización de datos para mejorar posición de país en el GLOBAL INNOVATION INDEX.
- Fortalecimiento de capacidades en emprendimiento e innovación a nivel nacional y territorial.
- Guatemala Innovation forum 2019

Atracción de inversión extranjera

- Identificación de oportunidades de inversión a nivel territorial.
- Atención a misiones oficiales y potenciales inversionistas.

Infraestructura

- Plan de acción para el monitoreo de los indicadores de infraestructura de la Política Nacional de Competitividad
- Desarrollo de una estrategia para el seguimiento y monitoreo para la implementación del PDV.

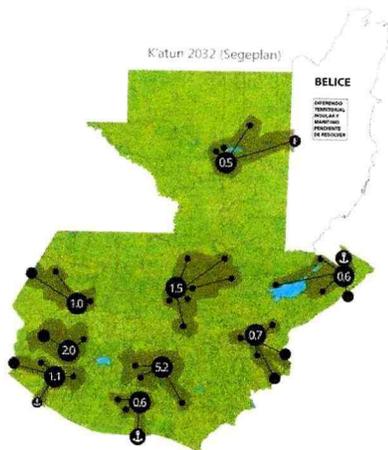
Subsector Eléctrico

- Vinculación de Política Nacional de Competitividad con Políticas y Proyectos del subsector eléctrico, y articulación con instituciones vinculadas para el diseño del plan de acción.



Gestión Territorial

Gestión Territorial de Competitividad



- Antecedentes de cada territorio.
- Vinculación con la Política Nacional de Competitividad.
- Caracterización de cada territorio.
- Estrategias territoriales de competitividad.



PROGRAMA DE PASANTIAS

¿Qué es el programa de Pasantías PRONACOM 2020?

Estudiantes interesados en:

- Competitividad.
- Innovación.
- Desarrollo económico del país.
- Ampliar experiencia académica.



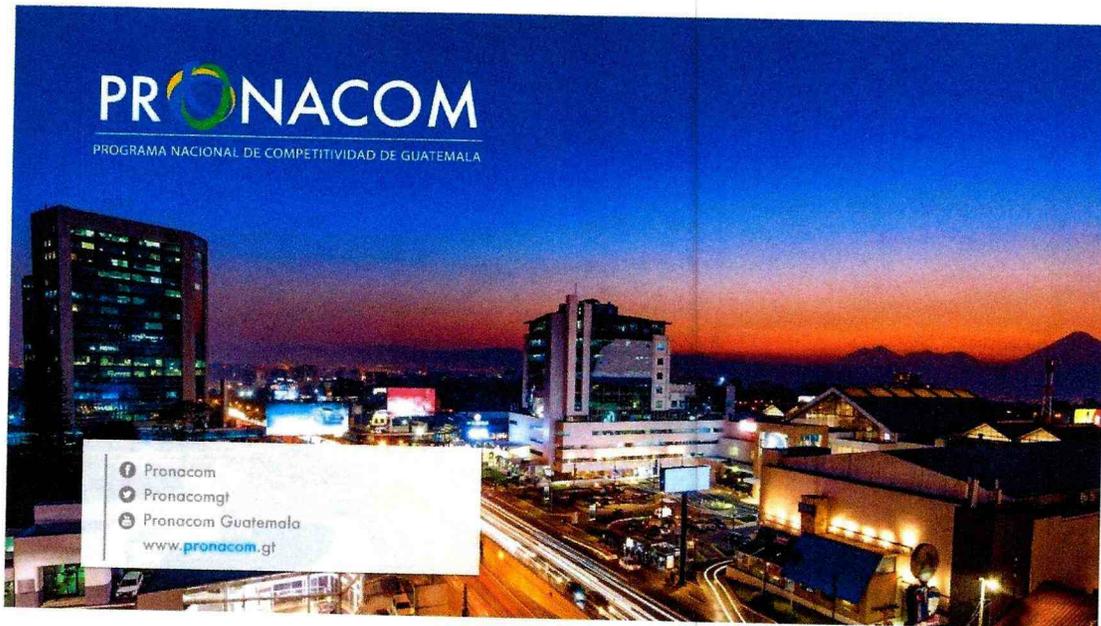
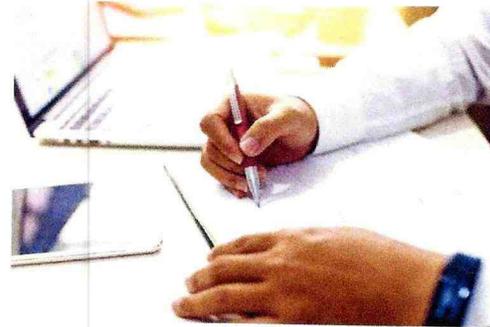
¿Por qué iniciar pasantías?



- Relaciones profesionales
- Conocimiento adquirido fuera del aula
- Experiencia real de trabajo
- Desarrollo de habilidades blandas
- Posibilidades de puesto laboral
- Practicar lo aprendido en el aula

Requisitos

- Estudiante de 3er. año en adelante.
- Hoja de vida actualizada y firmada.
- Copia de DPI/pasaporte.
- Carta de recomendación.
- Carta solicitud de prácticas.
- Computadora personal.
- Entrevista previa a las pasantías.



Conferencia Universidad del Valle de Guatemala.

La primera conferencia fue el martes 13 en las instalaciones de la universidad del Valle de Guatemala. Tuvo una asistencia de 27 personas. La conferencia presentó los temas más sobresalientes del PRONACOM. El objetivo fue reclutar pasantes para el Programa Nacional de Competitividad. En esta conferencia apoyó Amán Sánchez y Natalia Samayoa.





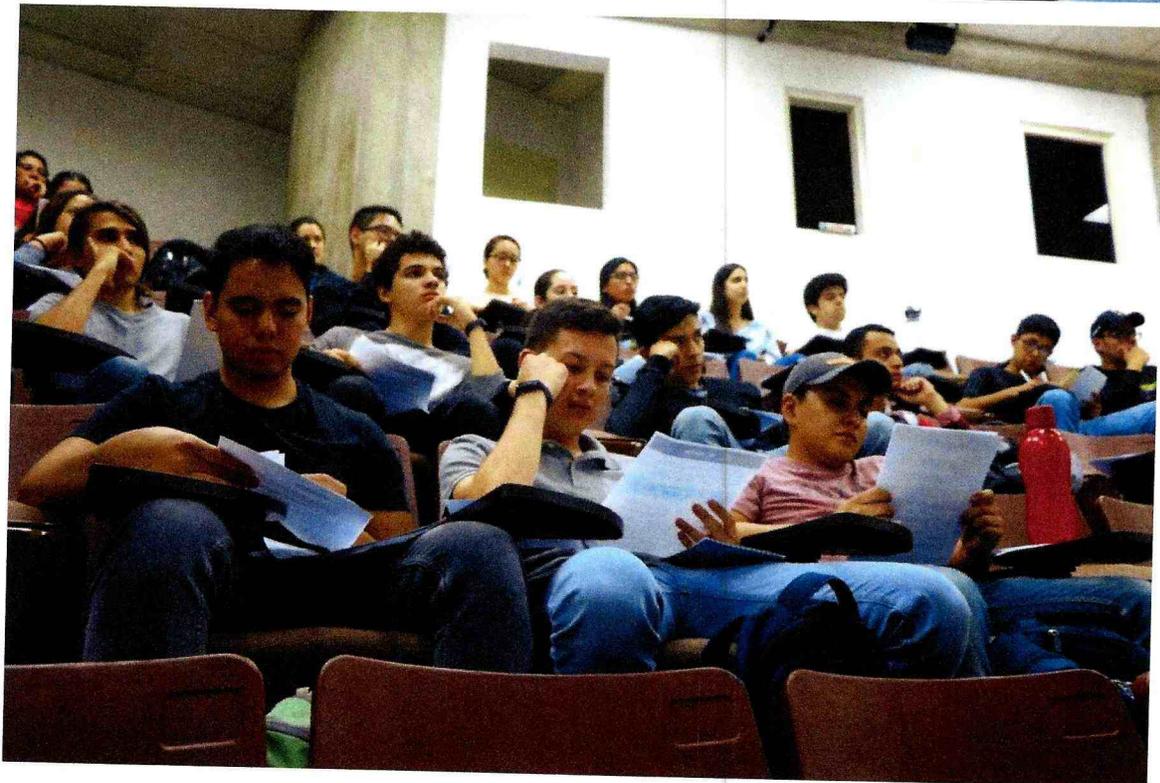
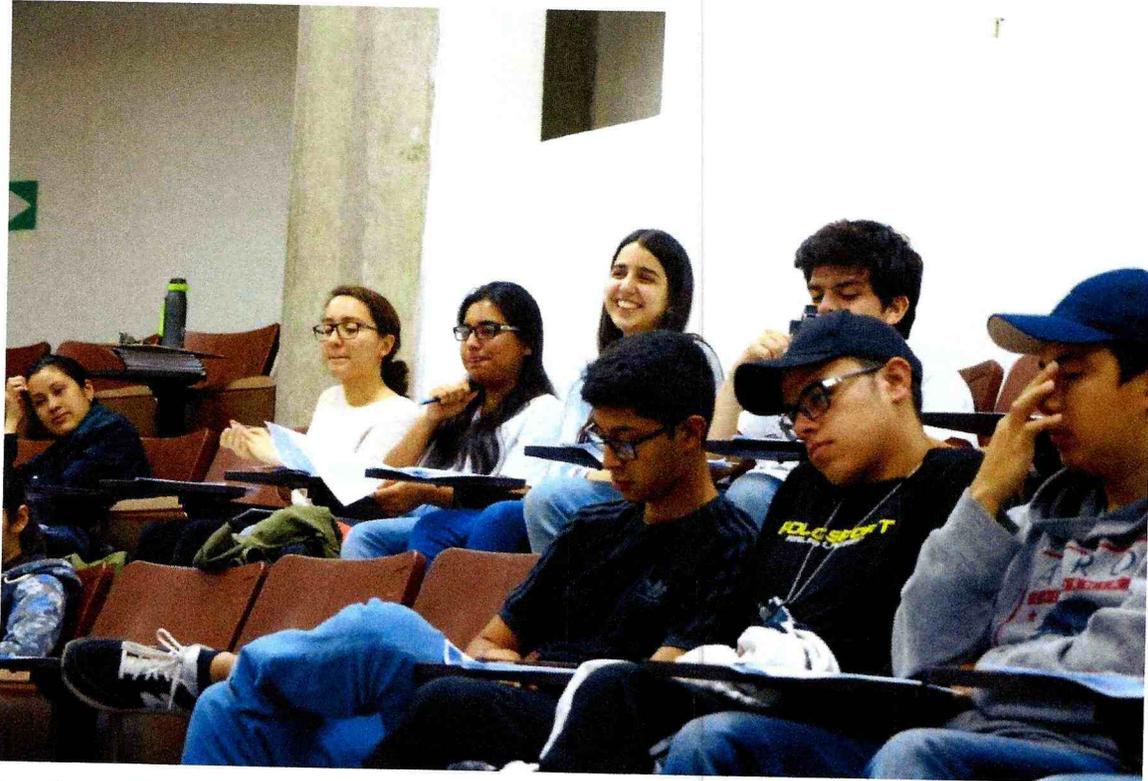
c. Exposición del programa de pasantías en Universidades. Incluye memoria fotográfica.

El programa de pasantías se expuso a los estudiantes de las distintas Universidades, ya realizadas o agendadas. La finalidad es reclutar a los estudiantes que estén interesados en iniciar su trayectoria profesional con un impacto directo en el desarrollo económico del país. Motivo por el que se expuso el programa con los estudiantes y se expondrá con estudiantes de universidades con las que ya se agendó.

El programa de pasantías fue creado para tener continuidad durante el resto del 2019. Mario Velázquez presentó el interés a los estudiantes y cuáles son los requisitos necesarios para aplicar a las pasantías. Con las reuniones que se establecieron, se logró que los estudiantes comenzaran a aplicar a sus pasantías.

A continuación, la memoria fotográfica del primer evento de exposición del programa de pasantías en Universidades. (Se muestran imágenes desde el registro, audiencia y asesor presentando el programa de pasantías).









d. Creación de base de datos internas institucional de estudiantes interesados en el programa de pasantías.

Nombre	Edad	Carrera	Correo Electrónico
María José Loarca	19	Relaciones Internacionales	Lua181520@uvg.edu.gt
Michelle Sánchez	19	Relaciones Internacionales	Michelleast99@gmail.com
José Sazo	28	Composición y producción	Saz18092@uvg.edu.gt
Mei Lin	21	Farmacéutica	Luis17096@uvg.edu.gt
Ammy de León	19	Relaciones Internacionales	ammydlp@gmail.com
Alejandra Barrios	20	Ingeniería Industrial	Alejandrabarrios99@gmail.com
José Rascón	18	Relaciones Internacionales	Ras19012@uvg.edu.gt
Dulce del Valle	18	Relaciones Internacionales	dmdelvc@uvg.edu.gt
Carlos Raxton	18	Computación	Rax19721@gmail.com
Javier Cotto	18	Computación	Cot19324@uvg.edu.gt
José Corado	18	Computación	Jose243545@hotmail.com
José Ramírez	19	Mercadotecnia	Ram17787@uvg.edu.gt
Julio Lazo	20	Mercadotecnia	Laz17803@uvg.edu.gt
Maríee Roque	23	Bioquímica	Roq17671@uvg.edu.gt
Juan Meléndez	19	Administración	Mel18127@uvg.edu.gt
Juan Gonzalez	21	Mercadotecnia	Gon17594@uvg.edu.gt
Jorge Lanza	19	Mercadotecnia	Lan19175@uvg.edu.gt
Edy España	18	Ingeniería industrial	Esp19278@uvg.edu.gt
Carlos Martínez	18	Matemática aplicada	Mar1934@uvg.edu.gt
Daniel González	19	Mercadotecnia	Gon171506@uvg.edu.gt
Michael Hernández	18	Ingeniería industrial	Her18077@uvg.edu.gt
Brayan Girón	22	Mercadotecnia	Gir15807@uvg.edu.gt
Claudia Ramírez	22	Ingeniería Industrial	Ram181442@uvg.edu.gt
Ana Sofía Llarena	19	Ciencias Sociales	Lla18437@uvg.edu.gt
Gabriel Mena	20	Administración de Empresas	gadeumenaf@gmail.com

e. Generación de alianzas estratégicas con autoridades universitarias que permita la exposición de proyecto en sus instalaciones académicas. (creación de base de datos).

Durante el mes de Julio y agosto, se estuvieron presentando varias reuniones con diversas Universidades de Guatemala. El objetivo principal era que se permitiera la presentación del programa de pasantías PRONACOM. Sin embargo, el trayecto que se quiere formar es que las instituciones tengan una formalización para el Programa Nacional de Competitividad y estén en constante comunicación para enviar a posibles estudiantes que quieran contribuir con el desarrollo económico del país.

Se enviaron cartas a las diferentes universidades para que inicie una comunicación más formal por parte de la dirección ejecutiva. Las cartas permitieron que se formalizaran las conferencias con las universidades.



Guatemala, 26 de julio de 2019
Oficio.Pronacom-1462 -2019/DE/mv

Mgtr.
Miriam Madrid Estrada
Directora
Departamento de Ciencias de la Comunicación
Facultad de Humanidades
Universidad Rafael Landívar
Presente

Referencia: Manifestación de interés convenio URL - PRONACOM

Mgtr. Madrid:

Reciba un cordial saludo del Programa Nacional de Competitividad -PRONACOM-, deseándole éxitos en sus actividades en espera que estas se estén desarrollando acorde a su planificación.

De manera atenta me dirijo a usted con el fin de manifestarle el interés del PRONACOM en formalizar una alianza con la Universidad Rafael Landívar. Como resultado de la reunión sostenida sobre el programa de pasantías en PRONACOM con URL donde se determinó que se trabajaría de manera formal a través del Departamento de Ciencias de la Comunicación y la Facultad de Humanidades, en los cuales la URL agilizará la promoción de las pasantías con los estudiantes de 3er año en adelante.

Derivado de lo anterior y para unir esfuerzos en beneficio del desarrollo de Guatemala, propongo un convenio marco entre ambas instituciones, en el cual se establezcan las líneas de acción de la cooperación interinstitucional. Dichas líneas de acción incluyen:

- Conferencias para fomentar las pasantías con temas de interés "Innovación, emprendimiento, clima de negocios y gobierno abierto".
- Estudiantes de 3er año en adelante.
- Envío de estudiantes para realizar sus pasantías en PRONACOM
- Evaluación final PRONACOM - URL, con el fin de obtener una retroalimentación para la institución y para el estudiante.

En ese sentido, reitero el apoyo de parte de PRONACOM para continuar con una comunicación de apoyo mutuo, para que la coordinación del programa de pasantías se realice de la mejor manera posible.

Agradezco de antemano su respuesta, me suscribo de usted con las muestras de mi más alta consideración.


 Miriam Madrid Estrada
 SUBDIRECTORA EJECUTIVA
 Programa Nacional de Competitividad
 MINISTERIO DE ECONOMÍA



+502 2421-2464
 13 calle 3-40 zona 10 Edificio Atlantis, Tercer Nivel, Oficina 302, Ciudad de Guatemala
www.pronacom.gt    PronacomGt

25



Guatemala, 26 de julio de 2019
Oficio.Pronacom-1463 -2019/DE/mv

Ing.
Héctor de León
Director
Departamento de Ingeniería Industrial
Facultad de Ingeniería
Universidad del Istmo
Presente

Referencia: Manifestación de interés convenio UNIS - PRONACOM

Ing. De León:

Reciba un cordial saludo del Programa Nacional de Competitividad -PRONACOM-, deseándole éxitos en sus actividades en espera que estas se estén desarrollando acorde a su planificación.

De manera atenta me dirijo a usted con el fin de manifestarle el interés del PRONACOM en formalizar una alianza con la Universidad del Istmo. Como resultado de la reunión sostenida sobre el programa de pasantías en PRONACOM con UNIS donde se determinó que se trabajaría de manera formal a través del Departamento de Ingeniería Industrial y la Facultad de Ingeniería en los cuales la UNIS agilizará la promoción de las pasantías con los estudiantes de 3er año en adelante.

Derivado de lo anterior y para unir esfuerzos en beneficio del desarrollo de Guatemala, propongo un convenio marco entre ambas instituciones, en el cual se establezcan las líneas de acción de la cooperación interinstitucional. Dichas líneas de acción incluyen:

- Conferencias para fomentar las pasantías con temas de interés "Innovación, emprendimiento, clima de negocios y gobierno abierto".
- Estudiantes de 3er año en adelante.
- Envío de estudiantes para realizar sus pasantías en PRONACOM
- Evaluación final PRONACOM - UNIS, con el fin de obtener una retroalimentación para la institución y para el estudiante.

En ese sentido, reitero el apoyo de parte de PRONACOM para continuar con una comunicación de apoyo mutuo, para que la coordinación del programa de pasantías se realice de la mejor manera posible.

Agradezco de antemano su respuesta, me suscribo de usted con las muestras de mi más alta consideración.


 Ingrid A. Pineda Floreán
 SUBDIRECCIÓN EJECUTIVA
 Programa Nacional de Competitividad
 MINISTERIO DE ECONOMÍA



24



Guatemala, 26 de julio de 2019
Oficio.Pronacom-1464 -2019/DE/mv

Licda.
Inés Estupiñan
Coordinadora Académica
Departamento Administración de Empresas
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Rafael Landívar
Presente

Referencia: Manifestación de interés convenio URL - PRONACOM

Licda. Estupiñan:

Reciba un cordial saludo del Programa Nacional de Competitividad -PRONACOM-, deseándole éxitos en sus actividades en espera que estas se estén desarrollando acorde a su planificación.

De manera atenta me dirijo a usted con el fin de manifestarle el interés del PRONACOM en formalizar una alianza con la Universidad Rafael Landívar. Como resultado de la reunión sostenida sobre el programa de pasantías en PRONACOM con URL donde se determinó que se trabajaría de manera formal a través del Departamento de Ciencias de la Comunicación y la Facultad de Humanidades en los cuales la URL agilizará la promoción de las pasantías con los estudiantes de 3er año en adelante.

Derivado de lo anterior y para unir esfuerzos en beneficio del desarrollo de Guatemala, propongo un convenio marco entre ambas instituciones, en el cual se establezcan las líneas de acción de la cooperación interinstitucional. Dichas líneas de acción incluyen:

- Conferencias para fomentar las pasantías con temas de interés "Innovación, emprendimiento, clima de negocios y gobierno abierto".
- Estudiantes de 3er año en adelante.
- Envío de estudiantes para realizar sus pasantías en PRONACOM
- Evaluación final PRONACOM - URL, con el fin de obtener una retroalimentación para la institución y para el estudiante.

En ese sentido, reitero el apoyo de parte de PRONACOM para continuar con una comunicación de apoyo mutuo, para que la coordinación del programa de pasantías se realice de la mejor manera posible.

Agradezco de antemano su respuesta, me suscribo de usted con las muestras de mi más alta consideración.



Ingrid A. Achaya Florián
SUBDIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA



23



Guatemala, 26 de julio de 2019
Oficio.Pronacom-1465 -2019/DE/mv

Licda.
Claudia Moreno
Coordinadora Académica
Departamento de Marketing
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Rafael Landívar
Presente

Referencia: Manifestación de interés convenio URL - PRONACOM

Licda. Moreno:

Reciba un cordial saludo del Programa Nacional de Competitividad -PRONACOM-, deseándole éxitos en sus actividades en espera que estas se estén desarrollando acorde a su planificación.

De manera atenta me dirijo a usted con el fin de manifestarle el interés del PRONACOM en formalizar una alianza con la Universidad Rafael Landívar. Como resultado de la reunión sostenida sobre el programa de pasantías en PRONACOM con URL donde se determinó que se trabajaría de manera formal a través del Departamento de Marketing y la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, en los cuales la URL agilizará la promoción de las pasantías con los estudiantes de 3er año en adelante.

Derivado de lo anterior y para unir esfuerzos en beneficio del desarrollo de Guatemala, propongo un convenio marco entre ambas instituciones, en el cual se establezcan las líneas de acción de la cooperación interinstitucional. Dichas líneas de acción incluyen:

- Conferencias para fomentar las pasantías con temas de interés "Innovación, emprendimiento, clima de negocios y gobierno abierto".
- Estudiantes de 3er año en adelante.
- Envío de estudiantes para realizar sus pasantías en PRONACOM
- Evaluación final PRONACOM - URL, con el fin de obtener una retroalimentación para la institución y para el estudiante.

En ese sentido, reitero el apoyo de parte de PRONACOM para continuar con una comunicación de apoyo mutuo, para que la coordinación del programa de pasantías se realice de la mejor manera posible.

Agradezco de antemano su respuesta, me suscribo de usted con las muestras de mi más alta consideración.


 Ingrid A. Zelaya Florjón
 SUBDIRECCIÓN EJECUTIVA
 Programa Nacional de Competitividad
 MINISTERIO DE ECONOMÍA



+502 2421-2464
 13 calle 3-40 zona 10 Edificio Atlantis, Tercer Nivel, Oficina 302, Ciudad de Guatemala
www.pronacom.gt    PronacomGt



Guatemala, 26 de julio de 2019
Oficio.Pronacom-1467 -2019/DE/mv

Mgr.
Luis Roberto Villalobos
Decano
Departamento de comunicación
Facultad de Ciencias de la comunicación
Universidad Mesoamericana
Presente

Referencia: Manifestación de interés convenio UMES - PRONACOM

Mgr. Villalobos:

Reciba un cordial saludo del Programa Nacional de Competitividad -PRONACOM-, deseándole éxitos en sus actividades en espera que estas se estén desarrollando acorde a su planificación.

De manera atenta me dirijo a usted con el fin de manifestarle el interés del PRONACOM en formalizar una alianza con la Universidad Mesoamericana. Como resultado de la reunión sostenida sobre el programa de pasantías en PRONACOM con UMES donde se determinó que se trabajaría de manera formal a través del Departamento de Comunicación y la Facultad Comunicación y Diseño en los cuales la UMES agilizará la promoción de las pasantías con los estudiantes de 3er año en adelante.

Derivado de lo anterior y para unir esfuerzos en beneficio del desarrollo de Guatemala, propongo un convenio marco entre ambas instituciones, en el cual se establezcan las líneas de acción de la cooperación interinstitucional. Dichas líneas de acción incluyen:

- Conferencias para fomentar las pasantías con temas de interés "Innovación, emprendimiento, clima de negocios y gobierno abierto".
- Estudiantes de 3er año en adelante.
- Envío de estudiantes para realizar sus pasantías en PRONACOM
- Evaluación final PRONACOM - UMES, con el fin de obtener una retroalimentación para la institución y para el estudiante.

En ese sentido, reitero el apoyo de parte de PRONACOM para continuar con una comunicación de apoyo mutuo, para que la coordinación del programa de pasantías se realice de la mejor manera posible.

Agradezco de antemano su respuesta, me suscribo de usted con las muestras de mi más alta consideración.



Ingrid A. Zolaya Florián
SUBDIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA



+502 2421-2464
13 calle 3-40 zona 10 Edificio Atlantis, Tercer Nivel, Oficina 302, Ciudad de Guatemala
www.pronacom.gt  PronacomGt



Guatemala, 26 de julio de 2019
Oficio.Pronacom-1468 -2019/DE/mv

Lic.
Axel Romero Gerardi
Director
Bufete Popular
Facultad de ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad Rafael Landívar
Presente

Referencia: Manifestación de interés convenio URL - PRONACOM

Lic. Romero:

Reciba un cordial saludo del Programa Nacional de Competitividad -PRONACOM-, deseándole éxitos en sus actividades en espera que estas se estén desarrollando acorde a su planificación.

De manera atenta me dirijo a usted con el fin de manifestarle el interés del PRONACOM en formalizar una alianza con la Universidad Rafael Landívar. Como resultado de la reunión sostenida sobre el programa de pasantías en PRONACOM con URL donde se determinó que se trabajaría de manera formal a través del Bufete Popular y la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales en los cuales la URL agilizará la promoción de las pasantías con los estudiantes de 3er año en adelante.

Derivado de lo anterior y para unir esfuerzos en beneficio del desarrollo de Guatemala, propongo un convenio marco entre ambas instituciones, en el cual se establezcan las líneas de acción de la cooperación interinstitucional. Dichas líneas de acción incluyen:

- Conferencias para fomentar las pasantías con temas de interés "Innovación, emprendimiento, clima de negocios y gobierno abierto".
- Estudiantes de 3er año en adelante.
- Envío de estudiantes para realizar sus pasantías en PRONACOM
- Evaluación final PRONACOM - URL, con el fin de obtener una retroalimentación para la institución y para el estudiante.

En ese sentido, reitero el apoyo de parte de PRONACOM para continuar con una comunicación de apoyo mutuo, para que la coordinación del programa de pasantías se realice de la mejor manera posible.

Agradezco de antemano su respuesta, me suscribo de usted con las muestras de mi más alta consideración.



Ingrid A. Zelaya Florián
SUBDIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA





Guatemala, 29 de julio de 2019
Oficio.Pronacom-1469 -2019/DE/mv

Mgtr.
Andrés Álvarez
Decano
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad del Valle de Guatemala
Presente

Referencia: Manifestación de interés convenio UVG - PRONACOM

Mgtr. Álvarez:

Reciba un cordial saludo del Programa Nacional de Competitividad -PRONACOM-, deseándole éxitos en sus actividades en espera que estas se estén desarrollando acorde a su planificación.

De manera atenta me dirijo a usted con el fin de manifestarle el interés del PRONACOM en formalizar una alianza con la Universidad del Valle de Guatemala. Como resultado de la reunión sostenida sobre el programa de pasantías en PRONACOM con UVG donde se determinó que se trabajaría de manera formal a través de la Facultad de Ciencias Sociales en los cuales la UVG agilizará la promoción de las pasantías con los estudiantes de 3er año en adelante.

Derivado de lo anterior y para unir esfuerzos en beneficio del desarrollo de Guatemala, propongo un convenio marco entre ambas instituciones, en el cual se establezcan las líneas de acción de la cooperación interinstitucional. Dichas líneas de acción incluyen:

- Conferencias para fomentar las pasantías con temas de interés "Innovación, emprendimiento, clima de negocios y gobierno abierto".
- Estudiantes de 3er año en adelante.
- Envío de estudiantes para realizar sus pasantías en PRONACOM
- Evaluación final PRONACOM - UVG, con el fin de obtener una retroalimentación para la institución y para el estudiante.

En ese sentido, reitero el apoyo de parte de PRONACOM para continuar con una comunicación de apoyo mutuo, para que la coordinación del programa de pasantías se realice de la mejor manera posible.

Agradezco de antemano su respuesta, me suscribo de usted con las muestras de mi más alta consideración.



Ingrid A. Zelaya Florián
SUBDIRECCIÓN EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

+502 2421-2464
13 calle 3-40 zona 10 Edificio Atlantis, Tercer Nivel, Oficina 302, Ciudad de Guatemala
www.pronacom.gt PronacomGt

Base de datos contacto con Universidades

Institución	Facultad	Nombre	Puesto	contacto
URL	Económicas	Karina Stupinan	Administración	aestupinan@url.edu.gt
URL	Económicas	Eduardo Tortola	Hotelería	ejtortola@url.edu.gt
URL	Humanidades	Miriam Madrid	Comunicación	mmadrid@url.edu.gt
URL	Humanidades	Ana Rocío Escobar	Psicología	arescobar@url.edu.gt
URL	Ingeniería	Jorge Redondo	Ing. Industrial	jaredondo@url.edu.gt
URL	CCPP y SS	Matilde Najarro	CCPP y RRII	minajarro@url.edu.gt
UFM	Rectoría	Mayra Ramírez	Asistente del rector	mramirez@ufm.edu
UFM	Michael Polanyi College of Liberal Arts	Secretaría	Secretaría	mpc@ufm.edu
UFM	Económicas	Cinthia González	Secretaría	placement@ufm.edu
UFM	Derecho	Secretaría	Secretaría	derecho@ufm.edu
UFM	EPRI	Secretaría	Secretaría	epri@ufm.edu
UFM	Psicología	Alejandra Azmitia	supervisora de prácticas	psicologia@ufm.edu
UNIS	Ingeniería	Héctor de León P.	Ing. Industrial	hdeleon@unis.edu.gt
URL	CCPP y SS	Matilde Najarro	CCPP y RRII	minajarro@url.edu.gt
UFM	Derecho	María José de Mendoza	supervisora de prácticas	peisa@ufm.edu
UFM	CCEE	Rocío De La Vega	Coordinadora de Placement Office	placement@ufm.edu
UFM	Educación	Claudia Marves	Coordinadora de Proyectos y RRPP	cmarves@ufm.edu
UMES	Comunicación y diseño	Luis Roberto Villalobos	Decano	
UVG	Ingeniería	Raúl Dacaret	Ing. Industrial	rfdacaret@uvg.edu.gt
UVG	Ciencias Sociales	Andrés Alvarez Castañeda	RRII	aalvarez@uvg.edu.gt
UVG	Educación	Magda Sifuentes	Educación	mlcifuentes@uvg.edu.gt
UNIS	Humanidades	Ana Lucía Pineda	Educación	apineda@unis.edu.gt

f. Perfiles de pasantes seleccionados en los distintos equipos de la institución.

Para la elaboración de los perfiles, se utilizó la información obtenida durante la entrevista con los estudiantes. Dentro de la entrevista, se convocó al asesor que estaría como jefe inmediato. Dentro del perfil, se detalla la información general del pasante, la percepción de cada uno de los asesores que estuvieron durante la entrevista y las atribuciones que desarrollará en el Programa Nacional de Competitividad. En anexo se adjuntan las hojas de vida de los estudiantes.



Perfil de pasantes

1. Datos Generales:

- a. **Nombre del estudiante:** Rodrigo Mucientes.
- b. **Universidad:** Francisco Marroquín.
- c. **Carrera:** Licenciatura en Marketing
- d. **Edad:** 20 años
- e. **Correo Electrónico:** mucientesrodrigo@gmail.com
- f. **Área de trabajo:** Potenciadores
- g. **Encargado:** Manuela Rodríguez.

2. Percepción profesional:

El perfil de Rodrigo:

Mario Velázquez

Rodrigo suele ser un perfil de referencia "interna", este tipo de perfil es no necesita la confirmación de los demás, su reconocimiento es propio.

Otra perfilación para Rodrigo es que tienen un metaprograma de "Procesos", por lo que las normas que existen dentro de la institución se le harán fácil de administrar.

Tiene a debatir o realizar objeciones el perfil de "diferencias", por lo que Rodrigo si proporcionará su opinión, aunque no sea tomada en cuenta. Para este tipo de personas, el dar su punto de vista es de suma importancia, ya que de esta manera se sentirá seguro del trabajo que está realizando.

Otro perfil interesante de Rodrigo es que tiene un metamodelo de "Cooperación". Este tipo de personas están orientados hacia la cooperación y les gusta compartir responsabilidades en el trabajo. Necesitan de interacción y de retroalimentación sobre lo que están haciendo. Home Office si puede ser un punto débil para Rodrigo, debido a que otro de los perfiles que tiene es "Proactivo", este tipo de personas tienden a perder un 80% del tiempo en otras actividades, sin embargo, se puede contrarrestar con una buena directriz.

Manuela Rodríguez:

En mi opinión, Rodrigo Mucientes es un joven proactivo con conocimientos en Marketing y dominio de dos idiomas extranjeros (inglés y portugués). Considero que sería un buen elemento para el equipo de Potenciadores, específicamente en el tema de atracción de inversión extranjera debido a que podría apoyar la elaboración del perfil Guatemala y otras actividades relacionadas a la promoción de Guatemala como un destino de inversión atractiva.



Juan Andrés Valladares:

considero que podría ser una buena adición al equipo, que el sea autodidacta le permitirá involucrarse de lleno en los temas del Clima de Negocios y a la vez, presentar buenos resultados.

3. Descripción del puesto:

- Apoyo en la redacción de documentos de atracción de inversión extranjera, marca país y economía, entre otros, dirigido a inversionistas extranjeros.
- Actualización de documentos con información de relevancia para inversionistas extranjeros (brochures, flyers, presentaciones, etc.) para uso digital e impreso.
- Apoyo en materia de facilitación de información requerida por inversionistas extranjeros.



Perfil de pasantes

1. Datos Generales:

- a. **Nombre del estudiante:** Annalucía Puente Lainfiesta.
- b. **Universidad:** Francisco Marroquín.
- c. **Carrera:** Licenciatura en Relaciones Internacionales
- d. **Edad:** 20 años
- e. **Correo Electrónico:** apuente@ufm.edu
- f. **Área de trabajo:** Potenciadores
- g. **Encargado:** Manuela Rodríguez.

2. Percepción profesional:

El perfil de Annalucía:

Mario Velázquez

Es un perfil que le gusta investigar sobre los temas de que ocurren en Guatemala, antes de iniciar con la entrevista, demostro mucho conocimiento sobre la insititución. Demotró una actitud profesional y conocimiento en las áreas de clústers y prioridades.

Annalucía es un perfil introvertido, motivo por el cual trabajará en base a ordenes por quien sea su jefe inmediato.

Para este perfil se necesita de una persona que este en constante analisis de documentación, por lo que otro de sus metaprogramas es detallista, lo que significa que desarrollará sus informes y documentos con bastante disciplina.

Manuela Rodríguez:

Persona proactiva, con buenas referencias, conocimiento en área economica, buenos criterios sobre esquemas economicos y politicos.

Luis Carlos Orellana:

Considero que Annalucia se preparó para la entrevista, debido a que demostró que conoce conceptos de la Política Nacional de Competitividad. Fue notorio que tiene interés en trabajar en el sector público para contribuir al fomento del desarrollo en Guatemala. Me gustó la actitud de Annalucia porque fue honesta y compartió sus fortalezas y áreas de mejora. Asimismo, me llamó la atención que nos compartió que sí tiene disponibilidad de viajar.

3. Descripción del puesto:



- Apoyo para la elaboración del perfil económico de Guatemala.
- Promoción del desarrollo económico que necesita un inversionista internacional.
- Creación de guías municipales de inversión municipal.
- Análisis de documentos.
- Apoyo directo al área de potenciadores.

+ 502 2421-2464

13 calle 3-40 zona 10 Edificio Atlantis, Tercer Nivel, Oficina 302, Ciudad de Guatemala

www.pronacom.gt    PronacomGt



Perfil de pasantes

1. Datos Generales:

- a. **Nombre del estudiante:** Pablo José Domingo del Valle.
- b. **Universidad:** Francisco Marroquín.
- c. **Carrera:** Licenciatura en Relaciones Internacionales con especialización en Ciencias Políticas
- d. **Edad:** 20 años
- e. **Correo Electrónico:** pjdelvalle@ufm.edu
- f. **Área de trabajo:** Clima de Negocios
- g. **Encargado:** Manuela Rodríguez.

2. Percepción profesional:

El perfil de Pablo:

Mario Velázquez

El perfil de Pablo:

Tendencia a ser una persona que hace referencia "interna", sin necesidad de mucha directriz, tendrá facilidad de iniciar nuevos proyectos o dar seguimiento de estos.

Otra característica de Pablo es que desarrollará sus ideas por medio de "semejanzas". Esto quiere decir que, basando su experiencia en sus labores o académico, lo utilizará como una herramienta de trabajo para fines de la institución. Al encajar con un metamodelo de "Semejanzas", son personas que, por lo particular, se adaptan fácilmente con las normativas e información de la institución.

Luego de la entrevista aplicada, se determinó que Pablo tiene un metamodelo "específico". Las personas con este tipo de perfil son quienes profundizan en la información y extraen lo que es de utilidad para ellos, de esta manera se le hace más fácil desarrollar su trabajo, en base a este perfil, existe una relación con el siguiente metamodelo, "procesos".

Las personas con este tipo de perfil, de preferencia trabajan mejor por medio de pasos, para cumplir con un orden en sus tareas diarias.

"Independencia" es otra de las características de Pablo. Un punto que durante el programa de pasantías puede beneficiar, ya que el trabajo que se solicita como Home Office, sin dudar Pablo lo desarrollará. Este perfil puede trabajar en equipo, pero prefiere estar trabajando más en un área tranquila.

Otro perfil es "Reflexivo" por lo que puede ser un buen elemento para la solicitud requerida (área de políticas).

Lina Roche:

Es que es un joven responsable, analítico por lo que sus decisiones son firmes, tiene una buena actitud y respeto a las personas. Su experiencia laboral no es tan amplia, sin

+502 2421-2464

13 calle 3-40 zona 10 Edificio Atlantis.Tercer Nivel. Oficina 302, Ciudad de Guatemala

www.pronacom.gt    PronacomGt



embargo, considero que PRONACOM, es una buena plataforma para que adquiera la experiencia necesaria.

Juan Andrés Valladares:

considero que podría ser una buena adición al equipo, que él sea autodidacta le permitirá involucrarse de lleno en los temas del Clima de Negocios y a la vez, presentar buenos resultados.

3. Descripción del puesto:

- Evaluación política y de medios de comunicación sobre 5 a 10 iniciativas de ley. Este estudio permitirá delimitar la percepción general de cada ley a través del estudio de la información disponible en medios escritos.
- El objetivo principal sería determinar qué instituciones apoyan las legislaciones priorizadas, la información que ha difundido de cada una y la percepción del público en medios electrónicos para identificar si PRONACOM debe trabajar algún tipo de comunicado, evento o reuniones de trabajo con actores relevantes en cada uno de los casos.
- Apoyo directo al área de clima de negocios, iniciativas de ley, asísehace.gt



Perfil de pasantes

1. Datos Generales:

- a. **Nombre del estudiante:** Helga Miranda Estrada Mazariegos.
- b. **Universidad:** Galileo.
- c. **Carrera:** Licenciatura en Administración Aduanera y Comercio Internacional
- d. **Edad:** 20 años
- e. **Correo Electrónico:** helgamiranda14@gmail.com
- f. **Área de trabajo:** Clústers.
- g. **Encargado:** Luis Carlos Orellana.

2. Percepción profesional:

El perfil de Miranda:

Mario Velázquez

El perfil de Miranda:

La tendencia de Miranda es referencia "Externa", por lo que necesitará validación por las demás personas, este tipo de perfil busca validación, por lo que es probable que no tenga iniciativa propia.

Otra característica importante es el perfil de "Semejanzas", debido a la comprensión e interpretación que dará a los conversado con sus jefes inmediatos. Las personas con el perfil de "Semejanzas" están orientadas a utilizar su experiencia pasada como punto de referencia, sin embargo, en este perfil en conjunto con la referencia externa, puede contribuir a una mejor entrega de resultados.

Miranda es una persona con un tipo de perfil "especifico", sin embargo, en relación con lo laboral y sus perfiles anteriores, puede generar desorientación, estrés/ansiedad.

Otra perfilación de miranda es el perfil de "Opciones", este tipo de personas buscan trabajar bajo un modelo de doble vía (opción a y opción b). Es un buen perfil si está orientado por un superior, sin embargo, al combinar los perfiles anteriores, puede existir desenfoque. Si tiene una buena directriz, es un punto a favor, debido a que este tipo de personas logra ordenar mejor su trabajo.

3. Descripción del puesto:

- Desarrollar perfiles.
- Actualizar estadísticas.
- Resumen de documentos.
- Identificación de autores.



- Identificación de índices.
- Identificación de acciones realizadas por otros países en temas relacionados a clústers.
- Revisión de iniciativa de ley.
- Revisión OGA.



Perfil de pasantes

1. Datos Generales:

- a. **Nombre del estudiante:** Alejandra del Rosario Barreno Arriaza.
- b. **Universidad:** Mesoamericana.
- c. **Carrera:** Licenciatura en ciencias de la comunicación social
- d. **Edad:** 20 años
- e. **Correo Electrónico:** barreno.alejandra28@gmail.com
- f. **Área de trabajo:** comunicación.
- g. **Encargado:** Andrea Mazariegos.

2. Percepción profesional:

El perfil de Alejandra:

Mario Velázquez

El perfil de Alejandra:

El perfil de Alejandra es un perfil proactivo, durante la entrevista que presentó, comenzó a generar ideas que podrían ser útiles para la vacante de pasantías, sin embargo, el perfil proactivo tiende a perder un 80% del tiempo en varias actividades a la vez, lo que no resulta de utilidad. Para que la persona encargada del puesto entregue todo de ella, será recomendado a su jefe inmediato para que pueda ejercer buenas direcciones en sus labores.

Alejandra es introvertida en sus acciones, lo que quiere decir que ella desarrollará idea por si sola.

Según su experiencia en otras pasantías, Alejandra ya presenta una experiencia previa en el manejo de los programas que se requieren por parte del área de comunicación.

3. Descripción del puesto:

- Actualización de página web.
- Creación de contenido para dar a conocer información sobre competitividad, innovación, fortalecimiento institucional, marca país y economía, entre otros las diferentes audiencias de la institución.
- Desarrollo de contenido para materiales de comunicación como notas de prensa, brochures, infografías, fichas técnicas, entre otros.
- Desarrollo de contenido para redes sociales y actualización de información para página web.
- Apoyo en gestión, manejo de medios y difusión de contenido en los diferentes medios de comunicación en monitoreo de medios (impresos, digitales, radiales, televisivos y redes sociales).

+502 2421-2464

13 calle 3-40 zona 10 Edificio Atlantis, Tercer Nivel, Oficina 302, Ciudad de Guatemala

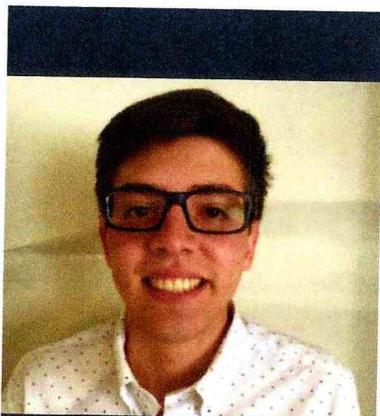
www.pronacom.gt    PronacomGt



- Apoyo en coordinación de eventos con medios de comunicación como conferencias de prensa, talleres de capacitación, entrevistas, entre otros.
-

g. Anexo

Hoja de vida Rodrigo Mucientes



RODRIGO MUCIENTES

ESTUDIANTE DE MARKETING

PERFIL

DIRECCIÓN

3a calle 9-36 zona 10

CONTACTO

Cel: 42150128
Mucientesrodrigo@gmail.com

DPI

3019928940101

EDUCACIÓN

UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR. 2016-2020

Licenciatura en Marketing

COEGIO INTERNACIONAL MONTESSORI. 2015

Bachiller en ciencias y letras

COURSERA.ORG- JOHAN CRUYFF INSTITUTE. 2019

PATROCINIO DEPORTIVO

CURSOS Y HABILIDADES

MICROSOFT OFFICE
EXCEL, POWERPOINT, WORD

IMOVIE (EDICIÓN DE VIDEOS)
BÁSICO

IDIOMAS
PORTUGUÉS, ESPAÑOL E INGLÉS

EXPERIENCIA

4AM SAATCHI & SAATCHI | 2018

Asistente de mercadeo (BTL) y Creatividad
Evaluación de resultados de ventas de kellog's en supermercados y elaboración de presupuestos.

|

Hoja de vida Annalucía Puentes



ANNALUCIA
PUENTE LAINFIESTA



Ciudad de
Guatemala,
Guatemala.



apunte@ufm.edu



Julio 6, 1997.



(+502) 4486-5937

Idiomas:

Español

Ingles

• Educación

Bachiller en Ciencias y Letras,
Colegio El Sagrado Corazón de
Jesús. (2008-2015)

Licenciatura en Relaciones
Internacionales, Universidad
Francisco Marroquín (2016-
presente).

• Complementario

Participante en la Escuela de
Verano 2017 del Instituto Juan de
Mariana.

Miembro activo del grupo de
Anfitriones UFM.

Pasantía en Asociación Civil Red
Ciudadana.

Participante en Taller "Diferendo
territorial, Insular y Marítimo entre
Guatemala y Belice, Consulta
Popular 2018".

Participante en Programa de
Formación Política para Líderes
Juveniles "Generación de
Cambio".

Hoja de vida Pablo del Valle



Pablo José Domingo Del Valle Tobías

Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales

Educación

- **Universidad Francisco Marroquín** - Guatemala, 2019-
Especialización en Políticas Públicas
- **Universidad Francisco Marroquín** - Guatemala, 2016-
Estudiante de séptimo semestre de Relaciones Internacionales
- **Universidad Francisco Marroquín** - Guatemala, 2016-
Estudiante de séptimo semestre de Ciencias Políticas
- **Colegio Decroly Americano** – Guatemala, 2015
Bachiller en Ciencias y Letras

Cursos

- **Red Innovación del Instituto Nacional Demócrata** -
Guatemala, 2019
Gestión para campañas exitosas
- **Escuela de Gobierno / GuateActiva / Fundación Friedrich
Naumann Stiftung** - Guatemala, 2018
Generación de Cambio
- **The Fund for American Studies** - Chile, 2018
Institute for Leadership in the Americas
- **Instituto Juan de Mariana** - España, 2017
Universidad de Verano

Contacto:

Tel: 30316846

Correo: pjdelvalle@ufm.edu

Idiomas:

Español (lengua materna)

Inglés

Hoja de vida Miranda Estrada

CURRICULUM VITAE

HELGA M. ESTRADA M.



Helga Miranda Estrada
Mazariegos

Edad: 20 años.
Nacimiento: 24 de diciembre de 1998,
Guatemala, Guatemala
Dpi: 3005 48117 0101
Estado Civil: Soltera
Dirección: 23 av. Lote 37, Mz. R, Puerta de
Hierro, Z.16
Móvil: 3464-6330
Teléfono: 22195431
Correo: helgamiranda14@gmail.com
Profesión: Bachiller En Ciencias y Letras.

Interés Personal:

"Tener la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos, así como poder desarrollarme profesional y personalmente con integridad"

Educación:

• **UNIVERSITARIA:**

Tercer Año (2019) (Sábados)
Licenciatura en Administración Aduanera y Comercio Internacional
Facultad de Ciencia, Tecnología e Industria (FACTI)
Universidad Galileo, Guatemala.

• **DIVERSIFICADO**

Bachiller en Ciencias y Letras con Orientación en Diseño Gráfico
Colegio El Sagrado Corazón de Jesús Zona 16
2015-2016

• **BASICOS**

Primero a Tercero básico.
Colegio El Sagrado Corazón de Jesús Zona 16
2012-2014

• **PRIMARIA**

Primero a Sexto primaria.
Colegio El Sagrado Corazón de Jesús Zona 16
2006-2011

CURSOS DE ACTUALIZACION Y CAPACITACION:

- PROGRAMA DE COMUNICACIÓN EFECTIVA PARA EL EXITO
"DALE CARNEGIE TRAINING"
Meses de Enero a Marzo del año 2016

IDIOMAS QUE PRÁCTICA

- Español
- Ingles Intermedio

EXPERIENCIA LABORAL

- COLEGIO VERBO Z.16
- ✓ Auxiliar de Dirección

REFERENCIAS LABORALES

- Pablo Zamora
2214-2424 ext. 110

REFERENCIA PERSONALES

- María Fernanda Contreras.
Cel: 50129967
- Tifany Lainfiesta.
Cel: 42656715

Hoja de vida Alejandra Barreno



**Alejandra del
Rosario Barreno
Arriaza**



barreno.alejandra28@gmail.com



42807426

DIRECCIÓN

8 ave b 16-81, Zona 5, Prados
del Tabacal I, Villa Nueva

OBJETIVO

Destacarme como profesional en el área de la comunicación.
Asumir con responsabilidad y compromiso cualquier tarea laboral asignada.
Continuar mi proceso de aprendizaje en el área de la comunicación.

EXPERIENCIA

Mujeres 360 °

27 de marzo, 2019

Colaboración y participación en la producción audiovisual.

Palabras Prestadas, Fundación Rosas Botrán

24 de agosto, 2018

Cobertura Audiovisual.

IX Jornadas de Investigación por el Arte, Ministerio de Cultura y Deportes

12 de agosto, 2018

Cobertura Audio Visual.

Taller de Comunicación y Seguridad Vial (APASIT)

3 de marzo, 2018

Cobertura Audio Visual.

II Congreso de Educación por el Arte, Ministerio de Cultura y Deportes

16 de agosto, 2018

Cobertura Audio Visual.

Rally Descubriendo la Comunicación

8 de octubre, 2018

Cobertura Audio Visual.

Congreso Latinoamericano de Educación por el Arte-CLEA Guatemala

18 de marzo, 2017

Cobertura Audio Visual.

III Modulo de Diplomado de Post Grado en Terapia Neural-EUPHA

20 de septiembre, 2017

Cobertura Audio Visual.



UNIVERSIDAD MESOAMERICANA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN SOCIAL

OTORGA EL PRESENTE

DIPLOMA DE RECONOCIMIENTO

A

ALEJANDRA DEL ROSARIO BARRENO ARRIAZA

Por su valiosa participación en la cobertura audiovisual del
"Taller Comunicación y Seguridad Vial"
organizado por la Asociación de Prevención y Atención
de la Seguridad Integral en el Tránsito (APASIT) en marzo 2018
completando un total de 5 horas

Ciudad de Guatemala, 14 de febrero de 2019

Mgtr. Jessica Paola Guerrero Hernández
Catedrática



Mgtr. Edis Roberto Villalobos Quesada
Decano

EDUCACIÓN

UNIVERSITARIA
**LICENCIATURA Y TECNICO EN
CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN SOCIAL**
Universidad Mesoamericana
V Semestre

DIVERSIFICADO
BACHILLERATO CIENCIAS Y LETRAS

Liceo Guatemala
Octubre.2016

IDIOMAS

INGLÉS

Calusac
Nivel Alto de conocimiento. Titulo
Noviembre,2018

FRANCES

Calusac
Nivel Inicial
Mayo, 2019

APTITUDES

Proactividad
Creatividad
Tenacidad
Adaptabilidad
Responsabilidad
Trabajo en Equipo

Referencias

Mgtr. Luis Roberto Villalobos Quesada

Decano de la Facultad de Ciencias de la Comunicación Social
Universidad Mesoamericana
Teléfono móvil: (502) 49445707

Mgtr. Jesica Guerrero de Salguero

Catedrática de la Facultad de Ciencias de la Comunicación Social
Universidad Mesoamericana
Teléfono móvil: (502) 57096126

Mgtr. Lorena del Rosario Arriaza Salazar de Barreno

Catedrática de la Facultad de Humanidades
Universidad Mariano Gálvez de Guatemala
Teléfono móvil: (502) 552847814

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTOS

Por este medio hago **CONSTAR** que he recibido y leído el Producto abajo indicado de los servicios prestados dentro de la contratación titulada:

ASESORÍA EN GESTIÓN DE TALENTO

Que realizó: Nombre o título de los servicios de asesoría

MARIO RENE VELAZQUEZ LETONA
Nombre de la persona contratada

Como parte de los servicios de asesoría prestados al Programa Nacional de Competitividad, el cual recibo a entera conformidad porque cumplen con los Términos de Referencia del Contrato No.:

PNC-108-063-189-2019

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: Q 26,840.00

Se adjunta el Producto No.: **1.**

Titulado: Documento que contenga:

- a. Propuesta e implementación de actividades de fortalecimiento para el desarrollo del talento humano dentro del equipo de PRONACOM, el cual debe incluir la elaboración del programa que incluya diferentes temáticas que potencialicen las aptitudes y habilidades del personal de manera estratégica en beneficio para PRONACOM, el programa debe contar con información general, objetivo propuesta de participantes, beneficios para la organización, contenido y metodología.
- b. Documento que contenga la propuesta de ejecución del programa, el cual debe contener los potenciales especialistas, docentes, expertos u otros que impartan las acciones de fortalecimiento del talento humano que respondan a las necesidades de los diversos equipos del Programa Nacional de competitividad.
- c. Plan de acompañamiento a cada capacitación, evaluación del expositor, conocimientos adquiridos de los recibidos ya impartidos a la fecha y/o de los programadas en los meses siguientes.

Impreso en: 51
Cantidad en hojas

SI
Indicar si se adjunta en CD

Fecha de entrega del Producto: 19/08/2019

Revisión Técnica I Ingríd A. Zelaya Florián
Nombre y Firma
SUBDIRECCIÓN EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

Aprobación del Producto:

Firma y sello: Francisca de Jesús Cárdenas Morán
DIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

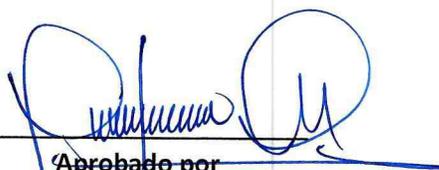
PRODUCTO UNO

PNC-108-063-189-2019

**“Asesoría en Gestión de Talento”
Programa Nacional de Competitividad.**



Mario René Velázquez Letona



Aprobado por
Francisca de Jesús Cárdenas Morán
DIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

RESUMEN EJECUTIVO

- a) Propuesta e implementación de actividades de fortalecimiento para el desarrollo del talento humano dentro del equipo de PRONACO, el cual debe incluir la elaboración del programa que incluya diferentes temáticas que potencialicen las aptitudes y habilidades del personal de manera estratégica en beneficio para PRONACOM, el programa debe contar con información general, objetivo, propuesta de participantes, beneficios para la organización, contenido y metodología.

Para el plan de capacitación se tomó en cuenta 3 tipos de aportes:

1. Evaluación de clima organizacional.
2. Sesiones de coaching institucional y coaching de vida.
3. Aportes de las autoridades.

Con estos aportes se detectaron varios puntos débiles, entre los principales, la falta de capacitación de desarrollo personal. Durante el primer semestre, se logró realizar talleres enfocados al crecimiento personal. Para este semestre, se planificó que los talleres fueran enfocados en entrega de resultados. Motivo por el cual, se logró la realización de propuesta e implementación de los siguientes talleres.

1. Liderazgo Asertivo.
2. Toma de decisiones Asertivas.
3. Gestión y Resolución de conflictos.
4. Redacción de informes y documentos legales.
5. Ética Profesional.
6. Realización de informes y facturas por renglón 029 y subgrupo 18.
7. Primeros Auxilios
8. Fotografía y eventos.
9. ¿Cómo alcanzar metas y objetivos?
10. Certificación Coaching Ejecutivo.
11. Presentaciones efectivas con Power Point.

Logrando que cada uno de los talleres antes descritos cubran las expectativas del Programa Nacional de Competitividad.

- b) Documento que contenga la propuesta de ejecución del programa, el cual debe contener los potenciales especialistas, docentes, expertos y otros que impartan las acciones de fortalecimiento del talento humano que respondan a las necesidades de los diversos equipos del Programa Nacional de Competitividad.

Cada uno de los programas cuenta con una ficha para evaluar el inciso b. Adicional a ellos, los cv de cada uno de los talleristas se encuentran adjuntos en el anexo 1. Logrando la visualización básica de cada profesional y si se requiere de información adicional, se podrá encontrar más adelante del producto 1.

Se obtuvo toda la información solicitada para la aprobación de cada taller.

- c) Plan de acompañamiento a cada capacitación, evaluación del expositor y de los conocimientos adquiridos de los recibidos ya impartidos a la fecha y/o de los programadas en los meses siguientes.

Se elaboró una evaluación para poder dar un seguimiento al plan de fortalecimiento de la gestión del talento. Logrando conseguir que sea breve y aporte información en el seguimiento para próximos talleres a desarrollar.

Anexo 1. Actividades extras de Recursos Humanos.

Proceso de entrevistas de reclutamiento.

Proceso de contratación Asesoría para la administración en Medio Digitales.

Se realizó un proceso de selección de asesores para cubrir la plaza, logrando realizar un total de 9 entrevistas. Las personas que se postularon para la plaza fueron:

1. Alan Méndez.
2. Ana Rebeca Taracena.
3. Mario Paz
4. Cristina Pezzarossi.
5. Karen González
6. Sindy Juárez
7. Enrique Tolivia.
8. Ángel Azurdía
9. Antonio Chacón

El proceso de selección no tuvo el alcance esperado, debido a que los perfiles que se postularon a la plaza no cumplían del todo con el perfil solicitado. Sin embargo, se presentaron dos opciones que más se ajustaron al perfil. Enrique Tolivia y Karen González. Los informes se encuentran adjuntos en anexo 2.



MARIO RENÉ VELÁZQUEZ LETONA
Servicios profesionales como asesor en gestión del talento
Contrato No. PNC 108-063-189-2019
PRONACOM

Contenido

Contenido	3
a) Propuesta e implementación de actividades de fortalecimiento para el desarrollo del talento humano dentro del equipo de PRONACOM, el cual debe incluir la elaboración del programa que incluya las diferentes temáticas que potencialicen las aptitudes y habilidades del personal de manera estratégica en beneficio para PRONACOM, el programa debe contar con información general, objetivo, propuesta de participantes, beneficios para la organización, contenido y metodología.....	4
Información General Programa de fortalecimiento de la gestión del talento.	4
Objetivo general.....	4
Objetivos específicos.....	4
Propuesta de participantes.....	5
Beneficios para la Organización.....	5
Contenido/metodología	6
b) Documento que contenga la propuesta de ejecución del programa, el cual debe contener los potenciales especialistas, docentes, expertos u otros participantes.....	6
c) C) Plan de acompañamiento a cada capacitación, evaluación del expositor y de los conocimientos adquiridos de los recibidos a la fecha y/o de los programadas en los meses siguientes.....	44
d) Anexo 1	46

Programa de fortalecimiento de la gestión del talento.

- a) **Propuesta e implementación de actividades de fortalecimiento para el desarrollo del talento humano dentro del equipo de PRONACOM, el cual debe incluir la elaboración del programa que incluya las diferentes temáticas que potencialicen las aptitudes y habilidades del personal de manera estratégica en beneficio para PRONACOM, el programa debe contar con información general, objetivo, propuesta de participantes, beneficios para la organización, contenido y metodología.**

Información General Programa de fortalecimiento de la gestión del talento.

El fortalecimiento de la gestión del talento de las instituciones resulta imprescindible para asegurar el desarrollo para todos sus colaboradores. Motivo por el cual es necesario hacer un Diagnostico de las Necesidades de Capacitación. Durante el primer semestre 2019, se hizo una evaluación general sobre clima laboral para el personal del Programa Nacional de Competitividad.

La evaluación de clima organizacional demostró como un punto débil la falta de capacitación constante en PRONACOM, por lo que se inició a trabajar con un plan de capacitación enfocado a la creación de valores institucionales, el cual tuvo como logro la creación de 10 valores, 4 capacitaciones sobre crecimiento personal enfocado en valores.

Así mismo, se inició durante el primer semestre del presente año, procesos internos de coaching profesional y personal. Este tipo de asesorías permitió que los consultores se acercaran para abordar sus debilidades, personales y las de sus equipos de trabajo. No todos los casos aportaron para la elaboración del plan de capacitación, sin embargo, potencializó en definir algunas de las temáticas. Estos espacios fueron abiertos semanalmente, en los cuales los asesores se acercaban a una de las salas de reuniones y durante 20 minutos se trabajaban sus temas de interés.

Como último punto abordado para la planificación del plan de fortalecimiento de la gestión del talento, se platicó con autoridades para abordar cuales eran sus puntos para fortalecer a los equipos de trabajo.

Objetivo general

- Generar un plan de Fortalecimiento de la Gestión del talento del Programa Nacional de Competitividad; La finalidad es lograr un mejor rendimiento para los asesores, de tal manera que su productividad tenga un incremento.

Objetivos específicos

- Mejorar habilidades blandas en el equipo Nacional de Competitividad.
- Fortalecer a los asesores de la institución en procesos internos como lo es la elaboración de informes y facturas.
- Tener una mejor preparación técnica en mejora de la realización de informes y facturas que entregan los asesores.

Propuesta de participantes

El Programa Nacional de Competitividad está conformado por diferentes tipos de contrataciones. Actualmente existen los siguientes reglones:

- Reglón 022
- Reglón 029

El Programa para el Fortalecimiento del talento, quiere potenciar a cada uno de los asesores de la institución independientemente del reglón de contratación. Durante el primer semestre se realizó una evaluación del clima organizacional. La evaluación tuvo como enfoque a la población de asesores que asiste más tiempo a las instalaciones ubicadas en el edificio Atlantis de zona 10, oficina 302.

El Programa quiere reforzar a los asesores que están en las instalaciones para cubrir los resultados obtenidos en el primer semestre. Debido a que la evaluación de clima organizacional y las sesiones de coaching que se han impartido únicamente lo realizaron las personas que están en las oficinas de PRONACOM.

El total de personal que está actualmente en la oficina es de 30 colaboradores. Sin embargo, cada una de las capacitaciones se pensó en cumplir con las necesidades específicas por área. El Programa para el Fortalecimiento del Talento consta de diferentes áreas:

- Dirección Ejecutiva.
- Clima de negocios.
- Clúster.
- Territoriales.
- Prioridades.
- Comunicación.
- Administración.
- Adquisiciones y contrataciones
- Millennial Challenge Corporation (MCC)

Cada una de las áreas tiene un asesor como encargado de equipo. Motivo por el cual se ha una estrategia para el funcionamiento del programa de fortalecimiento. Algunos programas están enfocados en encargados de equipos y algún miembro de este, y otros programas están enfocados para la totalidad de asesores y técnicos.

Beneficios para la Organización

Los beneficios que se logran con un Programa de Fortalecimiento de la gestión de talento permiten que los colaboradores de la institución desarrollen diversas habilidades y ganen conocimientos para que puedan realizar sus tareas con una mayor eficiencia. Para que el programa tenga un excelente resultado, requiere de planificación para que pueda ser desarrollado con tiempos establecidos y no sea una carga más para los colaboradores.

En muchas instituciones, el fortalecimiento del talento no es tomado en cuenta, ya que no se ve como una inversión positiva para los asesores y técnicos que están trabajando para la institución. Es una buena inversión en el talento del Programa Nacional de Competitividad, ya que se planifica que puedan mejorar los resultados en entrega de labores. Además, cuando los profesionales cambian de labores, uno de los motivos principales a nivel global es la falta de implementación de Programas de la gestión del talento. A continuación, una lista puntual con beneficios para la organización:

- Mejora el conocimiento de los colaboradores del Programa Nacional de competitividad.
- Se forman líderes.
- Fortalecerá la productividad del trabajo a realizar.
- Ayuda al personal a identificarse con los objetivos de PRONACOM.
- Mejora las relaciones interpersonales.
- Aumenta la seguridad para toma de decisiones.
- Promueve el desarrollo del talento de la institución.

La elaboración del programa quiere cubrir cada uno de los beneficios antes mencionados, para El personal de PRONACOM logre un mejor rendimiento para los asesores, de tal manera que su productividad tenga un incremento.

Contenido/metodología

El contenido fue propuesto para que el programa cubriera todos los aspectos relevantes de la necesidad de capacitación. Cada descripción se encuentra en el siguiente inciso b, donde se detalla la propuesta de ejecución del programa, que se creó una ficha adicional para explicación del taller, luego de la ficha se encuentra el documento con los requisitos de los potenciales especialistas, docentes, expertos u otros participantes.

- b) Documento que contenga la propuesta de ejecución del programa, el cual debe contener los potenciales especialistas, docentes, expertos u otros participantes.** ✓

A continuación, se presentarán las fichas técnicas del programa de fortalecimiento de la gestión del talento. Se encontrará en una primera ficha técnica la información general del programa y en una siguiente ficha se encontrará la ficha que tiene datos generales de los posibles especialistas, docentes, expertos y otros participantes.

Programa del Fortalecimiento de la Gestión del Talento.

A continuación, se presenta el listado oficial para la implementación del Programa de Fortalecimiento de la Gestión del Talento para el Programa Nacional de Competitividad. En el que se puede observar el nombre del taller, el grupo objetivo, la duración por cada uno de los talleres, la inversión y la cantidad aproximada de asesores que recibirán el beneficio del programa.

Más adelante se darán más detalles respecto a cada uno de los programas, lo que se espera como alcance, el objetivo, información general etc.

Desarrollo propuesta 2019/2020 del Programa de Fortalecimiento de la Gestión del Talento.

Taller	Grupo Objetivo	Duración	Cantidad de asesores
Redacción de informes y documentos	Equipo de PRONACOM	16 horas	55
Liderazgo Asertivo	Jefes inmediatos	4 horas	15
Toma de decisiones Asertivas	Jefes Inmediatos	4 horas	15
Ética Profesional	Equipo de PRONACOM	2 horas	55
Elaboración de informes y facturas por renglón 029 y sub grupo 18	Equipo de PRONACOM	1 hora	55
Gestión y resolución de Conflictos	Jefaturas inmediatas	4 horas	15
Primeros Auxilios	Equipo PRONACOM	16 horas	55
Taller de fotografía/eventos	Equipo de Comunicación	16 horas	4
¿Cómo alcanzar metas y objetivos?	Equipo de potenciadores	4 horas	7
Certificación coaching ejecutivo	Dirección Ejecutiva	30 horas	6
Presentaciones efectivas con Power Point	Clúster	12 horas	5

Fichas técnicas del Programa de fortalecimiento de la gestión del talento.

La preparación de cada uno de los programas para el fortalecimiento de la gestión del talento tiene toda la información principal. De esta manera se facilita a simple vista que es lo que se impartirá.

Taller de Redacción de Informes y Documentos.

Se identificó que existe en el personal interno del Programa Nacional de Competitividad la debilidad en la escritura de los asesores. Un taller de informes y Documentos oficiales es clave para entregar un mejor resultado. Los tiempos perdidos en corrección y cambios, pueden afectar de manera directa la forma de trabajo que actualmente están desarrollando los asesores. Sophos es una empresa con años de experiencia en literatura, por lo que se consideró un programa con mucha fuerza para que los asesores se capaciten en el tema.

Objetivo PRONACOM

Establecer un método de aprendizaje en redacción de informes y documentos oficiales que permitan a nuestros asesores agilizar su trabajo. De esta manera podrán rendir con mayor eficiencia, no solo para la institución, también en su vida profesional.

Beneficios para la organización

El PRONACOM obtendrá como beneficio que los asesores puedan desarrollar una nueva habilidad para la entrega de informes y documentos oficiales, agilizando sus trámites y procedimientos internos.

Programa de fortalecimiento de la gestión del talento	
Nombre	Taller de Redacción de Informes y Documentos Oficiales
Contenido	<ol style="list-style-type: none"> 1. Informe escrito. Manuales, informes. 2. Estructura de informes. 3. Redacción de cartas, oficios. 4. Aspectos y formalidades que realzan la calidad de los documentos. 5. Normativas APA (American Psychological Association). 6. Práctica.
Metodología	Normativas APA (American Psychological Association).
Duración	2 módulos. 4 horas p/m
Modalidad	In Company
Implementación	3er cuatrimestre 2019/2020
Grupo Objetivo	Asesores/técnicos de PRONACOM
Número de participantes	30 asesores y técnicos.
Objetivo General	Revisar las estandarizaciones y ejercitar las recomendaciones básicas, que hacen del informe escrito un documento formal con estructura definida, simple y uniforme, en sus aspectos de forma y contenido.
Inversión	Inversión total de Q20,100.00 Precio por persona Q670.00

Alcance	El personal del Programa Nacional de Competitividad pueda tener una preparación técnica en mejorar las habilidades escritas para entregar trabajos de mejor calidad y excelencia requerida.
Metodología	<p>El taller está enfocado en reconocer y aceptar que la piedra angular de la redacción efectiva: “Escribe corto para que te lean y claro para que te entiendan” se cumple con mucho mayor razón en el informe escrito formal.</p> <p>Así mismo, durante el taller los asesores lograrán distinguir, por su forma y contenido, la formalidad del informe escrito, en sus distintas modalidades, de la habitual informalidad del texto corto cotidiano que se usa en los correos electrónicos y redes sociales.</p> <p>Para lograr un mejor resultado, se les mostrará como cumplir con las secciones y partes de un informe escrito y formal que conforman su estructura tradicional. Asimismo, sus aspectos y elementos básicos, tales como: planteamiento, bosquejo, índice, citas textuales, créditos, expresiones técnicas, modismos, entre otros.</p> <p>Revisar y discutir lineamientos básicos de la Normativa APA (American Psychological Association) en cuanto a la estandarización de formato y contenido del informe escrito.</p> <p>Considerar y discutir documentos reales aportados por los participantes, tales como: informes de proyectos, manuales, trabajos de graduación, artículos en publicaciones periódicas, y otros</p>

Propuesta de ejecución del Programa.

PRONACOM es el Programa Nacional de Competitividad del Ministerio de Economía; una instancia que busca facilitar los esfuerzos y alianzas interinstitucionales entre el sector público, sector productivo, sociedad civil y academia para impulsar el desarrollo de la competitividad del capital humano y empresarial de Guatemala.

Actualmente en PRONACOM se está desarrollando un programa de fortalecimiento de la gestión del talento, con la finalidad de tener un crecimiento profesional de los asesores del programa.

El programa de fortalecimiento de la gestión de PRONACOM está abierto a abierto a los diversos ofertantes que cumplan con los requisitos de la capacitación solicitada. Cualquier empresa podrá postularse para impartir el programa, según la información solicitada.

Dentro de las propuestas, se necesitan cubrir diferentes necesidades, por lo que se detalla la información a solicitar por parte de los oferentes.

Propuesta de ejecución del programa: Taller de redacción de informes y documentos.

Objetivo del taller.

Revisar las estandarizaciones y ejercitar las recomendaciones básicas, que hacen del informe escrito un documento formal con estructura definida, simple y uniforme, en sus aspectos de forma y contenido.

Requisitos de potenciales especialistas, docentes, expertos y otros que impartan las acciones:

- i. Profesional graduado de licenciaturas relacionadas en Educación, enseñanza superior, ciencias sociales, psicología.
- ii. Experiencia laboral comprobable en redacción de informes y documentos.
- iii. Experiencia en formación docente.
- iv. Asesorías o consultorías relacionadas en excelencia educativa.
- v. Apoyo en docencia universitaria.
- vi. Tallerista en redacción de informes y documentos.

Alcance del taller

Al finalizar el taller se espera que el personal del Programa Nacional de Competitividad pueda tener una preparación técnica en mejorar las habilidades escritas para entregar trabajos de mejor calidad y excelencia requerida.

1. Mejorar su capacidad de redacción en documentos como los informes mensuales, productos, minutas y documentos legales que les atribuyen a sus puestos laborales.
2. Mejorar el rendimiento laboral de los asesores del PRONACOM, para que se logre invertir menos tiempo en la revisión y entrega de informes.
3. Preparar al personal del PRONACOM con habilidades de redacción.

Perfil de la empresa.

La empresa seleccionada deberá cumplir con las siguientes calificaciones:

Experiencia general:

- Experiencia en temas relacionados con talleristas en educación, redacción de informes y documentos.
- Experiencia con trabajar en instituciones públicas y privadas en temas de educación, redacción de informes y documentos.

Experiencia específica:

- Experiencia en trabajar la redacción de profesionales en diversas especialidades de licenciaturas y maestrías.
- Experiencia redacción de informes y documentos legales para instituciones gubernamentales.

Habilidades y otros conocimientos:

- Dominio escénico y manejo de grupos interdisciplinarios. Buenas relaciones interpersonales. Habilidades de comunicación oral y escrita. Proactividad y asertividad.

Taller de Liderazgo Asertivo.

Durante el primer semestre de asesoría, se inició con un programa de sesiones de coaching institucional, coaching de vida y procesos internos de la institución. Durante este tiempo, se acercaron algunos jefes inmediatos con problemas para liderar a sus equipos. El liderazgo puede cruzar términos con amistad.

La mayoría de las jefaturas inmediatas, juegan un rol de amistad con sus colaboradores. Motivo por el que puede disminuir la entrega y eficiencia en los resultados como equipos. Al fortalecer esta habilidad blanda los directores y jefes van a lograr entre un 50% y 60% de mejora en los resultados de equipos. La empresa que se consideró para este tipo de programa afirma que los resultados perteneces a este porcentaje antes descrito, y es justo lo que en el Programa Nacional de Competitividad se busca.

Objetivo PRONACOM

Mejorar las habilidades de liderazgo del personal clave como directores y jefaturas. De esta manera se obtendrá un mejor orden y beneficiará para los resultados que se pretenden por área.

Beneficios para la organización

El PRONACOM obtendrá como beneficio un mejor control con los equipos, de manera que el personal que se forme pueda generar un liderazgo asertivo y contribuir de forma positiva a la institución.

Programa de fortalecimiento de la gestión del talento	
Nombre	Taller de liderazgo Asertivo
Contenido	<ol style="list-style-type: none"> 1. Historia del Coaching 2. Comunicación Competitiva 3. Conversaciones Diferentes 4. Convicciones de los Líderes 5. Liderazgo Multiplicador 6. Asertividad en la comunicación
Duración	4 horas
Modalidad	In Company
Implementación	3er cuatrimestre 2019/2020
Grupo Objetivo	Jefes Inmediatos/altos mandos
Número de participantes	15 personas
Objetivo General	Que la persona pueda cerrar las brechas de comunicación en su liderazgo, que le permitirán que sea un líder de trascendencia capaz para que le sigan y así mismo hacer que otros tomen el ejemplo para generar su propio círculo de liderazgo.
Inversión	Q9120.00 Precio por persona Q608.00
Alcance	Fomentar liderazgo asertivo en personal clave del Programa Nacional de Competitividad para lograr resultados efectivos con sus grupos de trabajo.

Metodología	<p>El taller de liderazgo asertivo está enfocado en 4 ejes temáticos, los que se presentan a continuación:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Comunicación Competitiva Partiendo de una comunicación confiable, será fundamental entender los pilares vitales para lograr una conexión dinámica cuando el líder se comunique. -Conversaciones Diferenciales Es la capacidad de poder transmitir un concepto dentro de una conversación a distintos grupos objetivos entendiendo, primero lo que los demás desean. -Convicciones de los líderes Las diez competencias que todo líder debe adoptar para estar enfocado y ser congruente a la hora de dirigir un equipo. -Liderazgo Multiplicador Este modelo inicia con definir nuevas perspectivas, contemplando las tradicionales, que han manejado un líder y cuales deberá adoptar para su proceso de cambio. <p>Los colaboradores que se formen en este tipo de temática presentarán una mejora en resultados y crearán equipos de alto rendimiento.</p>
--------------------	--

Propuesta de ejecución del Programa.

PRONACOM es el Programa Nacional de Competitividad del Ministerio de Economía; una instancia que busca facilitar los esfuerzos y alianzas interinstitucionales entre el sector público, sector productivo, sociedad civil y academia para impulsar el desarrollo de la competitividad del capital humano y empresarial de Guatemala.

Actualmente en PRONACOM se está desarrollando un programa de fortalecimiento de la gestión del talento, con la finalidad de tener un crecimiento profesional de los asesores del programa.

El programa de fortalecimiento de la gestión de PRONACOM está abierto a abierto a los diversos ofertantes que cumplan con los requisitos de la capacitación solicitada. Cualquier empresa podrá postularse para impartir el programa, según la información solicitada.

Dentro de las propuestas, se necesitan cubrir diferentes necesidades, por lo que se detalla la información a solicitar por parte de los oferentes.

Propuesta de ejecución del programa: Taller de liderazgo asertivo.

Objetivo del taller.

Que la persona pueda cerrar las brechas de comunicación en su liderazgo, que le permitirán que sea un líder de trascendencia capaz para que le sigan y así mismo hacer que otros tomen el ejemplo para generar su propio círculo de liderazgo.

Requisitos de potenciales especialistas, docentes, expertos y otros que impartan las acciones:

- i. Profesional graduado de licenciaturas relacionadas en administración de empresas, psicología industrial, o carreras relacionadas.
- ii. Estudios en temas relacionados a liderazgo/coaching.
- iii. Experiencia comprobable en temas relacionados con liderazgo.
- iv. Asesorías en temas relacionados al liderazgo personal, empresarial o directivo.

Alcance del taller

Al finalizar el taller se espera que el personal del Programa Nacional de Competitividad pueda ejercer un liderazgo asertivo en personal clave del Programa Nacional de Competitividad para lograr resultados efectivos con sus grupos de trabajo.

- 1. Mejorar sus habilidades de liderazgo de una manera asertiva como asesores del Programa Nacional de Competitividad.
- 2. Mejorar habilidades blandas en los asesores encargados de área para obtener mejor resultado en la entrega de sus labores.
- 3. Tener una herramienta adicional como lo es el liderazgo para que los asesores puedan abordar de distintas maneras a su personal a cargo.

Perfil de la empresa.

La empresa seleccionada deberá cumplir con las siguientes calificaciones:

Experiencia general:

- Experiencia en temas relacionados con talleristas en liderazgo, equipos de alto rendimiento, excelencia laboral, entrega de resultados.
- Experiencia con trabajar en instituciones públicas y privadas en temas de liderazgo, equipos de alto rendimiento, excelencia laboral y entrega de resultados.

Experiencia específica:

- Experiencia en trabajar la redacción de profesionales en diversas especialidades de licenciaturas y maestrías.
- Experiencia comprobable en temas de liderazgo, equipos de alto rendimiento, excelencia laboral, entrega de resultados.

Habilidades y otros conocimientos:

- Dominio escénico y manejo de grupos interdisciplinarios. Buenas relaciones interpersonales. Habilidades de comunicación oral y escrita. Proactividad y asertividad.

Taller de decisiones asertivas.

El Programa Nacional de Competitividad mantiene un impacto directo en el desarrollo económico del país. Cada uno de los asesores en los que se enfoca este taller, son personas que por algún motivo laboral mantienen diversas reuniones con personal nacional e internacional. Las decisiones pueden fomentar que pueda surgir un gran proyecto para PRONACOM.

Tomar buenas decisiones es una cotidianidad, sin embargo, trabajar en el personal para fortalecer esta área puede beneficiarlos para saber que decidir. El taller tiene un requerimiento básico que aporta a la institución, el cual está basado en como generar valor a la decisión antes de ser seleccionada.

Objetivo PRONACOM

Empoderar al personal del Programa Nacional de Competitividad para que logre mejores resultados en su toma de decisiones.

Beneficios para la organización

El PRONACOM obtendrá como beneficio un mejor asertividad en su toma de decisiones, de manera que impacte a la institución y al país.

Programa de fortalecimiento de la gestión del talento	
Nombre	Taller de Toma de Decisiones Asertivas
Temática	<ol style="list-style-type: none"> 1. Balanza de decisiones. 2. Factores de riesgos. 3. Mapa de soluciones. 4. Matriz de valor. 5. Proyección de oportunidades. 6. Marco de capacidades.
Empresa/Institución	Gestión Humana
Duración	4 horas
Modalidad	In Company
Implementación	3er cuatrimestre 2019/2020
Grupo Objetivo	Jefes Inmediatos/altos mandos
Número de participantes	15 personas
Objetivo General	Desarrollar habilidades estratégicas a través de herramientas prácticas, que permiten planificar acciones, tomar decisiones en los tiempos correctos y diseñar una proyección de resultados.
Inversión	Q9120.00 Precio por persona Q608.00
Alcance	Fomentar una toma de decisiones asertiva en personal clave del Programa Nacional de Competitividad, con la finalidad de mejorar los resultados y alcances que se esperan por parte de PRONACOM.
Resumen ejecutivo	<p>El taller se desarrolla en 4 ejes temáticos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Balanza de decisiones

Valorar cada decisión en forma racional identificando los términos contables y los no controlables en función del objetivo deseado.

- **Factores de riesgo**

Generar el cumplimiento y los resultados de los proyectos eliminando los principales factores de riesgo que se vinculan a decisiones negativas.

- **Mapa de soluciones**

Aprender a diseñar mapas que clarifiquen las distintas variables que se juegan en las decisiones y como priorizar para encontrar las soluciones más viables.

- **Matriz de valor**

Diseñar escenarios asertivos valorando los puntos clave de valor referencial para los criterios en las decisiones.

Propuesta de ejecución del Programa.

PRONACOM es el Programa Nacional de Competitividad del Ministerio de Economía; una instancia que busca facilitar los esfuerzos y alianzas interinstitucionales entre el sector público, sector productivo, sociedad civil y academia para impulsar el desarrollo de la competitividad del capital humano y empresarial de Guatemala.

Actualmente en PRONACOM se está desarrollando un programa de fortalecimiento de la gestión del talento, con la finalidad de tener un crecimiento profesional de los asesores del programa.

El programa de fortalecimiento de la gestión de PRONACOM está abierto a abierto a los diversos ofertantes que cumplan con los requisitos de la capacitación solicitada. Cualquier empresa podrá postularse para impartir el programa, según la información solicitada.

Dentro de las propuestas, se necesitan cubrir diferentes necesidades, por lo que se detalla la información a solicitar por parte de los oferentes.

Propuesta de ejecución del programa: Taller de Toma de Decisiones Asertivas.

Objetivo del taller.

Desarrollar habilidades estratégicas a través de herramientas prácticas, que permiten planificar acciones, tomar decisiones en los tiempos correctos y diseñar una proyección de resultados.

Requisitos de potenciales especialistas, docentes, expertos y otros que impartan las acciones:

- i. Profesional graduado de licenciaturas relacionadas en administración, recursos humanos, psicología, educación, comunicación.

- ii. Experiencia laboral comprobable ser tallerista de decisiones asertiva.
- iii. Experiencia en formación docente, tallerista, conferencista, capacitación.
- iv. Asesorías o consultorías relacionadas en decisiones asertivas.

Alcance del taller

Fomentar una toma de decisiones asertiva en personal clave del Programa Nacional de Competitividad, con la finalidad de mejorar los resultados y alcances que se esperan por parte de PRONACOM.

1. Mejorar su capacidad en toma de decisiones asertivas, para que sus acciones tengan un mayor impacto en el Programa Nacional de Competitividad.
2. Mejorar sus resultados a nivel institucional con habilidades de toma de decisiones asertivas.
3. Preparar al personal del PRONACOM con futuras ocasiones en que tengan que tomar decisiones asertivas.

Perfil de la empresa.

La empresa seleccionada deberá cumplir con las siguientes calificaciones:

Experiencia general:

- Experiencia en temas relacionados como talleristas en toma de decisiones, asertividad, equipos.
- Experiencia con trabajar en instituciones públicas y privadas en temas de toma de decisión, liderazgo, manejo de equipos.

Experiencia específica:

- Experiencia en trabajar con equipos para fortalecer sus habilidades de toma de decisiones.
- Experiencia comprobable como tallerista, conferencista.

Habilidades y otros conocimientos:

- Dominio escénico y manejo de grupos interdisciplinarios. Buenas relaciones interpersonales. Habilidades de comunicación oral y escrita. Proactividad y asertividad.

Taller de Ética Profesional.

Un taller de ética profesional para el Programa Nacional de Competitividad se valoró porque dentro de las instituciones se necesita este tipo de herramientas para fortalecer habilidades como de responsabilidad social empresarial.

La ética profesional se origina de realizar un trabajo al servicio de la institución. La implementación se deriva de las diferentes áreas de nuestra vida, social o laboral, lo que permite lograr una excelencia profesional a través de la honestidad y la responsabilidad.

PRONACOM se caracteriza por ser una institución de alta exigencia en calidad y excelencia, si se fortalece por medio de este taller, se logrará que los colaboradores trabajen con honestidad y responsabilidad.

Objetivo PRONACOM

Crear consciencia por medio del taller de ética profesional en el personal interno del PRONACOM para que se realice un trabajo enfocado en valores.

Beneficios para la organización

El PRONACOM obtendrá como beneficio que el personal este más motivado en realizar cada su trabajo de una forma ética y limpia.

Programa de fortalecimiento de la gestión del talento	
Nombre	Taller Ética Profesional
Temática	<ol style="list-style-type: none"> 1. Liderazgo Ético. 2. Ética 3D 3. Cumplimiento. 4. Estrategia de Cumplimiento 5. Práctica de liderazgo 6. Practica de Cumplimiento
Duración	2 horas
Modalidad	In Company
Implementación	3er cuatrimestre 2019/2020
Grupo Objetivo	Personal de PRONACOM
Número de participantes	30 personas
Objetivo General	Desarrollar el taller de ética profesional y cumplimiento para el Programa Nacional de Competitividad de Guatemala.
Inversión	Sin costo
Alcance	Fomentar una toma de decisiones asertiva en personal clave del Programa Nacional de Competitividad, con la finalidad de mejorar los resultados y alcances que se esperan por parte de PRONACOM.
Informe ejecutivo	Organización, autónoma, de carácter asociativo, apolítico, no lucrativo y extra gremial que tiene como objetivo generar una actitud de cambio en las empresas que operan en el país, para que implementen conscientemente, prácticas de responsabilidad empresarial.

A través de su equipo comprometido está generando una actitud de cambio en las empresas, organizaciones, instituciones y universidades que operan en Guatemala para que incorporen, conscientemente, prácticas de RSE, que les permitan crecer competitivamente, crear mejores condiciones de vida para sus colaboradores y sus familias y contribuir a generalizar estas buenas prácticas como parte de su aporte al desarrollo sostenible del país.

El programa desarrollará conceptos, herramientas, casos empresariales y lecturas de tal forma que los participantes construyan y den seguimiento a sus planes diarios.

Propuesta de ejecución del Programa.

PRONACOM es el Programa Nacional de Competitividad del Ministerio de Economía; una instancia que busca facilitar los esfuerzos y alianzas interinstitucionales entre el sector público, sector productivo, sociedad civil y academia para impulsar el desarrollo de la competitividad del capital humano y empresarial de Guatemala.

Actualmente en PRONACOM se está desarrollando un programa de fortalecimiento de la gestión del talento, con la finalidad de tener un crecimiento profesional de los asesores del programa.

El programa de fortalecimiento de la gestión de PRONACOM está abierto a abierto a los diversos ofertantes que cumplan con los requisitos de la capacitación solicitada. Cualquier empresa podrá postularse para impartir el programa, según la información solicitada.

Dentro de las propuestas, se necesitan cubrir diferentes necesidades, por lo que se detalla la información a solicitar por parte de los oferentes.

Propuesta de ejecución del programa: Taller de ética profesional.

Objetivo del taller.

Desarrollar el taller de ética profesional y cumplimiento para el Programa Nacional de Competitividad de Guatemala.

Requisitos de potenciales especialistas, docentes, expertos y otros que impartan las acciones:

- i. Profesional graduado de licenciaturas en mercadotecnia, administración de empresas, trabajo social, psicología, educación.
- ii. Experiencia laboral comprobable implementación de programas de responsabilidad social.
- iii. Experiencia en formación de empresas en liderazgo ético.

- 32
- iv. Asesorías o consultorías relacionadas en responsabilidad social y liderazgo ético.
 - v. Docencia universitaria.
 - vi. Tallerista, capacitador, expositor.

Alcance del taller

Al finalizar el taller se espera que el personal del Programa Nacional de Competitividad pueda fomentar una toma de decisiones asertivas con la finalidad de mejorar los resultados y alcances que se esperan por parte de la institución.

1. Mejorar su capacidad de toma de decisiones asertivas en asesores del Programa Nacional de Competitividad.
2. Mejorar la seguridad laboral de los asesores del PRONACOM, para que se logre una mejor toma de decisiones.
3. Preparar al personal del PRONACOM con habilidades de decisiones asertivas.

Perfil de la empresa.

La empresa seleccionada deberá cumplir con las siguientes calificaciones:

Experiencia general:

- Experiencia en temas relacionados con talleristas en educación, redacción de informes y documentos.
- Experiencia con trabajar en instituciones públicas y privadas en temas de educación, redacción de informes y documentos.

Experiencia específica:

- Experiencia en trabajar la implementación de capacitaciones relacionadas a liderazgo ético y responsabilidad social empresarial (Institucional).
- Experiencia como tallerista, conferencista, docencia y dominio de grupos institucionales.

Habilidades y otros conocimientos:

- Dominio escénico y manejo de grupos interdisciplinarios. Buenas relaciones interpersonales. Habilidades de comunicación oral y escrita. Proactividad y asertividad.

Taller de Elaboración de Informes y Facturas por renglón 029 y subgrupo 18.

Los asesores y técnicos de las diferentes áreas de trabajo para el Programa Nacional de Competitividad presentan informes y facturas. El personal contratado por renglón 029 tiene que presentar de forma mensual un informe en el que detallan cada una de las actividades realizadas durante el mes para que se pueda gestionar el trámite de pago. Para el personal subgrupo 18, se establecen “productos” que se dividen en los diferentes meses de la contratación para que puedan ser entregados y de igual manera que los contratos 029, puedan gestionar el trámite de pago.

A pesar de varios meses de trabajo, aún existen fallas en la entrega de estos, motivo por el cual se considera de valioso aporte para la institución. Si el personal del PRONACOM mejora esta habilidad, se facilitará la entrega de sus resultados.

Para la elaboración de este taller, se consideró necesario hacer un tiempo adicional para la explicación de facturas, ya que, como requisitos gubernamentales, las facturas tienen una estructura que debe ser respetada. Así mismo, se desarrolla una explicación para tramitar facturas electrónicas con la finalidad de disminuir el consumo de papel en la oficina.

Objetivo PRONACOM

Agilizar la entrega de informes, productos y facturas para el personal interno del Programa Nacional de Competitividad.

Beneficios para la organización

El PRONACOM obtendrá como beneficio la disminución de errores en entrega de productos, informes y facturas, de manera que los asesores disminuirán tiempo “consumido” en esta actividad y lograrán enfocarse en otras actividades.

Programa de fortalecimiento de la gestión del talento	
Nombre	Taller de elaboración de informes y facturas por renglón 029 y sub grupo 18
Contenido	<p>Renglón 029</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo elaborar informes para el Programa Nacional de Competitividad? - Pasos para elaborar el informe. - Fechas de entrega - ¿Cómo elaborar facturas para el Programa Nacional de Competitividad? - Puntos clave para la realización de facturas. - Motivos de rechazo de informes y facturas. - ¿Cómo cambiar a facturas electrónicas? <p>Subgrupo 18</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo elaborar productos para el Programa Nacional de Competitividad? - Pasos para elaborar el informe. - Fechas de entrega

	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo elaborar facturas para el Programa Nacional de Competitividad? - Puntos clave para la realización de facturas. - Motivos de rechazo de productos y facturas - ¿Cómo cambiar a facturas electrónicas?
Duración	1 hora por grupo 3 grupos en total
Modalidad	In Company
Implementación	3er cuatrimestre 2019/2020
Grupo Objetivo	Asesores/técnicos de PRONACOM
Objetivo General	Capacitar al personal del Programa Nacional de Competitividad para mejorar la eficiencia en entrega de informes y facturas, permitiendo que los asesores tengan más tiempo para continuar con sus otras labores.
Inversión	Sin inversión
Alcance	El personal del Programa Nacional de Competitividad pueda tener una preparación técnica en mejorar las habilidades de elaboración de informes, productos y facturas.
Metodología	<p>¿Qué es PRONACOM? PRONACOM es un programa nacional participativo, facilitador de los esfuerzos y alianzas interinstitucionales entre el sector público, privado, sociedad civil y academia, para el desarrollo de la competitividad del capital humano y empresarial que genere inversión, contribuye al desarrollo descentralizado del país.</p> <p>¿Qué es un informe para el renglón 029? El Programa Nacional de Competitividad tiene asesores que pertenecen al renglón 029, quienes constantemente presentan informes con las actividades laboradas durante el mes. Estas tienen una fecha límite para ser entregadas. Agilizar el proceso de aprendizaje para los asesores, permite que puedan entregar sus informes con menos errores y reduzcan el tiempo de elaboración.</p> <p>¿Qué es un producto para subgrupo 18? Los asesores pertenecientes al subgrupo 18 entregan una tarea específica, la cual es asignada desde la contratación en sus términos de referencia. Los productos son específicos por cada asesor. Se pretende que los asesores puedan tener un espacio para aprender el trámite completo de realización de productos para lograr una mejora en entrega de productos.</p> <p>Facturación renglón 09 y subgrupo 18 Se basará en el último acuerdo el cual se encuentra en anexo.</p>

Propuesta de ejecución del Programa.

PRONACOM es el Programa Nacional de Competitividad del Ministerio de Economía; una instancia que busca facilitar los esfuerzos y alianzas interinstitucionales entre el sector público,

sector productivo, sociedad civil y academia para impulsar el desarrollo de la competitividad del capital humano y empresarial de Guatemala.

Actualmente en PRONACOM se está desarrollando un programa de fortalecimiento de la gestión del talento, con la finalidad de tener un crecimiento profesional de los asesores del programa.

El programa de fortalecimiento de la gestión de PRONACOM está abierto a abierto a los diversos ofertantes que cumplan con los requisitos de la capacitación solicitada. Cualquier empresa podrá postularse para impartir el programa, según la información solicitada.

Dentro de las propuestas, se necesitan cubrir diferentes necesidades, por lo que se detalla la información a solicitar por parte de los oferentes.

Propuesta de ejecución del programa: Taller de elaboración de informes y facturas por renglón 029 y sub grupo 18.

Objetivo del taller.

Capacitar al personal del Programa Nacional de Competitividad para mejorar la eficiencia en entrega de informes y facturas, permitiendo que los asesores tengan más tiempo para continuar con sus otras labores.

Requisitos de potenciales especialistas, docentes, expertos y otros que impartan las acciones:

- i. Profesional graduado de licenciaturas relacionadas en administración, finanzas.
- ii. Experiencia laboral comprobable en revisión, creación de informes.
- iii. Experiencia en área de finanzas.
- iv. Asesorías o consultorías relacionadas en finanzas

Alcance del taller

Al finalizar el taller se espera que el personal del Programa Nacional de Competitividad pueda tener una preparación técnica en mejorar las habilidades de elaboración de informes, productos y facturas.

1. Mejorar su capacidad de elaboración de informes y facturas para los contratos por renglón 029.
2. Mejorar la capacidad de elaboración de productos para los asesores contratados por el sub grupo 18.
3. Estandarización de procesos para la elaboración de las facturas.
4. Mejorar el rendimiento laboral de los asesores del PRONACOM, para que se logre invertir menos tiempo en la revisión y entrega de informes, productos y facturas.
5. Preparar al personal del PRONACOM con habilidades de creación de informes, productos y facturas.

Perfil de la empresa.

La empresa seleccionada deberá cumplir con las siguientes calificaciones:

Experiencia general:

- Experiencia en temas relacionados con talleristas en finanzas, redacción de informes, productos, facturas y documentos.
- Experiencia con trabajar en instituciones públicas y privadas en temas de educación, redacción de informes y documentos.
- Experiencia comprobable de haber trabajado en área de finanzas para instituciones gubernamentales.

Experiencia específica:

- Experiencia en trabajar la redacción de profesionales en diversas especialidades de licenciaturas y maestrías.
- Experiencia redacción de informes y documentos legales para instituciones gubernamentales.

Habilidades y otros conocimientos:

- Dominio escénico y manejo de grupos interdisciplinarios. Buenas relaciones interpersonales. Habilidades de comunicación oral y escrita. Proactividad y asertividad.

Taller de Gestión y Resolución de Conflictos.

La resolución de situaciones conflictivas son una parte importante de nuestra actividad diaria. Tal es así que el trato y relación entre personas se considera un valor esencial, de tal manera que se evita tener conflictos y saber conllevar y solucionar problemas en tiempo real.

Realizar este taller, permitirá que los asesores puedan analizar los tipos de conflictos y influencia de nuestros comportamientos, mediante la mediación.

El manejo de técnicas de resolución de conflictos es importante para que la organización funcione de mejor manera y sus asesores generen una rápida empatía y asertividad.

Objetivo PRONACOM

Identificar situaciones conflictivas puede ahorrar una gran cantidad de recursos, no solo de tiempo, si no de desgaste institucional. Motivo por el cual dentro del Programa Nacional de Competitividad se pretende fortalecer esta área para que los asesores tengan un mejor resultado en sus labores.

Beneficios para la organización

El PRONACOM obtendrá como beneficio que el personal pueda resolver situaciones de conflicto en poco tiempo para lograr tener una mejor convivencia.

Programa de fortalecimiento de la gestión del talento	
Nombre	Gestión y Resolución de conflictos
Temática	<ol style="list-style-type: none"> 1. Creencias de empoderamiento. 2. Estados emocionales. 3. Gestión del talento. 4. Tiempos de respuesta. 5. Modelo estructurado. 6. Potencializadores de resultados.
Duración	4 horas
Modalidad	In Company
Implementación	3er cuatrimestre 2019/2020
Grupo Objetivo	Jefes Inmediatos/altos mandos
Número de participantes	15 personas
Objetivo General	Utilizar herramientas de empoderamiento para superar los obstáculos que se han interpuesto en metas y aprovechar las oportunidades a través de estrategias y estructuras que potencializan las acciones para lograr los objetivos trazados.
Inversión	Q9120.00 Precio por persona Q608.00
Alcance	Fomentar una toma de decisiones asertiva en personal clave del Programa Nacional de Competitividad, con la finalidad de mejorar los resultados y alcances que se esperan por parte de PRONACOM.

Resumen ejecutivo	<p>El taller esta enfocado en 4 ejes temáticos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Creencias de empoderamiento Lograr un cambio de mentalidad y orientarla hacia lograr los objetivos, superar los obstáculos como las excusas y orientarse al resultado. - Estados emocionales Adoptar una actitud correcta respecto al respeto y trato de que se da en el ambiente de trabajo, manteniendo una conducta profesional que permita un ambiente más cómodo. - Gestión del talento Lograr una productividad de acuerdo con la capacidad de la cual dispone, integrando la participación de los miembros del equipo, haciendo uso de sus competencias. - Tiempos de respuesta Es la capacidad de poder responder en tiempos correctos para poder ejecutar debidamente las acciones y cumplir con los objetivos de cada proyecto.
--------------------------	--

Propuesta de ejecución del Programa.

PRONACOM es el Programa Nacional de Competitividad del Ministerio de Economía; una instancia que busca facilitar los esfuerzos y alianzas interinstitucionales entre el sector público, sector productivo, sociedad civil y academia para impulsar el desarrollo de la competitividad del capital humano y empresarial de Guatemala.

Actualmente en PRONACOM se está desarrollando un programa de fortalecimiento de la gestión del talento, con la finalidad de tener un crecimiento profesional de los asesores del programa.

El programa de fortalecimiento de la gestión de PRONACOM está abierto a abierto a los diversos ofertantes que cumplan con los requisitos de la capacitación solicitada. Cualquier empresa podrá postularse para impartir el programa, según la información solicitada.

Dentro de las propuestas, se necesitan cubrir diferentes necesidades, por lo que se detalla la información a solicitar por parte de los oferentes.

Propuesta de ejecución del programa: Taller Gestión y Resolución de Conflictos.

Objetivo del taller.

Utilizar herramientas de empoderamiento para superar los obstáculos que se han interpuesto en metas y aprovechar las oportunidades a través de estrategias y estructuras que potencializan las acciones para lograr los objetivos trazados.

Requisitos de potenciales especialistas, docentes, expertos y otros que impartan las acciones:

- i. Profesional graduado de licenciaturas relacionadas en administración, psicología, comunicación, mercadeo.
- ii. Experiencia laboral comprobable en solución y resolución de conflictos.
- iii. Experiencia en tallerista para diversas empresas e instituciones en resolución y gestión de conflictos.
- iv. Asesorías o consultorías relacionadas en gestión y resolución de conflictos

Alcance del taller

Fomentar una toma de decisiones asertiva en personal clave del Programa Nacional de Competitividad, con la finalidad de mejorar los resultados y alcances que se esperan por parte de PRONACOM.

- 1. Mejorar su capacidad de gestión y resolución de conflictos.
- 2. Mejorar la capacidad para abordar problemas internos y externos de la institución.
- 3. Mejorar el equilibrio institucional del Programa Nacional de competitividad.
- 4. Que las áreas inmediatas tengan una mejor gestión en la solución de sus problemas de área.

Perfil de la empresa.

La empresa seleccionada deberá cumplir con las siguientes calificaciones:

Experiencia general:

- Experiencia en temas relacionados como talleristas en gestión y resolución de conflictos.
- Experiencia con trabajar en instituciones públicas y privadas como tallerista, conferencista, docencia.
- Experiencia comprobable de haber trabajado con equipos conflictivos.

Experiencia específica:

- Experiencia en trabajar resolución conflictos con diversos equipos multidisciplinarios.
- Experiencia en trabajando con instituciones gubernamentales y privadas durante varios años en temas relacionados con trabajo de equipos, gestión de equipos, taller de cuerdas, liderazgo.

Habilidades y otros conocimientos:

- Dominio escénico y manejo de grupos interdisciplinarios. Buenas relaciones interpersonales. Habilidades de comunicación oral y escrita. Proactividad y asertividad.

Primeros Auxilios.

El Programa Nacional de Competitividad está formado por diferentes asesores y técnicos que asisten según sus horarios a las oficinas para entregar sus avances y resultados. Las implementaciones de una capacitación enfocada a primeros auxilios son para crear un sistema de prevención de riesgo ante emergencias pequeñas. Las enfermedades y accidente pueden ocurrir en cualquier momento. Una capacitación sobre primeros auxilios permitirá adquirir los conocimientos necesarios para saber actuar ante los pequeños incidentes.

Una primera atención puede ser crucial en el momento de tratar a una persona, es por esta razón la importancia de implementar una preparación para el personal del PRONACOM. Si bien no ha ocurrido una emergencia como tal, siempre es bueno que se puedan generar conocimientos para aprender a intervenir con este tipo de emergencia, ya que no se cuenta con personal médico que pueda asistir.

Objetivo PRONACOM

Preparar a los asesores del Programa Nacional de Competitividad para situaciones de riesgos que puedan suceder en las oficinas. Cómo reaccionar, cómo actuar.

Beneficios para la organización

El PRONACOM obtendrá como beneficio que el personal pueda actuar en situaciones de emergencia.

Programa de fortalecimiento de la gestión del talento	
Nombre	Primeros auxilios
Temática	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reconocimiento y activación de los servicios médicos de emergencia. 2. Evaluación del paciente. 3. Reanimación cardiopulmonar. 4. Desobstrucción de la vía aérea. 5. Atención en caso de heridas. 6. Atención en casos de quemaduras. 7. Vendajes. 8. Fractura, inmovilización y técnicas de transporte de heridos
Duración	16 horas
Modalidad	In Company
Implementación	3er cuatrimestre 2019/2020
Grupo Objetivo	Jefes Inmediatos/altos mandos
Número de participantes	30 personas
Objetivo General	Capacitar a las personas participantes en la aplicación de conocimientos teóricos y prácticos como primer respondiente; adquiridos bajo supervisión personalizada y de acuerdo con procedimientos y protocolos establecidos para situaciones de emergencia.
Inversión	Q11,250.00 Precio por persona Q375.00

Alcance	Fomentar una cultura de prevención en el personal del Programa Nacional de Competitividad, con la finalidad de prevención de desastres que puedan llegar a suceder.
Resumen ejecutivo	<p>Aunque muchas veces no lo pensemos, nuestra vida diaria conlleva ciertos riesgos para nuestra salud.</p> <p>Con este curso de primeros auxilios gratis podremos estar alerta y superarlas con menor dificultad sabiendo cómo responder ante situaciones de emergencia.</p> <p>Si ocurriera, tener formación en materia de primeros auxilios puede suponer la diferencia entre la vida y la muerte.</p> <p>Y es que sabiendo cómo actuar para salvaguardar la integridad física de los que están a tu alrededor debería ser una asignatura obligatoria, porque hablamos de preservar la vida, y eso no es ningún juego.</p> <p>La Cruz Roja ofrece multitud de cursos de primeros auxilios (iniciación, primeros auxilios en el deporte, en el hogar, bebés y niños, personas mayores, en el trabajo etc.) con los que aprender a adelantarse a los acontecimientos peligrosos y poder atender a quienes los sufren para evitar males mayores.</p>

Propuesta de ejecución del Programa.

PRONACOM es el Programa Nacional de Competitividad del Ministerio de Economía; una instancia que busca facilitar los esfuerzos y alianzas interinstitucionales entre el sector público, sector productivo, sociedad civil y academia para impulsar el desarrollo de la competitividad del capital humano y empresarial de Guatemala.

Actualmente en PRONACOM se está desarrollando un programa de fortalecimiento de la gestión del talento, con la finalidad de tener un crecimiento profesional de los asesores del programa.

El programa de fortalecimiento de la gestión de PRONACOM está abierto a abierto a los diversos ofertantes que cumplan con los requisitos de la capacitación solicitada. Cualquier empresa podrá postularse para impartir el programa, según la información solicitada.

Dentro de las propuestas, se necesitan cubrir diferentes necesidades, por lo que se detalla la información a solicitar por parte de los oferentes.

Propuesta de ejecución del programa: Taller primeros auxilios

Objetivo del taller.

Capacitar a las personas participantes en la aplicación de conocimientos teóricos y prácticos como primer respondiente; adquiridos bajo supervisión personalizada y de acuerdo con procedimientos y protocolos establecidos para situaciones de emergencia.

Requisitos de potenciales especialistas, docentes, expertos y otros que impartan las acciones:

- i. Profesional graduado de licenciaturas relacionadas en, psicología, medicina, nutrición, enfermería.
- ii. Experiencia laboral comprobable de trabajar en instituciones privadas y gubernamentales.
- iii. Experiencia en tallerista para diversas empresas e instituciones en primeros auxilios.
- iv. Asesorías o consultorías relacionados en primeros auxilios.

Alcance del taller

Fomentar una cultura de prevención en el personal del Programa Nacional de Competitividad, con la finalidad de prevención de desastres que puedan llegar a suceder. Mejorar su capacidad de gestión y resolución de conflictos.

- 1. Estar en constante prevención de emergencias que puedan surgir con los asesores del programa Nacional de Competitividad.
- 2. Mejorar las reacciones ante situaciones de emergencia con el personal que asiste a las oficinas del PRONACOM.
- 3. Asistir a los compañeros de trabajo mientras acude un profesional a la emergencia.

Perfil de la empresa.

La empresa seleccionada deberá cumplir con las siguientes calificaciones:

Experiencia general:

- Experiencia en temas relacionados como talleristas en primeros auxilios.
- Experiencia con trabajar en instituciones públicas y privadas como tallerista, conferencista, docencia.
- Experiencia comprobable de haber trabajado con primeros auxilios.

Experiencia específica:

- Experiencia en trabajar primeros auxilios con diversos equipos multidisciplinarios.
- Experiencia en trabajando con instituciones gubernamentales y privadas durante varios años en temas relacionados con trabajo de primeros auxilios, emergencias, asistencia médica.

Habilidades y otros conocimientos:

- Dominio escénico y manejo de grupos interdisciplinarios. Buenas relaciones interpersonales. Habilidades de comunicación oral y escrita. Proactividad y asertividad.

Taller de fotografía empresarial/eventos.

El Programa Nacional de Competitividad tiene un equipo de comunicación que está respaldado por 4 asesores que prestan servicios profesionales. Actualmente se estuvo trabajando varios proyectos para la institución y la mayoría de las imágenes han sido donadas por personas independientes a la institución.

Un taller de este tipo permite que el grupo pueda reducir material no satisfactorio (fotografías mal tomadas) por material de calidad. Actualmente la revisión de fotografías ocupa bastante tiempo. Si se invierte en este tipo de capacitación, la calidad aumentará y el tiempo de revisión disminuirá.

Adicionalmente, un taller de fotografía enfocado a todos los asesores del área de comunicación permitirá que cada uno de ellos esté capacitado para cubrir los eventos, logrando que puedan continuar con las labores que estén realizando en el momento. La persona que está encargada de la fotografía, en muchas ocasiones ha detenido sus labores por ir a cubrir eventos, con un taller de fotografía para toda el área, esto no sería un obstáculo.

Objetivo PRONACOM

Promover el crecimiento profesional de los asesores que corresponden al área de comunicación, con la finalidad que obtener un trabajo de mayor calidad que respalde al Programa Nacional de Competitividad.

Beneficios para la organización

El PRONACOM obtendrá como beneficio mejorar su imagen institucional y comenzar a utilizar material fotográfico interno.

Programa de fortalecimiento de la gestión del talento	
Nombre	Taller de fotografía/eventos
Temática	<ol style="list-style-type: none"> 1. La ciencia de la fotografía. 2. Los tres pies de la fotografía. 3. Aprendiendo a tomar fotografías con los ojos cerrados. 4. El principio de las recetas en fotografía. 5. Exposición de la luz. 6. El método del descarte. 7. El triángulo de exposición. 8. Tomando fotografías en buenas condiciones de luz. 9. Tomando fotografías de cascadas. 10. El color en la fotografía. 11. Sistema de medición. 12. Logrando el enfoque perfecto. 13. Manejo de archivos. 14. Todo sobre IOS. 15. Óptica fotográfica. 16. Logrando nitidez perfecta. 17. Realizando fotografías panorámicas. 18. Fotografías de alto rango dinámico. 19. Postproducción en adobe camera raw de Photoshop.

	<p>20. Publicando en redes sociales. 21. Imprimiendo fotografías. 22. Derechos de autor.</p>
Duración	16 horas
Modalidad	In Company
Implementación	3er cuatrimestre 2019/2020
Grupo Objetivo	Área de Comunicación
Número de participantes	4 personas
Objetivo General	Aprenderá sin egoísmo, buscando la perfección desde la captura hasta la edición, tomando en cuenta todo lo que necesita para lograr imágenes increíbles, dirigido a principiantes, intermedios y avanzado
Inversión	Q10800.00 Precio por persona Q2700.00
Alcance	Mejorar la calidad de entrega en materia fotografía por parte de los asesores del equipo de comunicación del Programa Nacional de Competitividad.
Resumen ejecutivo	<p>El taller de fotografía está diseñado para que las personas que lo reciban puedan vivir una experiencia de aprendizaje única. No importando si ya tienen un conocimiento previo o pertenecen ya a la carrera profesional de fotografía.</p> <p>La fotografía es una historia que se debe transmitir a los demás. Durante el taller, lograrán aprender sin egoísmo, esto quiere decir, que el programa no se cierra al aprendizaje de cada persona que lo reciba.</p> <p>Se pretende llevar un aprendizaje en conjunto con practica para que los cursantes logren adquirir mejor el conocimiento del taller.</p> <p>Dominio de la cámara fotográfica, que consiste en utilizar la cámara con los ojos cerrados.</p>

Propuesta de ejecución del Programa.

PRONACOM es el Programa Nacional de Competitividad del Ministerio de Economía; una instancia que busca facilitar los esfuerzos y alianzas interinstitucionales entre el sector público, sector productivo, sociedad civil y academia para impulsar el desarrollo de la competitividad del capital humano y empresarial de Guatemala.

Actualmente en PRONACOM se está desarrollando un programa de fortalecimiento de la gestión del talento, con la finalidad de tener un crecimiento profesional de los asesores del programa.

El programa de fortalecimiento de la gestión de PRONACOM está abierto a abierto a los diversos ofertantes que cumplan con los requisitos de la capacitación solicitada. Cualquier empresa podrá postularse para impartir el programa, según la información solicitada.

Dentro de las propuestas, se necesitan cubrir diferentes necesidades, por lo que se detalla la información a solicitar por parte de los oferentes.

Propuesta de ejecución del programa: Taller fotografía/eventos.

Objetivo del taller.

Aprenderá sin egoísmo, buscando la perfección desde la captura hasta la edición, tomando en cuenta todo lo que necesita para lograr imágenes increíbles, dirigido a principiantes, intermedios y avanzado.

Requisitos de potenciales especialistas, docentes, expertos y otros que impartan las acciones:

- i. Profesional técnico universitario en producción de televisión.
- ii. Experiencia impartiendo talleres de fotografía, imagen y video.
- iii. Experiencia en formación de fotografía.
- iv. Asesorías o consultorías relacionadas con fotografía, imagen y video.
- v. Experiencia comprobable de fotógrafo.

Alcance del taller

Al finalizar el taller se espera que el personal del Programa Nacional de Competitividad pueda tener una preparación técnica en mejorar las habilidades de fotografía de los asesores encargados del área de comunicación.

1. Lograr post producir una imagen que pueda ser apta para impresión o producción.
2. Lograr promocionar las actividades de una mejor nitidez, ya que la mayoría de los lugares tiene un distinto tipo de luz.
3. Mejorar las redes sociales del Programa Nacional de Competitividad.

Perfil de la empresa.

La empresa seleccionada deberá cumplir con las siguientes calificaciones:

Experiencia general:

- Experiencia en temas relacionados con fotografía, video y producción.
- Experiencia con trabajar en instituciones públicas y privadas en temas relacionados con fotografía, postproducción y edición.

Experiencia específica:

- Experiencia en trabajar con diversas empresas en temas de producción, postproducción y fotografía.
- Experiencia comprobable realizando sus trabajos de edición, producción y postproducción de fotografía.

- Uso de diferentes cámaras fotográficas, video y teléfonos con cámara.
- Dominio de las cámaras con diferentes tipos de escenarios, abiertos y cerrados. Manejo de los diferentes enfoques con las diferentes luces dentro de los salones de eventos.

Habilidades y otros conocimientos:

- Dominio escénico y manejo de grupos interdisciplinarios. Buenas relaciones interpersonales. Habilidades de comunicación oral y escrita. Proactividad y asertividad.

Taller de ¿cómo alcanzar metas y objetivos?

El Programa Nacional de Competitividad tiene un equipo de potenciadores que está respaldado por 7 asesores que prestan servicios profesionales. Actualmente se estuvo trabajando varios proyectos para la institución y la mayoría de los proyectos buscan una excelencia en su entrega. Los tiempos son vitales para lograr entregar un mejor resultado para el PRONACOM.

Un taller de este tipo permite que el grupo puede lograr un beneficio en la productividad de los asesores, de esta manera cada una de sus actividades se culminarán con excelencia. Actualmente, se están entregando los resultados a tiempo, sin embargo, todo es acumulado hasta el final.

El taller permitirá separar las cosas que son urgentes de las importantes, para que los asesores se enfoquen en el objetivo final a alcanzar.

Objetivo PRONACOM

Promover la entrega de resultados en el equipo de potenciadores para que el trabajo realizado sea excelente.

Beneficios para la organización

El PRONACOM obtendrá como beneficio mejorar el alcance del equipo de potenciadores.

Programa de fortalecimiento de la gestión del talento	
Nombre	Taller ¿Cómo alcanzar objetivos y metas?
Temática	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cada una de las sesiones llenan las expectativas de los participantes a través de actividades lúdicas, dinámicas andragógicas, y una combinación de metodologías de aprendizaje 70-30. 2. Capsulas teóricas para transmitir conocimiento de manera presencial. 3. Metodología Harvard, aprendizaje a través de casos de estudio y ejemplos reales. 4. Dinámicas individuales y ejercicios prácticos.
Duración	4 horas
Modalidad	In Company
Implementación	3er cuatrimestre 2019/2020
Grupo Objetivo	Potenciadores
Número de participantes	4 personas
Objetivo General	Obtener métodos, técnicas y herramientas que puede aplicar de forma inmediata. Otorgar las participantes herramientas prácticas que puedan implementar en sus atribuciones. Enfoque en la obtención de grandes resultados.
Inversión	Q22,800.00 Precio por persona Q5,700.00
Alcance	Mejorar el Programa Nacional de Competitividad por medio de las direcciones ejecutivas que pertenecen a la institución.

Resumen ejecutivo

El taller se compone de 4 horas, impartidas en una sesión, a continuación, se detalla el contenido:

- Trabajar la misma cantidad de tiempo, ser efectivo el doble. Existen hoy en día muchos distractores que nos hacen perder el enfoque, por lo que es necesario conocer métodos y herramientas que nos ayudan a ser más efectivos en nuestras tareas y atribuciones.
- Productividad personal. La productividad personal normalmente en las organizaciones se mide en base al cumplimiento de KPI's, metas y objetivos, la forma moderna de administración y gerenciamiento nos dice que esto ya no aplica, hoy por hoy la forma de medir la productividad es a través de resultado, este taller permitirá gestionar cómo hacerlo.
- Regla 20/80. El enfoque lo es todo, la regla 20/80 es una guía práctica que nos ayuda con el logro de las metas y objetivos.
- Culpabilidad versus responsabilidad. Herramientas que puedan ser aplicadas de forma inmediata para pasar el éxito en el logro de objetivos.

Propuesta de ejecución del Programa.

PRONACOM es el Programa Nacional de Competitividad del Ministerio de Economía; una instancia que busca facilitar los esfuerzos y alianzas interinstitucionales entre el sector público, sector productivo, sociedad civil y academia para impulsar el desarrollo de la competitividad del capital humano y empresarial de Guatemala.

Actualmente en PRONACOM se está desarrollando un programa de fortalecimiento de la gestión del talento, con la finalidad de tener un crecimiento profesional de los asesores del programa.

El programa de fortalecimiento de la gestión de PRONACOM está abierto a abierto a los diversos ofertantes que cumplan con los requisitos de la capacitación solicitada. Cualquier empresa podrá postularse para impartir el programa, según la información solicitada.

Dentro de las propuestas, se necesitan cubrir diferentes necesidades, por lo que se detalla la información a solicitar por parte de los oferentes.

Propuesta de ejecución del programa: ¿Cómo alcanzar metas y objetivos?**Objetivo del taller.**

Obtener métodos, técnicas y herramientas que puede aplicar de forma inmediata. Otorgar las participantes herramientas prácticas que puedan implementar en sus atribuciones. Enfoque en la obtención de grandes resultados.

Requisitos de potenciales especialistas, docentes, expertos y otros que impartan las acciones:

- i. Profesional graduado de licenciaturas relacionadas en administración, recursos humanos, psicología, educación, comunicación.
- ii. Experiencia laboral comprobable ser tallerista que se enfoque en resultados.
- iii. Experiencia en formación docente, tallerista, conferencista, capacitación.
- iv. Asesorías o consultorías relacionadas en gestión de resultados.

Alcance del taller

Fomentar una toma de decisiones asertiva en personal clave del Programa Nacional de Competitividad, con la finalidad de mejorar los resultados y alcances que se esperan por parte de PRONACOM.

1. Mejorar su capacidad en gestión de resultados, para que sus acciones tengan un mayor impacto en el Programa Nacional de Competitividad.
2. Mejorar sus resultados a nivel institucional con habilidades de toma de decisiones asertivas.
3. Preparar al personal del PRONACOM con futuras ocasiones en que tengan que tomar decisiones asertivas.

Perfil de la empresa.

La empresa seleccionada deberá cumplir con las siguientes calificaciones:

Experiencia general:

- Experiencia en temas relacionados como talleristas en gestión de resultados de equipos.
- Experiencia con trabajar en instituciones públicas y privadas en temas de gestión de resultados de equipos.

Experiencia específica:

- Experiencia en trabajar con equipos para fortalecer sus habilidades de toma de decisiones.
- Experiencia comprobable como tallerista, conferencista.

Certificación de coaching ejecutivo

El Programa Nacional de Competitividad tiene un equipo dirección ejecutiva que está encargado de toda la institución. Esta directiva tiene que tomar decisiones importantes, ejecutar programas de alta demanda, sus tiempos de trabajo son bastantes saturados, y la exigencia que tienen sobre todos los equipos de la organización.

El programa este tipo de certificación, ayudará que todo el sistema de la institución se agilice. Certificarse fortalece y garantiza la experiencia de ejecución directivo no solo con preparación académica, si no, un dominio practico que podrán utilizar en sus labores cotidianas.

Objetivo PRONACOM

Aplicar este tipo de Coaching ejecutivo, es para moldear a directivos para que desarrollen sus competencias como lo requieren sus puestos de trabajo actual.

Beneficios para la organización

El PRONACOM obtendrá como beneficio mejorar el alcance del equipo de potenciadores.

Programa de fortalecimiento de la gestión del talento	
Nombre	Certificación Coaching Ejecutivo
Temática	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las competencias del Executive Coach. 2. Desarrollo de visión estratégica. 3. Toma de decisiones. 4. Detectar comportamientos. 5. Cultura de alto rendimiento. 6. Efectividad y resultados. 7. Comunicación dinámica. 8. Roles para entrenar equipos. 9. Manejo de conflictos en las relaciones.
Duración	30 horas
Modalidad	In Company
Implementación	3er cuatrimestre 2019/2020
Grupo Objetivo	Dirección ejecutiva
Número de participantes	6 personas
Objetivo General	Aplicar este tipo de Coaching ejecutivo, es para moldear a directivos para que desarrollen sus competencias como lo requieren sus puestos de trabajo actual.
Inversión	Q3600.00 Precio por persona Q515.00
Alcance	Mejorar la calidad de entrega de resultados por parte de los asesores del equipo de potenciadores del Programa Nacional de Competitividad.
Resumen ejecutivo	La certificación de Coaching Ejecutivo tiene como ejes temáticos cubrir los siguientes aspectos:

Mejorar en la comunicación de altos mandos para generar una vía más confiable, clara, específica a sus asesores, de esta manera incrementar la productividad del equipo que pertenece al PRONACOM.

Brindar una capacidad de transmitir un liderazgo en el que el equipo pueda desenvolverse sin necesidad de que el director ejecutivo este presionando por la obtención de resultados.

Las diez competencias que todo líder debe adoptar para estar enfocado y ser congruente a la hora de dirigir un equipo y lograr que su equipo ejecute con mayor rapidez.

Propuesta de ejecución del Programa.

PRONACOM es el Programa Nacional de Competitividad del Ministerio de Economía; una instancia que busca facilitar los esfuerzos y alianzas interinstitucionales entre el sector público, sector productivo, sociedad civil y academia para impulsar el desarrollo de la competitividad del capital humano y empresarial de Guatemala.

Actualmente en PRONACOM se está desarrollando un programa de fortalecimiento de la gestión del talento, con la finalidad de tener un crecimiento profesional de los asesores del programa.

El programa de fortalecimiento de la gestión de PRONACOM está abierto a abierto a los diversos ofertantes que cumplan con los requisitos de la capacitación solicitada. Cualquier empresa podrá postularse para impartir el programa, según la información solicitada.

Dentro de las propuestas, se necesitan cubrir diferentes necesidades, por lo que se detalla la información a solicitar por parte de los oferentes.

Propuesta de ejecución del programa: Certificación Coaching Ejecutivo

Objetivo de la certificación.

Aplicar este tipo de Coaching ejecutivo, es para moldear a directivos para que desarrollen sus competencias como lo requieren sus puestos de trabajo actual.

Requisitos de potenciales especialistas, docentes, expertos y otros que impartan las acciones:

- i. Profesional graduado de licenciaturas relacionadas en administración, recursos humanos, psicología, educación, comunicación.
- ii. Experiencia laboral comprobable ser tallerista que se enfoque en resultados.
- iii. Experiencia en formación docente, tallerista, conferencista, capacitación.

- iv. Asesorías o consultorías relacionadas en gestión de resultados.

Alcance del taller

Fomentar un aprendizaje relacionado a la entrega de resultados de equipos de alto rendimiento del Programa Nacional de Competitividad.

1. Mejorar su capacidad en gestión de resultados, para que sus acciones tengan un mayor impacto en el Programa Nacional de Competitividad.
2. Mejorar sus resultados a nivel institucional con habilidades de toma de decisiones asertivas.
3. Preparar al personal del PRONACOM con futuras ocasiones en que tengan que tomar decisiones asertivas.

Perfil de la empresa.

La empresa seleccionada deberá cumplir con las siguientes calificaciones:

Experiencia general:

- Experiencia en temas relacionados como talleristas en gestión de resultados de equipos.
- Experiencia con trabajar en instituciones públicas y privadas en temas de gestión de resultados de equipos.

Experiencia específica:

- Experiencia en trabajar con equipos para fortalecer sus habilidades de toma de decisiones.
- Experiencia comprobable como tallerista, conferencista.

Taller Presentaciones efectivas con Power Point”.

El Programa Nacional de Competitividad está compuesto por un equipo que ve el tema relacionado con los clústers. El equipo está conformado por 6 asesores que prestan sus servicios profesionales.

Clústers tiene la necesidad de mejorar esta habilidad técnica debido a que tienen que realizar varias presentaciones para diversas instituciones.

Objetivo PRONACOM

Capacitar al equipo de clústers para el desarrollo de presentaciones de power point que le permitirán exponer todo tipo de temas a una audiencia determinada.

Beneficios para la organización

El PRONACOM obtendrá como beneficio que los asesores puedan desarrollar una habilidad técnica para mejorar sus presentaciones que representan al Programa Nacional de Competitividad.

Programa de fortalecimiento de la gestión del talento	
Nombre	Taller de presentaciones efectivas power point.
Contenido	<ol style="list-style-type: none"> 1. Que es un tema. 2. Efectos a objetos. 3. Colores contrastes. 4. Gráficas y Smart art. 5. Efectos de animación. 6. Qué es un patrón de diapositivas. 7. Manejar videos y audios. 8. Presentaciones interactivas
Metodología	Power point
Duración	12 horas
Modalidad	In Company
Implementación	3er cuatrimestre 2019/2020
Grupo Objetivo	Clústers
Número de participantes	6 asesores.
Objetivo General	Capacitar al participante para desarrollar presentaciones de power point que le permitirán exponer todo tipo de temas a una audiencia determinada.
Inversión	Inversión total de Q4,200.00 Precio por persona Q700.00
Alcance	Al final del taller los alumnos serán capaces de: <ol style="list-style-type: none"> 1. Crear presentaciones, incluyendo textos, gráficos y esquemas. 2. Realizar efectos animados y transiciones. 3. Introducir, procesar y representar los datos. 4. Introducir elementos que enriquezcan la presentación
Metodología	El taller está enfocado en fortalecer las habilidades técnicas de los asesores del equipo de clústers.

Durante el taller tendrán una fase en la que implementarán todas las herramientas adquiridas, luego de una evaluación previa en la que se ve el nivel de dominio de power point.

Propuesta de ejecución del Programa.

PRONACOM es el Programa Nacional de Competitividad del Ministerio de Economía; una instancia que busca facilitar los esfuerzos y alianzas interinstitucionales entre el sector público, sector productivo, sociedad civil y academia para impulsar el desarrollo de la competitividad del capital humano y empresarial de Guatemala.

Actualmente en PRONACOM se está desarrollando un programa de fortalecimiento de la gestión del talento, con la finalidad de tener un crecimiento profesional de los asesores del programa.

El programa de fortalecimiento de la gestión de PRONACOM está abierto a abierto a los diversos ofertantes que cumplan con los requisitos de la capacitación solicitada. Cualquier empresa podrá postularse para impartir el programa, según la información solicitada.

Dentro de las propuestas, se necesitan cubrir diferentes necesidades, por lo que se detalla la información a solicitar por parte de los oferentes.

Propuesta de ejecución del programa: Taller de presentaciones efectivas de power point.

Objetivo del taller.

Capacitar al participante para desarrollar presentaciones de power point que le permitirán exponer todo tipo de temas a una audiencia determinada.

Requisitos de potenciales especialistas, docentes, expertos y otros que impartan las acciones:

- i. Profesional graduado de licenciaturas relacionadas en ciencias técnicas, ingeniería, informáticos.
- ii. Experiencia laboral comprobable en Microsoft office.
- iii. Experiencia en formación docente.
- iv. Asesorías o consultorías relacionadas en excelencia del manejo de programas de Microsoft office.
- v. Apoyo en docencia universitaria.

Alcance del taller

Al finalizar el taller se espera que el equipo de clústers del Programa Nacional de Competitividad pueda tener una preparación técnica en programas de Microsoft Office específicamente en Power Point.

1. Crear presentaciones, incluyendo textos, gráficos y esquemas.
2. Realizar efectos animados y transiciones.
3. Introducir, procesar y representar los datos.
4. Introducir elementos que enriquezcan la presentación

Perfil de la empresa.

La empresa seleccionada deberá cumplir con las siguientes calificaciones:

Experiencia general:

- Experiencia en temas relacionados con talleristas en Microsoft Office.
- Experiencia con trabajar en instituciones públicas y privadas en temas Power Point.

Experiencia específica:

- Experiencia en trabajar programas de Microsoft Office con profesionales de diversas licenciaturas y maestrías.

Habilidades y otros conocimientos:

- Dominio escénico y manejo de grupos interdisciplinarios. Buenas relaciones interpersonales. Habilidades de comunicación oral y escrita. Proactividad y asertividad.

- c) **C) Plan de acompañamiento a cada capacitación, evaluación del expositor y de los conocimientos adquiridos de los recibidos a la fecha y/o de los programadas en los meses siguientes.**

Para el plan de acompañamiento se elaboró una ficha de evaluación en la cual se pondera al expositor y el conocimiento adquirido. Esta evaluación será entregada a cada uno de los participantes a cada taller, de manera que pueda ayudarnos a continuar con una mejora continua.

Realizar un plan de acompañamiento es fundamental para que los resultados obtenidos no varíen durante el próximo semestre, de esta manera, se mantendrán en una actualización constante.



Plan de acompañamiento

1. ¿El expositor dominaba el tema?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

2. ¿cómo calificaría los conocimientos adquiridos?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

3. ¿Aprendió nuevas herramientas para poner en práctica en su área de trabajo?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

4. ¿fue de utilidad para su equipo de trabajo?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

5. Puntualidad de la actividad

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

6. ¿Recomienda esta asistencia técnica?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

7. ¿En qué otro tema le gustaría ampliar su conocimiento?

8. Comentario

d) Anexo 1



INFORME DE EVALUACIÓN
Proceso de Selección de Personal

1. Datos Generales:

Nombre del candidato	Karen Beatriz Gonzalez Sincuir
Carrera Universitaria	Licenciatura en Ciencias de la Comunicación
Pretensión salarial	Q6,000.00 – Q7,000.00
Correo electrónico	karensincuir@gmail.com
Teléfono	+502 4786 7078

2. Impresión profesional / perfil.

Mario Velázquez

La tendencia de Karen es referencia "Externa", por lo que necesitará validación por las demás personas, este tipo de perfil busca validación, por lo que es probable que no tenga iniciativa propia.

Otra característica importante es el perfil de "Semejanzas", debido a la comprensión e interpretación que dará a los conversado con sus jefes inmediatos. Las personas con el perfil de "Semejanzas" están orientadas a utilizar su experiencia pasada como punto de referencia, sin embargo, en este perfil en conjunto con la referencia externa, puede contribuir a una mejor entrega de resultados.

Karen es una persona con un tipo de perfil "especifico", sin embargo, en relación con lo laboral y sus perfiles anteriores, puede generar desorientación, estrés/ansiedad, ya que el puesto requiere de más detalles para la elaboración de cada una de sus atribuciones.

Otra perfilación de Karen es el perfil de "Opciones", este tipo de personas buscan trabajar bajo un modelo de doble vía (opción a y opción b). Es un buen perfil si está orientado por un superior, sin embargo, al combinar los perfiles anteriores, puede existir desenfoque. Si tiene una buena directriz, es un punto a favor, debido a que este tipo de personas logra ordenar mejor su trabajo.

Andrea Mazariegos

Tiene bastante conocimiento en temas de comunicación, sobre todo en redacción, edición de contenido y relaciones públicas.

Su trabajo en redes sociales ha sido como apoyo. No ha creado una estrategia, es más enfocado en publicaciones de eventos y participación de autoridades.

Tiene habilidades de diseño y fotografía generales, no es experta en el tema.



Tiene conocimiento básico de manejo de herramienta para vídeos.

Sí tiene conocimiento en el manejo de páginas web, ella maneja un blog personal.

3. Historial Laboral

Empresa	Periodo	Puesto	Perfil desarrollado	Motivo del retiro
Ministerio de Comunicaciones	Oct 2018 – Feb 2019	Comunicación interna	Elaborar boletines internos, encargada de los diseños para redes sociales, llevar la comunicación interna del despacho superior, apoyo en redes sociales de la institución.	No renovaron su contrato 029
Porter Novelli	Junio 2018 – Agosto 2018	Consultor de soporte	Relación con medios y los clientes. Monitoreo de medios escritos y digitales de comunicación estratégica, redacción de materiales de comunicación, análisis de noticias coyunturales y conferencias de prensa.	Programa de pasantías.
Nuestro Diario	Abril 2017 - Sep 2017	Asistente comercial	Elaboración de informes semanales de ventas, monitoreo de la competencia, creación de correos masivos.	Reestructuración

4. Observaciones adicionales jefe inmediato

Tiene personalidad responsable.

Se nota que tiene disposición de aprendizaje y mencionó que es bastante autodidacta.

Consideraciones personales: su experiencia ha sido muy variada y por muy poco tiempo en cada lugar, sobre todo han sido prácticas universitarias, lo que me da un poco de duda sobre su conocimiento directo en el manejo de redes sociales. Por lo que considero que nos llevaría más tiempo la transición de puesto. Me parece un PRO que puede ser apoyo en



todas las áreas de comunicación, sin embargo, ahorita es más esencial llenar la plaza de community manager. Tiene buena personalidad, se ve responsable.

5. Observaciones adicionales jefe inmediato

1. Los trabajos que ha desarrollado han sido específicos, motivo por lo cual su experiencia laboral es corta.
2. Su experiencia más fuerte es en diseño. Sus referencias laborales indican que el trabajo realizado por parte de Karen era como diseñadora.
3. Según sus referencias laborales, le gusta trabajar y seguir ordenes, por lo que consideran que eso la hace una buena profesional.
4. Puntos en común de mejora: Es una persona muy estresada.

Mario Velázquez
Asesor en Gestión del Talento



INFORME DE EVALUACIÓN Proceso de Selección de Personal

1. Datos Generales:

Nombre del candidato	Leutorio Enrique Tolivia Guerra
Carrera Universitaria	Licenciatura en Diseño Grafico y Fotografía Licenciatura en comunicación y diseño
Pretensión salarial	Q8,500.00 – Q10,000.00
Correo electrónico	Leutolivia@gmail.com
Teléfono	+502 4036 0549

2. Impresión profesional / perfil.

Mario Velázquez

Tendencia a ser una persona de referencia "interna", sin necesidad de mucha directriz, tendrá facilidad de iniciar nuevos proyectos o dar seguimiento de estos.

Otra característica de Enrique es que desarrollará sus ideas por medio de "semejanzas". Esto quiere decir que, basando su experiencia en sus labores o académico, lo utilizará como una herramienta de trabajo para fines de la institución. Al encajar con un metamodelo de "Semejanzas", son personas que, por lo particular, se adaptan fácilmente con las normativas e información de la institución.

Luego de la entrevista aplicada, se determinó que Enrique tiene un metamodelo "específico". Las personas con este tipo de perfil son quienes profundizan en la información y extraen lo que es de utilidad para ellos, de esta manera se le hace más fácil desarrollar su trabajo, en base a este perfil, existe una relación con el siguiente metamodelo, "procesos".

Las personas con este tipo de perfil, de preferencia trabajan mejor por medio de pasos, para cumplir con un orden en sus tareas diarias.

Otro perfil es "Reflexivo" por lo que puede ser un buen elemento para la solicitud requerida.

Andrea Mazariegos

Posee experiencia como community manager, conoce exactamente cuál es el trabajo en relación a: creación de estrategias, seguimiento y mantenimiento de páginas, incremento de seguidores.

Tiene habilidades de diseño, fotografía, edición de video y manejo de páginas web, las cuales son indispensables para ser más competitivo en el trabajo.

4