

ENTIDAD:	PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD
DIRECCIÓN:	5ta. Avenida 5-55 zona 14, Edificio Europlaza, Torre IV, Nivel 16, Oficinas 1601 y 1604
HORARIO DE ATENCIÓN:	8:00 a 16:00 horas
TELÉFONO:	2421-2464
DIRECTORA :	Francis Lucía Garnica Marroquín
ENCARGADO DE ACTUALIZACIÓN:	Rosa María Aguilar Rodríguez
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	07 de septiembre 2023
CORRESPONDE AL MES DE:	agosto de 2023

Decreto 54-2022 Artículo No.22 Publicación de informes en portales web

No.	No. Contrato	Nombre del Asesor	Nombre de la Consultoría	Número del Producto / Informe Presentado	Monto pagado en el mes	Renglón	Fuente de Financiamiento
1	PNC-108-004-189-2023	Evelyn Liseth Córdova López	Servicios profesionales para la edición de documentos, revisión del contenido y elaboración de guías sectoriales	5	Q22,000.00	189	11
2	PNC-108-005-189-2023	Juan Pablo Ligorria Arroyo	Asesoría para el diseño de estrategia de desarrollo local en el marco del subsector eléctrico	5	Q20,000.00	189	11
3	PNC-108-006-189-2023	Carlos Sebastián Godoy Cortés	Servicios profesionales de desarrollo empresarial a organizaciones en fomento de inversión nacional y reinversión I	4	Q19,175.00	189	11
4	PNC-108-007-189-2023	Joseph David Molina Ortiz	Servicios profesionales para asesoría en gestión y desarrollo empresarial en fomento de inversión nacional y reinversión II	4	Q19,175.00	189	11
5	PNC-108-008-189-2023	Juan Pablo Ortega Reyes	Servicios Profesionales en asesoría en articulación interinstitucional para identificación y análisis de clústeres industriales en los sectores de alimentos y bebidas, farmacéuticos, dispositivos electrónicos y BPOS para el desarrollo empresarial	2	Q20,300.00	189	11
6	PNC-108-009-189-2023	Itzell Alejandra Guerra Vargas	Consultoría para desarrollar el análisis de planes de salud y seguridad ocupacional para los subsectores de vestuario y textiles, alimentos procesados para animales y economía digital	2	Q25,000.00	189	11
7	PNC-108-010-189-2023	Irina Agnetta Reyes Maszich	Asesoría profesional para la gestión y monitoreo de la implementación e impacto anual post Programa Umbral	2	Q15,000.00	189	11


Rosa María Aguilar Rodríguez
 Jefe de Adquisiciones y Contrataciones
 Programa Nacional de Competitividad
 MINISTERIO DE ECONOMÍA

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTO

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

Asesoría profesional para la gestión y monitoreo de la implementación e impacto anual post

Programa Umbral

Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizó: **Irina Agnetta Reyes Maszich**

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-108-010-189-2023**.

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: **Q. 15,000.00**.

Se adjunta:

Producto Número dos: Reporte Post Programa Umbral enero a diciembre 2022 (según formatos de MCC).

Documento que contiene:

- Resumen ejecutivo, Índice e Introducción
- Informe sobre seguimiento a las solicitudes de información de los beneficiarios
- Reporte preliminar Post Programa Umbral compartido con MCC para recibir comentarios
- Reporte Post Programa Umbral versión final a entregar a MCC que contenga:
- Resultados por cada una de las cinco actividades del Programa Umbral, que incluye actualización relevante del periodo y desafíos encontrados y mitigaciones
- Tabla de Seguimiento de Indicadores con indicadores de enero a diciembre 2022
- Conclusiones, Recomendaciones y Anexos

Impreso en: **77 hojas**

Cantidad en hojas

Si

Indicar si se adjunta en CD

Fecha de entrega del producto: **14 de agosto del 2023**

Aprobación del Producto:

Firma y sello:



Licda. Francis Lucía Garnica Marroquín
Directora Ejecutiva
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD
MINISTERIO DE ECONOMÍA

Para: Francis Lucía Garnica Marroquín
Directora Ejecutiva
Programa Nacional de Competitividad

De: Irina Agnetta Reyes Maszich

Asesoría: Asesoría profesional para la gestión y monitoreo de la
implementación e impacto anual post Programa Umbral

Asunto: Segundo Producto: Reporte Post Programa Umbral
enero a diciembre 2022 (según formatos de MCC).

Fecha: 14 de agosto de 2023

Irina Agnetta Reyes Maszich
(f) _____
Consultora

Firmado digitalmente por
Irina Agnetta Reyes Maszich



Licda. Francis Lucía Garnica Marroquín
Directora Ejecutiva
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

Asesoría profesional para la gestión y monitoreo de la implementación e impacto anual post Programa Umbral

Producto Número dos:
Reporte Post Programa Umbral enero a diciembre 2022
(según formatos de MCC)

Resumen Ejecutivo

En cumplimiento a las obligaciones que continúan para el Gobierno de Guatemala tras la finalización y cierre del Programa Umbral en diciembre del 2021, el presente producto presenta las acciones y actividades realizadas por la presente asesoría para la presentación del Reporte Anual Post Programa Umbral presentado en el año en curso, el cual aborda la gestión y monitoreo de la implementación e impacto anual post Programa Umbral de enero a diciembre del año 2022, elaborado con los insumos de la información recopilada por esta asesoría, de manera oportuna ante cada una de las entidades beneficiaria. El presente producto presenta el alcance e impacto que los proyectos financiados por la Millennium Challenge Corporation, bajo el Programa Umbral, han tenido al día de hoy tras la finalización del Programa.

El cumplimiento por parte de MINEDUC, ENCA, SAT y ANADIE en brindar la información solicitada es prueba esencial del compromiso de país ante la Millennium Challenge Corporation como entidad donante en el marco del Convenio de Donación del Programa Umbral.

Índice

Siglas y Abreviaturas.....	3
Introducción.....	4
Informe sobre seguimiento a las solicitudes de información de los beneficiarios	5
Reporte preliminar Post Programa Umbral compartido con MCC para recibir comentarios.....	7
Reporte Post Programa Umbral versión final a entregar a MCC	17
Resultados por cada una de las cinco actividades del Programa Umbral, que incluye actualización relevante del periodo y desafíos encontrados y mitigaciones	18
Tabla de Seguimiento de Indicadores con indicadores de enero a diciembre 2022.....	28
Conclusiones	29
Recomendaciones	30
Anexos	31

Siglas y Abreviaturas

AEPQ	Autopista Escuintla-Puerto Quetzal
ANADIE	Agencia Nacional de Alianzas para el Desarrollo de Infraestructura Económica
APP	Alianzas Público Privadas
DIGECADE	Dirección General de Gestión de Calidad Educativa
DIGECUR	Programa Umbral; y Dirección General de Currículo
DIPLAN	Dirección de Planificación Educativa
EEMAF	Establecimientos de Educación Media Agropecuarias y/o Forestales
ENCA	Escuela Nacional Central de Agricultura
FHI360	Family Health International
GOPA	GOPA Consultants
INTECAP	Instituto Técnico de Capacitación y Productividad
MCC	<i>Millennium Challenge Corporation</i> (Corporación Desafío del Milenio, por sus siglas en inglés)
MINEDUC	Ministerio de Educación
OTA	<i>Department of the Treasury's Office of Technical Assistance</i> (Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, Oficina de Asistencia Técnica)
PADEP/CB	Programa Académico de Desarrollo Profesional Docente para Ciclo Básico
PRONACOM	Programa Nacional de Competitividad
SAT	Superintendencia de Administración Tributaria

Introducción.

La República de Guatemala ("Guatemala") actuando a través de su Gobierno (el "Gobierno") y los Estados Unidos de América, actuando a través de la Millennium Challenge Corporation (Corporación Desafío del Milenio y referida como "MCC" por sus siglas en inglés) suscribieron el Convenio de Donación del Programa Umbral (el "Convenio de Donación") y su primera enmienda, en la ciudad de Guatemala el ocho de abril de dos mil quince y el doce de febrero de dos mil dieciséis respectivamente. Ambos ratificados por el Presidente de la República de Guatemala, mediante instrumento de fecha seis de marzo de dos mil dieciséis, los cuales de conformidad con el artículo ocho (8) del propio convenio, entraron en vigor para la República de Guatemala el dieciséis de mayo de dos mil dieciséis; Convenio aprobado mediante Acuerdo Ministerial número doscientos setenta y dos guion dos mil dieciséis (272-2016), de fecha siete de julio de dos mil dieciséis en el cual se designa al Programa Nacional de Competitividad - PRONACOM- como Unidad Ejecutora del Ministerio de Economía encargada de ejecutar el Programa Umbral en su calidad de "Entidad Responsable".

La Fecha de Finalización y cierre del Programa Umbral culminó el 31 de diciembre de 2021, y como consecuencia el Programa Nacional de Competitividad cesó en las actividades relacionadas con la implementación del Programa Umbral, a excepción de aquellas que quedaron establecidas como compromisos que continúan para el Gobierno de Guatemala y que aseguraron el cierre ordenado del Programa, lo cual incluyó un Plan de Cierre.

El Plan de Cierre del Programa Umbral (el "Plan") fue aprobado por MCC el uno de julio de dos mil veinte mediante una Carta de Implementación suscrita por MCC, en la cual adicionalmente se establece que, MCC espera que el Gobierno continúe apoyando el trabajo post Programa Umbral a través de la persona designada como encargada del Monitoreo y Evaluación por parte de Pronacom. Así mismo, se resalta en la Sección 6 del Plan de Cierre referido, que los roles y responsabilidades para el M&E post Programa Umbral serán detalladas en el Plan de M&E post Programa Umbral, mismos que fueron acordadas con MCC incluyendo informes de monitoreo periódicos a MCC, así como el aporte técnico y apoyo logístico para las evaluaciones en curso del Programa Umbral.

En tal virtud, se suscribió el Memorando de Entendimiento entre MCC y PRONACOM, con el objetivo de facilitar el monitoreo continuo de los resultados del Programa hasta por tres años y medio posterior a la finalización del Programa. Quedando a cargo de PRONACOM la entrega de Reportes Post Programa Umbral anuales.

PRODUCTO 02

“Reporte Post Programa Umbral enero a diciembre 2022 (según formatos de MCC)”

El presente producto recopila el resultado de las acciones y actividades que se llevaron a cabo por la presente asesoría para la oportuna y correcta elaboración del Reporte Post Programa Umbral, acciones que, por parte de MCC y las firmas consultoras contratadas por su parte para el referido monitoreo y evaluación, comprendieron un período de tiempo previo a la presente asesoría, concluyendo al momento de envío y efectiva presentación ante MCC, de la última versión del reporte anual elaborado por PRONACOM.

Informe sobre seguimiento a las solicitudes de información de los beneficiarios

En el mes de junio, como se reportó en el primer Producto de la presente asesoría, fueron enviados los oficios solicitando información a cada una de las entidades beneficiarias del Programa Umbral: MINEDUC, ENCA, SAT y ANADIE, para poder contar con la información sobre los resultados alcanzados o avances logrados por cada entidad, de enero a diciembre de 2022, derivado del apoyo financiero brindado durante la implementación del Programa Umbral, habiéndose recibido en la fecha solicitada, únicamente los resultados e información compartida por la ENCA, por lo que procedió a llevarse un seguimiento cercano con las demás entidades a efecto de contar, en tiempo, con todos los insumos necesarios para la elaboración del reporte anual post Programa Umbral, habiendo obtenido respuesta por parte de todas las entidades, de conformidad con el detalle siguiente:

A) MINEDUC: Con el fin de contar con la información solicitada mediante OFICIO-PRONACOM-514-2023/DE/ir, de fecha del 22 de junio 2023, presentado en el Producto Uno de esta asesoría, se envió un correo de seguimiento con el apoyo de la Asesora Legal de Pronacom, dirigido a la Dirección General de Gestión de Calidad Educativa - DIGECADE- (**ANEXO 1**). El seguimiento propicio al Ministerio de Educación se dio a través del Vicedespacho Técnico, quien presentó toda la información solicitada con el apoyo de DIGECADE, obteniendo respuesta el 4 de agosto de 2023, mediante oficio No. VDT/598-2023 de fecha 21 de julio de 2023, emitido por la Viceministra Técnica de Educación (**ANEXO 2**).

B) ENCA: En el presente año, no fue necesario llevar a cabo acciones adicionales para contar con la información solicitada a la ENCA mediante OFICIO-PRONACOM-513-2023/DE/ir, de fecha del 22 de junio 2023, presentado en el Producto Uno de esta asesoría, en virtud de que, como se indicó en el anterior producto, se contó con la respuesta oportuna por parte de la ENCA vía correo electrónico de fecha 10 de julio de 2023, a la cual se adjuntó la nota escrita con Referencia Dirección 558-2023, de fecha 7 de julio de 2023 (**ANEXO 3**), y compartiendo el marco curricular disponible, además, en enlace:

https://encagt-my.sharepoint.com/personal/miriam_garcia_enca_edu_gt/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fmiriam%5Fgarcia%5Fenca%5Fedu%5Fgt%2FDocuments%2FDatos%20adjuntos%2FMarco%20Curricular%20ENCA%202022%2Epdf&parent=%2Fpersonal%2Fmiriam%5Fgarcia%5Fenca%5Fedu%5Fgt%2FDocuments%2FDatos%20adjuntos&ga=1

C) SAT: Posterior a la recepción de información por parte de la SAT sobre el cierre de oficinas del 30 de junio al 4 de julio del año en curso, razón por la que se otorgó una semana más para contar con la información, dándole seguimiento vía telefónica con la Gerencia de Planificación y Cooperación y recibiendo efectiva respuesta con fecha 14 de julio mediante nota CAR-SAT-GPC-080-2023 de fecha 13 de julio de 2023 emitida por la Gerente de Planificación y Cooperación de la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT- (**ANEXO 4**).

D) ANADIE: Gracias al seguimiento vía telefónica con la parte técnica de ANADIE, se contó con la oportuna respuesta e información solicitada mediante OFICIO-PRONACOM-515-2023/DE/ir, de fecha del 22 de junio, el día 7 de julio de 2023 a través del oficio AAPP-DE-133-2023 de fecha. (**ANEXO 5**).

Adicionalmente, es importante resaltar que, como parte del Monitoreo y Evaluación Post Programa Umbral realizado por la entidad donante, MCC, la firma consultora Mathematica llevó a cabo el informe de evaluación final, en idioma inglés, solicitando el apoyo de Pronacom para la coordinación en la solicitud de comentarios por parte de cada una de las entidades beneficiarias e implementadoras, mismo que fue brindado por parte de esta asesoría. Aunque la referida evaluación y comentarios no son parte íntegra del presente reporte por parte de Pronacom, si se considera de valor agregado por ser elemento esencial en el Monitoreo y Evaluación post Programa Umbral, por lo que es preciso mencionarlo en el presente producto de manera referencial. El apoyo y seguimiento brindado consistió en:

- I. Elaboración de oficios a las entidades beneficiarias para socialización y solicitud de comentarios sobre las evaluaciones realizadas correspondientes a sus actividades.
- II. Seguimiento con cada una de las entidades beneficiarias sobre sus comentarios sobre las evaluaciones.
- III. Traducción de las evaluaciones del idioma inglés al español.
- IV. Integración de comentarios al formato proporcionado por MCC
- V. Envío a MCC de los comentarios obtenidos por parte de las entidades beneficiarias.

Reporte preliminar Post Programa Umbral compartido con MCC para recibir comentarios

El informe preliminar Post Programa Umbral fue compartido con MCC para recibir comentarios el 9 de agosto de 2023 (**Anexo 6**), adjuntando la información recopilada por cada una de las entidades beneficiarias, referidas en el apartado anterior, así como el archivo en Excel que contiene la tabla preliminar de seguimiento de indicadores relacionada.

A continuación, se desarrolla el contenido del Informe preliminar compartido con MCC:

Contenido

I.	<u>Introducción</u>	8
II.	<u>Actividades y resultados durante el periodo del informe</u>	8
	<u>Proyecto 1: Proyecto de Educación</u>	8
	<u>Actividad 1: Mejoramiento de la calidad educativa en apoyo al éxito escolar en el Ciclo Básico</u>	8
	<u>Actividad 2: Mejorar la Formación para el trabajo del ciclo diversificado</u>	10
	<u>Actividad 3: Fortalecer la Capacidad Institucional y de Planificación</u>	11
	<u>Proyecto 2: Proyecto de movilización de Recursos</u>	13
	<u>Actividad 1: Mejorar la administración tributaria y de aduanas</u>	13
	<u>Actividad 2: Fortalecimiento de la capacidad de formar alianzas público-privadas</u>	16

Introducción

Como parte de las actividades establecidas en el Plan de Monitoreo y Evaluación Post Programa Umbral, se presenta el Reporte 2 en el cual comprende el periodo que de enero a diciembre del año 2022.

El presente reporte consiste en una presentación breve de cada uno de los componentes del programa para luego dar una descripción de la intervención, partes interesadas, informe breve con actualizaciones relevantes del periodo, los desafíos encontrados y mitigaciones y adelantos correspondiente al próximo periodo de reporte.

Este es el primer año, luego de la declaración de pandemia ocasionada por el COVID-19, que se quitaron en su totalidad las restricciones de excepción que habían sido impuestas en años anteriores y se retomó el trabajo y estudio presencial.

I. Actividades y resultados durante el periodo del informe

El objetivo general del Programa Umbral fue apoyar las reformas iniciadas por el Gobierno para mejorar la calidad y relevancia de la educación secundaria en Guatemala, y aumentar los ingresos fiscales para aumentar la capacidad del Gobierno de abordar las limitaciones al crecimiento económico. El Programa tuvo dos proyectos: i) el Proyecto de Educación, y ii) el Proyecto de Movilización de Recursos. Los cuales se describen a continuación:

Proyecto 1: Proyecto de Educación

El objetivo del Proyecto de Educación fue apoyar los esfuerzos emprendidos por el Gobierno de Guatemala en la implementación de reformas institucionales, definidas en la Propuesta de Transformación del Nivel de Educación Media y la Ruta Crítica del Ministerio de Educación (MINEDUC), orientadas a ofrecer educación media de calidad que prepare a la diversa juventud guatemalteca para tener éxito en el mercado laboral.

Con el fin de que el impacto del Proyecto sea sostenible y se expanda a nivel nacional, Guatemala necesita incrementar el presupuesto para la educación secundaria y asegurar el uso eficiente y equitativo de esos recursos. Esto demuestra la relación entre los dos proyectos del Programa Umbral.

El Proyecto desarrolló tres actividades, las cuales se describen a continuación.

Actividad 1: Mejoramiento de la calidad educativa en apoyo al éxito escolar en el Ciclo Básico

Descripción de la intervención

Con el fin de mejorar el aprendizaje de los estudiantes y promover el éxito escolar (promoción del estudiante y las tasas de transición), el Programa Umbral apoyó al Ministerio de Educación a implementar

programas para mejorar la calidad de la educación en los centros educativos del ciclo básico en sus diferentes modalidades. Concretamente, el Programa implementó las acciones siguientes:

- Diseño e implementación de un nuevo programa de formación de docentes y directores del ciclo básico en servicio (también conocido como PADEP/CB), a través de profesorados de enseñanza media especializados en matemática, comunicación y lenguaje, ciencias naturales y liderazgo y gestión educativa. Estos profesorados, con dos años de duración, fueron implementados en la primera cohorte por medio de universidades privadas y la segunda cohorte por medio de la universidad pública;

- Acompañamiento pedagógico para apoyar a los docentes en el mejoramiento de la entrega del Currículum Nacional Base e implementar comunidades de aprendizaje, como plataforma de actualización continua de docentes;

- Acompañamiento de gestión para conformar las redes escolares y asesorar a los centros educativos sobre asuntos gerenciales;

- Establecimiento de redes escolares (con la participación de establecimientos de primaria y del ciclo básico) para mejorar la transición de la primaria al ciclo básico; y

- Asistencia técnica para desarrollar la capacidad en las organizaciones de padres de familia para el monitoreo y abogacía de la calidad educativa en el ciclo básico del nivel medio.

Los participantes de esta actividad fueron los estudiantes, docentes y directores del ciclo básico (grados séptimos a noveno), en los distritos de implementación de cinco departamentos (Alta Verapaz, Sololá, Sacatepéquez, Jalapa y Chiquimula). Los estudiantes se beneficiaron al recibir una mejor calidad educativa, basados en el paquete de intervenciones proporcionados por el Programa. Los docentes y directores se beneficiaron por medio del programa de formación y acompañamiento brindado. En la segunda cohorte del programa de formación se beneficiaron a docentes de seis departamentos adicionales (Guatemala, Baja Verapaz, Huehuetenango, Quetzaltenango, San Marcos y Totonicapán) en el área de matemática.

Partes interesadas

El beneficiario único de la intervención fue el Ministerio de Educación, específicamente los cinco departamentos priorizados con la intervención completa y los seis adicionales únicamente con la formación docente. Para realizar las acciones de componente de éxito escolar, el Programa Umbral contrató a la firma consultora *Family Health International* (FHI 360) como entidad implementadora del Proyecto dirigido a mejorar la calidad de la educación en el ciclo básico y a las universidades InterNaciones, Panamericana, del Valle de Guatemala y San Carlos de Guatemala para la implementación del programa de formación profesional en servicio para docentes y directores del Ciclo Básico.

Informe breve con actualizaciones relevantes del periodo

Según información proporcionada por el Ministerio de Educación, Oficio VDT/598-2023 enviada por el MINEDUC el 4 de agosto de 2023 (anexo 1), se menciona que la segunda Cohorte del profesorado en Matemática tuvo 499 estudiantes/docentes inscritos en el año 2022, de los departamentos de Baja Verapaz, Guatemala, Huehuetenango, Quetzaltenango y San Marcos

Desafíos encontrados y mitigaciones

No se reporta de parte de Mineduc.

Adelantos correspondientes al próximo periodo de reporte

Se informa que se elaboró una adenda para realizar la 3ra cohorte, se está trabajando para definir los 5 departamentos que van a ser beneficiados.

Actividad 2: Mejorar la Formación para el trabajo del ciclo diversificado

Descripción de la intervención

El Programa Umbral, apoyó al Ministerio de Educación y a la Escuela Nacional Central de Agricultura (ENCA) a desarrollar nuevas herramientas y estrategias para la educación y formación para el trabajo, que permitieron una mejor adecuación entre la oferta educativa y la demanda del mercado laboral. Esto incluye una evaluación de la oferta de servicios de formación para el trabajo en el ciclo diversificado; mesas de consultas al sector productivo y gremiales, que evaluó sus necesidades y sus perspectivas sobre puestos de trabajos; y ofreció recomendaciones para la coordinación y armonización de competencias laborales y niveles de cualificación en los establecimientos educativos oficiales, con la participación del sector privado. La actividad también identificó oportunidades para promover la transición del ciclo básico al ciclo diversificado con atención a las brechas de género que afectan a los y las adolescentes de manera diferente.

En apoyo al MINEDUC, se realizó el diseño y se apoyó en la implementación de los currículos de seis peritos técnicos nuevos, con dos cualificaciones cada uno, basándose en el marco de competencias y cualificaciones desarrolladas con el apoyo del sector privado para las familias ocupacionales de telecomunicaciones e informática; transporte y mantenimiento de vehículos; y hostelería y turismo. Para cada una de dichas carreras, se elaboraron libros de texto para estudiantes, guías para docentes y se diseñó un programa de actualización para los docentes de formación laboral que imparten los peritos técnicos.

Los participantes del MINEDUC fueron los estudiantes y docentes de los centros educativos que implementaron las carreras de formación para el trabajo en seis departamentos (Guatemala, Alta Verapaz, Sololá, Sacatepéquez, Jalapa y Chiquimula), donde inició la primera cohorte en el 2019, de los peritos en reacondicionamiento informático y sistemas web; desarrollo de contenido digital y software; mecánica y gestión automotriz; alimentos y bebidas; administración y gestión turística; y administración y gestión hotelera. Los estudiantes fueron beneficiados con libros de texto impresos para las seis especialidades, libros de inglés, así como de equipamiento. Los docentes fueron beneficiados con actualización de conocimientos y guías de cada especialidad.

En cuanto a la ENCA, se apoyó el diseño de los currículos de un perito nuevo en Agroindustria y el rediseño de dos mallas curriculares de perito agrónomo y perito forestal, basados en el marco de competencias y cualificación desarrollado con el apoyo del sector productivo para la familia ocupacional cultivo y aprovechamiento agropecuario y forestal. Se elaboraron guías para los docentes de cada uno de los módulos formativos de los peritos.

Los participantes de la ENCA y de los Establecimientos de Educación Media Agropecuarias y/o Forestales (EEMAF) fueron los docentes, los cuales fueron beneficiados con cuatro jornadas de actualización técnica

pedagógica intensivas para poder impartir las carreras y potencialmente se espera que estudiantes de las tres carreras de perito agrónomo, forestal y agroindustrial con énfasis en formación laboral, inicien con sus nuevos currículos en años siguientes a la finalización del Programa.

Partes interesadas

En el caso de MINEDUC como beneficiario, se contrató a GOPA Consultants (GOPA) y la actualización de los docentes estuvo a cargo del Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP).

En el caso de ENCA, para implementar esta actividad se contrató a GOPA (equipo diferente al anterior) que formó un consorcio con el Instituto Politécnico y Universidad Estatal de Virginia (Virginia Tech) y Universidad EARTH, mismas que estuvieron a cargo de la actualización de los docentes.

Informe breve con actualizaciones relevantes del periodo

Beneficiario MINEDUC:

Según anexo 1 en el año 2022 un nuevo centro educativo está implementando las carreras de formación laboral, este es el Instituto nacional de Educación Diversificada ubicado en el departamento y municipio de Jalapa. La carrera implementada es Perito en Desarrollo de Contenido Digital y Software y se atienden a 69 estudiantes en total, siendo 40 hombre y 29 mujeres.

Beneficiario ENCA:

En el oficio Ref. Dirección 558-2023 (anexo2), indica que se implementó el Marco Curricular con la cohorte de nuevo ingreso en el año 2022, quienes ingresaron en el primer año al área común de formación. Actualmente estos estudiantes se encuentran en el segundo año de la carrera en el año 2023, teniendo 11 estudiantes inscritos en la misma.

Desafíos encontrados y Mitigaciones

No se mencionaron

Adelantos correspondientes al próximo periodo de reporte

MINEDUC sigue impartiendo los peritos en los 14 centros educativos.

En el caso de ENCA, se espera dar continuidad a la carrera de Perito Agroindustrial con la cohorte de 2023, e indican que los estudiantes se encuentran en el año de área común y seleccionarán su carrera al final del presente año.

Actividad 3: Fortalecer la Capacidad Institucional y de Planificación

Descripción de la intervención

El Programa Umbral apoyó actividades para fortalecer la capacidad institucional del Ministerio de Educación para mejorar la planificación y las estimaciones en el presupuesto para la provisión de una educación básica equitativa y de calidad. Esto incluyó el apoyo para:

Llevar a cabo un análisis de la eficiencia y la efectividad de las diferentes modalidades de educación del ciclo básico, el cual identificó los insumos mínimos necesarios para ofrecer una educación de calidad, el suministro actual y las necesidades presupuestarias para cumplir con los insumos mínimos. Los insumos mínimos, también conocidos como las Oportunidades de Aprendizaje, identificados son los siguientes:

- i. Docentes que dominan lo que enseñan;
- ii. Directores líderes de su centro educativo;
- iii. Currículo de calidad: Nivelación de estudiantes;
- iv. Al menos 850 horas efectivas de clase al año;
- v. Libros y recursos educativos para estudiantes y docentes;
- vi. Centros educativos en buen estado y con mobiliario adecuado; y
- vii. Acceso a un centro educativo del Ciclo Básico para TODAS y TODOS.

Fortalecer la gestión de los sistemas de información, para apoyar con la recolección de datos, mejorar la calidad de los datos y promover su uso como una herramienta para la planificación de los servicios educativos del nivel medio, incluyendo la gestión de programas de actualización y el desarrollo profesional de docentes del nivel medio, gestión de recursos humanos, sus cualificaciones, capacitaciones recibidas y necesidades de desarrollo profesional.

Avanzar en la institucionalización de un proceso competitivo de selección de docentes del ciclo básico (incluyendo una prueba diagnóstica).

Desarrollar un análisis geográfico de la oferta y la demanda de la educación del ciclo básico como insumo para la estimación de recursos requeridos (infraestructura, asignación de docentes y materiales), la planificación y la asignación presupuestaria para proveer una educación de calidad.

Partes interesadas

La entidad beneficiaria fue el Ministerio de Educación a nivel central, la entidad implementadora fue la firma consultora FHI360 y los participantes potenciales es la población general de estudiantes y docentes del ciclo básico, pero no puede cuantificarse con precisión.

Informe breve con actualizaciones relevantes del periodo

No se menciona ningún avance.

Desafíos encontrados y Mitigaciones

No se ha lanzado ningún proceso de selección de docentes bajo la metodología propuesta y aprobada mediante acuerdo ministerial en el año 2021.

Adelantos correspondientes al próximo periodo de reporte

Hasta la presente fecha MINEDUC no ha hecho una convocatoria de selección tomando en cuenta el proceso aprobado en 2021. Tampoco informaron sobre estos temas en el reporte enviado (anexo 1).

Proyecto 2: Proyecto de movilización de Recursos

Los objetivos del Proyecto de Movilización de Recursos fueron: (a) apoyar las reformas del Gobierno para aumentar la disponibilidad de recursos por medio de la mejora en la eficiencia en la administración tributaria y de aduanas, y (b) fortalecer la capacidad de Gobierno para financiar infraestructura mediante Alianzas Público-Privadas (APP) con el propósito de incrementar los recursos destinados a la inversión social, principalmente, educación. Las dos actividades de este Proyecto se describen en detalle a continuación.

Actividad 1: Mejorar la administración tributaria y de aduanas

Descripción de la intervención

Se realizaron las actividades siguientes para apoyar los esfuerzos del Gobierno:

Implementar un proceso de mejora continua de la fiscalización selectiva y del proceso administrativo para cobrar los adeudos tributarios, incluyendo la capacitación del personal, realizando un piloto en las gerencias de contribuyentes especiales grandes y medianos.

Implementar un marco y una estrategia sólidos de gestión de riesgo que integra a tributos internos y a aduanas en los siguientes ejes de trabajo:

- Gobierno de datos e implementación de un *Data Warehouse* institucional
- Modelo de riesgo
- Detección y selección unificada de casos basado en riesgos
- Modernización del proceso de devoluciones y compensaciones de crédito fiscal

Identificar fallas en la detección y aplicación de medidas sancionatorias y punitivas por la participación de funcionarios y empleados de la SAT en ilícitos y situaciones que riñen con la ética, y apoyar en la institucionalización de un mejor sistema de control para prevenir y castigar a quienes incurren en dichas situaciones, que incluyó la creación de la Gerencia de Asuntos Internos y la capacitación al personal en esta materia

Mejorar los procesos de valoración, clasificación y control de mercancías del servicio aduanero, por medio de intervenciones en tres diferentes etapas las cuales se describen a continuación:

- Previo al despacho: implementar descripciones mínimas para mercancías identificadas en segmentos de riesgo con el propósito de unificar la clasificación de mercancías riesgosas que impactan directamente en la valoración de mercancías transmitidas a la SAT por medio de la Declaración Única Centroamericana (DUCA) y la Declaración de Valor (DVA). Así como la actualización del sistema de gestión de riesgo que hace más eficiente y acertado el selectivo que designa el canal rojo para revisión, o verde sin revisión.
- Durante el despacho: implementar y dar mantenimiento a la Base de Datos de Valor, herramienta que asiste al revisor en el proceso de comprobación e investigación del valor declarado; reingeniería del proceso de duda razonable que aplica mejores controles para resolver los despachos sometidos a este procedimiento, a la vez que reduce la discrecionalidad del revisor y los tiempos de despacho; y fortalecimiento del procedimiento de despacho a granel con la automatización de este proceso ejerciendo el

debido control aduanero de esta mercancía con el fin de recaudar apropiadamente los derechos arancelarios e impuestos.

- o Posterior al despacho: fortalecer el análisis técnico de clasificación de mercancías implementando un sistema informático que permita la integración de los análisis y opiniones emitidas por la unidad técnica y el laboratorio químico fiscal, mejorando los controles en el manejo de solicitudes y análisis técnico de clasificación con una base de datos que sirva de insumo para la base de valor y el sistema de riesgo; y establecer un programa efectivo de auditoría posterior al despacho aduanero como una extensión del control aduanero.

Partes interesadas

El beneficiario fue la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT). Para desarrollar las actividades, se contó con los servicios de asistencia técnica del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, Oficina de Asistencia Técnica (OTA, por sus siglas en inglés) y adicionalmente se contrataron programadores para que apoyen el desarrollo de plataformas informáticas y expertos en diversas temáticas.

Dado que los impuestos y los ingresos aduaneros no tienen un uso definido, la actividad no tiene beneficiarios específicos, por lo que se pueden definir como la ciudadanía de Guatemala, ya que el resultado previsto son recursos estatales adicionales para la inversión pública.

Informe breve con actualizaciones relevantes del periodo

En el oficio CAR-SAT-GPC-080-2023 (anexo 3), indica lo siguiente:

Respecto al sistema de riesgo, este asigna selectivo a las declaraciones de mercancías y guías Courier, de acuerdo con los parámetros establecidos en las medidas de control. Resultados:

1. Disminución de la tasa de selectivo del 17.4 (2015) a 8.2% (2022) a nivel nacional (importación, exportación y tránsito)
2. Incremento de la tasa de acierto de 3.5 (2015) a 12.8 (2022) a nivel nacional
3. La proporción por medida de control de declaraciones rojas (despacho de importación, año 2022), es la siguiente
 - Modelo predictivo – 10.6%
 - Perfiles de Riesgo – 67.8%
 - *Random* – 21.6%

Resultados de análisis técnicos. Destinado a generar principalmente documentos de opinión en materia de clasificación “dictamen de clasificación arancelaria y certificado de ensayo”, resultados o beneficios de la aplicación:

1. Estandarización de documentos generados
2. Trazabilidad de documentos generados
3. Base de datos para consulta de documentos generados, e
4. Integración del trabajo realizado por las unidades “UCT-ULA”

Clasificación de mercancías. Se realizaron mejoras a la herramienta, las cuales fueron trabajadas durante el POA 2022.

Despacho de graneles. El modelo automatizado de graneles publicado en ambiente de producción, representa un insumo valioso para la aduana para la reducción de tiempos de despacho en virtud que el usuario ya no lleva el control de la cuenta corriente de graneles, toda vez que es el sistema que se encarga con la información fidedigna que se recibe de la transmisión del pesaje. Por lo tanto, el uso de este aplicativo mejora el tiempo de despacho de graneles. [No informa sobre avances en la implementación].

Descripciones mínimas. Para las mercancías que se transmiten por el importador al sistema informático del Servicio Aduanero con segmentos de Descripciones mínimas en la declaración de mercancías y la declaración del valor de aduanas, se obtiene calidad de la información que se valida al sistema aduanero, ya que la descripción de las mercancías es detallada, accesible y oportuna; y con esto realiza una mejor clasificación arancelaria de las mercancías. Por tanto, es posible contar con información específica de las mercancías, en la herramienta Base de Datos de Valor al momento que se realiza el análisis comparativo de las mismas. Por consiguiente los tiempos empleados durante el reconocimiento físico de las mercancías, cuando el análisis de riesgo determine una verificación inmediata. A diciembre de 2022 se ha implementado cinco segmentos con descripciones mínimas, las cuales corresponden a: Vestuario; Calzado; Llantas; Láminas y tiras plásticas; y Anteojos y monturas y vehículos terrestres.

Duda razonable. Los tiempos de verificación física y documental de las mercancías disminuyeron considerando que con el nuevo modelo de duda razonable se llevan inmersos dos procesos (verificación y administrativo) anteriormente no se tenían parámetros de medición del proceso administrativo. Importante mencionar que al momento que se genera el Requerimiento de Información (RI), también tiene la opción de solicitar levante con garantía y para posteriormente continuar con el proceso administrativo. [No informa sobre avances en la implementación].

Por último, sobre auditoría posterior del comercio exterior y la selección de casos y resultados de la utilización indican que no aplica, este no fue un proyecto informativo de los implementados en 2021.

Desafíos encontrados y Mitigaciones

No indican

Adelantos correspondientes al próximo periodo de reporte

Sistema de Duda Razonable. Se implementó el 7 de febrero de 2023 en Aduana Puerto Quetzal, Santo Tomas de Catilla y Puerto Barrios.

Clasificación de mercancías. Se realizaron mejoras a la herramienta, las cuales fueron puestas en producción en febrero 2023. Se están recopilando definiciones con el objetivo de hacerle mejoras en la herramienta, para futuros desarrollos informáticos. Se espera que el proceso de duda razonable sea implementado paulatinamente en más aduanas, para eventualmente ser implementado en todo el país.

Actividad 2: Fortalecimiento de la capacidad de formar alianzas público-privadas

Descripción de la intervención

El Programa apoyó los esfuerzos del Gobierno, principalmente de la Agencia Nacional de Alianzas para el Desarrollo de Infraestructura Económica (ANADIE), para fomentar la capacidad de implementar las Alianzas Público Privadas (APP), promover la transparencia en las APP, evaluar los pasivos directos y contingentes de las APP; y promover un proyecto al mercado mediante el financiamiento de estudios factibilidad que forman la base de la estructuración técnica, financiera y jurídica, análisis de valor por dinero y otros requerimientos para que se pueda licitar el proyecto, así como servicios de asesoramiento a estas transacciones. Se coordinó esta asistencia con los esfuerzos realizados por el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y otros; el fin es propiciar la creación de capacidad de gestión de APP en las instituciones gubernamentales en Guatemala, El Salvador y Honduras para mejorar la capacidad y consistencia de las prácticas de APP en toda la región, así como aumentar el impacto y la sostenibilidad de las inversiones de MCC. El Programa Umbral realizó las acciones siguientes:

1. Acompañamiento y apoyo en la estructuración del proyecto Rehabilitación, administración, Operación, Mantenimiento y Obras Complementarias de la Autopista Escuintla-Puerto Quetzal (AEPQ),
2. Desarrollo del estudio de factibilidad del proyecto Modernización, Eficiencia y Seguridad del Aeropuerto Internacional La Aurora de Guatemala y
3. Apoyo en la estructuración del proyecto Interconexión vial y transporte urbano de pasajeros del eje norte-sur de la ciudad de Guatemala/Metro Riel.

La mayor parte de las actividades de apoyo en esta área fueron interrumpidas prematuramente en noviembre de 2019 debido a la falta de aprobación del Congreso de la República al primer contrato APP que fue presentado a dicho organismo en octubre de 2018, correspondiente al proyecto de mejoras a la AEPQ, lo cual había sido establecido por MCC como una condición previa para continuar invirtiendo recursos en otros proyectos. Ante esta situación el uso de los fondos del programa fue limitado a proporcionar asesoría sobre las reformas legales necesarias para mejorar el proceso de aprobación de los proyectos de APP y a proponer un replanteamiento del esquema contractual sobre el cual se podría viabilizar la implementación del proyecto AEPQ.

Partes interesadas

El beneficiario fue la ANADIE e instituciones que participan en el proceso de APP en Guatemala. Del mismo modo que los beneficiarios de Mejoramiento de la Administración Tributaria y Aduanera no pueden aislarse en subpoblaciones distintas, los impactos fiscales estatales generalizados derivados del aumento de los recursos presupuestarios por el papel de las APP en el alivio de la brecha de financiamiento de infraestructura impiden la identificación específica de los beneficiarios. Por lo tanto, los beneficiarios de la actividad de Fortalecimiento de la Capacidad de las APP pueden caracterizarse como ciudadanos de Guatemala. Por separado, aunque ya está implícito en el análisis anterior, se han identificado profesionales de APP que han participado en programas de capacitación en la gestión de APP, financiados por MCC. Los participantes individuales de la capacitación de APP también pueden caracterizarse como beneficiarios, derivado de que esta capacitación mejora su preparación profesional y competencia para empleos futuros.

Informe breve con actualizaciones relevantes del periodo

Según el oficio AAPP-DE-133-2023, Existe una propuesta de reforma a la ley de Alianzas para el Desarrollo de Infraestructura Económica, ratificada por el consejo de ANADIE (CONADIE) en julio 2021, sin embargo, el Ejecutivo por medio de la Secretaría General de la Presidencia devolvió el expediente en noviembre de 2021 y solicitó cambios, los cuales están en proceso.

En cuanto al proyecto de Autopista Escuintla Puerto Quetzal con cobro de peaje, este fue firmado el 29 de marzo de 2022.

Desafíos encontrados y Mitigaciones

No mencionan ninguno.

Adelantos correspondientes al próximo periodo de reporte

Para el proyecto de Autopista Escuintla Puerto Quetzal con cobro de peaje, se espera que cierre financiero se efectuó a finales de 2023.

Reporte Post Programa Umbral versión final a entregar a MCC

La versión final del Reporte Post Programa Umbral será enviada vía correo electrónico, cumpliendo con el plazo de entrega establecido y aceptado por MCC para el año en curso (30 de agosto de 2023).

Esencialmente el Reporte final correspondiente al presente año contiene:

- I, Los Resultados por cada una de las actividades que se realizaron durante la implementación del Programa Umbral, atendiendo a los avances y actualizaciones relevantes del período comprendido de enero a diciembre del 2022, así como los desafíos y mitigaciones encontrados.
- II, La tabla de seguimiento a cada uno de los indicadores establecidos en el Plan de Monitoreo y Evaluación post Programa Umbral correspondientes al período de enero a diciembre del año 2022.

Resultados por cada una de las cinco actividades del Programa Umbral, que incluye actualización relevante del periodo y desafíos encontrados y mitigaciones

El Reporte Post Programa Umbral versión final a entregar a MCC contendrá los resultados de cada una de las cinco actividades bajo los proyectos financiados por el Programa, presentándose de conformidad con el formato preliminar, el cual se desarrolla continuación:

Contenido

I.	<u>Introducción</u>	19
II.	<u>Actividades y resultados durante el periodo del informe</u>	19
	<u>Proyecto 1: Proyecto de Educación</u>	19
	<u>Actividad 1: Mejoramiento de la calidad educativa en apoyo al éxito escolar en el Ciclo Básico</u>	19
	<u>Actividad 2: Mejorar la Formación para el trabajo del ciclo diversificado</u>	21
	<u>Actividad 3: Fortalecer la Capacidad Institucional y de Planificación</u>	22
	<u>Proyecto 2: Proyecto de movilización de Recursos</u>	24
	<u>Actividad 1: Mejorar la administración tributaria y de aduanas</u>	24
	<u>Actividad 2: Fortalecimiento de la capacidad de formar alianzas público-privadas</u>	27

Introducción

Como parte de las actividades establecidas en el Plan de Monitoreo y Evaluación Post Programa Umbral, se presenta el Reporte 2 en el cual comprende el periodo que de enero a diciembre del año 2022.

El presente reporte consiste en una presentación breve de cada uno de los componentes del programa para luego dar una descripción de la intervención, partes interesadas, informe breve con actualizaciones relevantes del periodo, los desafíos encontrados y mitigaciones y adelantos correspondiente al próximo periodo de reporte.

Este es el primer año, luego de la declaración de pandemia ocasionada por el COVID-19, que se quitaron en su totalidad las restricciones de excepción que habían sido impuestas en años anteriores y se retomó el trabajo y estudio presencial.

II. Actividades y resultados durante el periodo del informe

El objetivo general del Programa Umbral fue apoyar las reformas iniciadas por el Gobierno para mejorar la calidad y relevancia de la educación secundaria en Guatemala, y aumentar los ingresos fiscales para aumentar la capacidad del Gobierno de abordar las limitaciones al crecimiento económico. El Programa tuvo dos proyectos: i) el Proyecto de Educación, y ii) el Proyecto de Movilización de Recursos. Los cuales se describen a continuación:

Proyecto 1: Proyecto de Educación

El objetivo del Proyecto de Educación fue apoyar los esfuerzos emprendidos por el Gobierno de Guatemala en la implementación de reformas institucionales, definidas en la Propuesta de Transformación del Nivel de Educación Media y la Ruta Crítica del Ministerio de Educación (MINEDUC), orientadas a ofrecer educación media de calidad que prepare a la diversa juventud guatemalteca para tener éxito en el mercado laboral.

Con el fin de que el impacto del Proyecto sea sostenible y se expanda a nivel nacional, Guatemala necesita incrementar el presupuesto para la educación secundaria y asegurar el uso eficiente y equitativo de esos recursos. Esto demuestra la relación entre los dos proyectos del Programa Umbral.

El Proyecto desarrolló tres actividades, las cuales se describen a continuación.

Actividad 1: Mejoramiento de la calidad educativa en apoyo al éxito escolar en el Ciclo Básico

Descripción de la intervención

Con el fin de mejorar el aprendizaje de los estudiantes y promover el éxito escolar (promoción del estudiante y las tasas de transición), el Programa Umbral apoyó al Ministerio de Educación a implementar

programas para mejorar la calidad de la educación en los centros educativos del ciclo básico en sus diferentes modalidades. Concretamente, el Programa implementó las acciones siguientes:

- Diseño e implementación de un nuevo programa de formación de docentes y directores del ciclo básico en servicio (también conocido como PADEP/CB), a través de profesorados de enseñanza media especializados en matemática, comunicación y lenguaje, ciencias naturales y liderazgo y gestión educativa. Estos profesorados, con dos años de duración, fueron implementados en la primera cohorte por medio de universidades privadas y la segunda cohorte por medio de la universidad pública;
- Acompañamiento pedagógico para apoyar a los docentes en el mejoramiento de la entrega del Currículum Nacional Base e implementar comunidades de aprendizaje, como plataforma de actualización continua de docentes;
- Acompañamiento de gestión para conformar las redes escolares y asesorar a los centros educativos sobre asuntos gerenciales;
- Establecimiento de redes escolares (con la participación de establecimientos de primaria y del ciclo básico) para mejorar la transición de la primaria al ciclo básico; y
- Asistencia técnica para desarrollar la capacidad en las organizaciones de padres de familia para el monitoreo y abogacía de la calidad educativa en el ciclo básico del nivel medio.

Los participantes de esta actividad fueron los estudiantes, docentes y directores del ciclo básico (grados séptimos a noveno), en los distritos de implementación de cinco departamentos (Alta Verapaz, Sololá, Sacatepéquez, Jalapa y Chiquimula). Los estudiantes se beneficiaron al recibir una mejor calidad educativa, basados en el paquete de intervenciones proporcionados por el Programa. Los docentes y directores se beneficiaron por medio del programa de formación y acompañamiento brindado. En la segunda cohorte del programa de formación se beneficiaron a docentes de seis departamentos adicionales (Guatemala, Baja Verapaz, Huehuetenango, Quetzaltenango, San Marcos y Totonicapán) en el área de matemática.

Partes interesadas

El beneficiario único de la intervención fue el Ministerio de Educación, específicamente los cinco departamentos priorizados con la intervención completa y los seis adicionales únicamente con la formación docente. Para realizar las acciones de componente de éxito escolar, el Programa Umbral contrató a la firma consultora *Family Health International* (FHI 360) como entidad implementadora del Proyecto dirigido a mejorar la calidad de la educación en el ciclo básico y a las universidades InterNaciones, Panamericana, del Valle de Guatemala y San Carlos de Guatemala para la implementación del programa de formación profesional en servicio para docentes y directores del Ciclo Básico.

Informe breve con actualizaciones relevantes del periodo

Según información proporcionada por el Ministerio de Educación, Oficio VDT/598-2023 enviada por el MINEDUC el 4 de agosto de 2023 (anexo 1), se menciona que la segunda Cohorte del profesorado en Matemática tuvo 499 estudiantes/docentes inscritos en el año 2022, de los departamentos de Baja Verapaz, Guatemala, Huehuetenango, Quetzaltenango y San Marcos

Desafíos encontrados y mitigaciones

No se reporta de parte de Mineduc.

Adelantos correspondientes al próximo periodo de reporte

Se informa que se elaboró una adenda para realizar la 3ra cohorte, se está trabajando para definir los 5 departamentos que van a ser beneficiados.

Actividad 2: Mejorar la Formación para el trabajo del ciclo diversificado

Descripción de la intervención

El Programa Umbral, apoyó al Ministerio de Educación y a la Escuela Nacional Central de Agricultura (ENCA) a desarrollar nuevas herramientas y estrategias para la educación y formación para el trabajo, que permitieron una mejor adecuación entre la oferta educativa y la demanda del mercado laboral. Esto incluye una evaluación de la oferta de servicios de formación para el trabajo en el ciclo diversificado; mesas de consultas al sector productivo y gremiales, que evaluó sus necesidades y sus perspectivas sobre puestos de trabajos; y ofreció recomendaciones para la coordinación y armonización de competencias laborales y niveles de cualificación en los establecimientos educativos oficiales, con la participación del sector privado. La actividad también identificó oportunidades para promover la transición del ciclo básico al ciclo diversificado con atención a las brechas de género que afectan a los y las adolescentes de manera diferente.

En apoyo al MINEDUC, se realizó el diseño y se apoyó en la implementación de los currículos de seis peritos técnicos nuevos, con dos cualificaciones cada uno, basándose en el marco de competencias y cualificaciones desarrolladas con el apoyo del sector privado para las familias ocupacionales de telecomunicaciones e informática; transporte y mantenimiento de vehículos; y hostelería y turismo. Para cada una de dichas carreras, se elaboraron libros de texto para estudiantes, guías para docentes y se diseñó un programa de actualización para los docentes de formación laboral que imparten los peritos técnicos.

Los participantes del MINEDUC fueron los estudiantes y docentes de los centros educativos que implementaron las carreras de formación para el trabajo en seis departamentos (Guatemala, Alta Verapaz, Sololá, Sacatepéquez, Jalapa y Chiquimula), donde inició la primera cohorte en el 2019, de los peritos en reacondicionamiento informático y sistemas web; desarrollo de contenido digital y software; mecánica y gestión automotriz; alimentos y bebidas; administración y gestión turística; y administración y gestión hotelera. Los estudiantes fueron beneficiados con libros de texto impresos para las seis especialidades, libros de inglés, así como de equipamiento. Los docentes fueron beneficiados con actualización de conocimientos y guías de cada especialidad.

En cuanto a la ENCA, se apoyó el diseño de los currículos de un perito nuevo en Agroindustria y el rediseño de dos mallas curriculares de perito agrónomo y perito forestal, basados en el marco de competencias y cualificación desarrollado con el apoyo del sector productivo para la familia ocupacional cultivo y aprovechamiento agropecuario y forestal. Se elaboraron guías para los docentes de cada uno de los módulos formativos de los peritos.

Los participantes de la ENCA y de los Establecimientos de Educación Media Agropecuarias y/o Forestales (EEMAF) fueron los docentes, los cuales fueron beneficiados con cuatro jornadas de actualización técnica

pedagógica intensivas para poder impartir las carreras y potencialmente se espera que estudiantes de las tres carreras de perito agrónomo, forestal y agroindustrial con énfasis en formación laboral, inicien con sus nuevos currículos en años siguientes a la finalización del Programa.

Partes interesadas

En el caso de MINEDUC como beneficiario, se contrató a GOPA Consultants (GOPA) y la actualización de los docentes estuvo a cargo del Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP).

En el caso de ENCA, para implementar esta actividad se contrató a GOPA (equipo diferente al anterior) que formó un consorcio con el Instituto Politécnico y Universidad Estatal de Virginia (Virginia Tech) y Universidad EARTH, mismas que estuvieron a cargo de la actualización de los docentes.

Informe breve con actualizaciones relevantes del período

Beneficiario MINEDUC:

Según anexo 1 en el año 2022 un nuevo centro educativo está implementando las carreras de formación laboral, este es el Instituto nacional de Educación Diversificada ubicado en el departamento y municipio de Jalapa. La carrera implementada es Perito en Desarrollo de Contenido Digital y Software y se atienden a 69 estudiantes en total, siendo 40 hombre y 29 mujeres.

Beneficiario ENCA:

En el oficio Ref. Dirección 558-2023 (anexo2), indica que se implementó el Marco Curricular con la cohorte de nuevo ingreso en el año 2022, quienes ingresaron en el primer año al área común de formación. Actualmente estos estudiantes se encuentran en el segundo año de la carrera en el año 2023, teniendo 11 estudiantes inscritos en la misma.

Desafíos encontrados y Mitigaciones

No se mencionaron

Adelantos correspondientes al próximo período de reporte

MINEDUC sigue impartiendo los peritos en los 14 centros educativos.

En el caso de ENCA, se espera dar continuidad a la carrera de Perito Agroindustrial con la cohorte de 2023, e indican que los estudiantes se encuentran en el año de área común y seleccionarán su carrera al final del presente año.

Actividad 3: Fortalecer la Capacidad Institucional y de Planificación

Descripción de la intervención

El Programa Umbral apoyó actividades para fortalecer la capacidad institucional del Ministerio de Educación para mejorar la planificación y las estimaciones en el presupuesto para la provisión de una educación básica equitativa y de calidad. Esto incluyó el apoyo para:

Llevar a cabo un análisis de la eficiencia y la efectividad de las diferentes modalidades de educación del ciclo básico, el cual identificó los insumos mínimos necesarios para ofrecer una educación de calidad, el suministro actual y las necesidades presupuestarias para cumplir con los insumos mínimos. Los insumos mínimos, también conocidos como las Oportunidades de Aprendizaje, identificados son los siguientes:

- i. Docentes que dominan lo que enseñan;
- ii. Directores líderes de su centro educativo;
- iii. Currículo de calidad: Nivelación de estudiantes;
- iv. Al menos 850 horas efectivas de clase al año;
- v. Libros y recursos educativos para estudiantes y docentes;
- vi. Centros educativos en buen estado y con mobiliario adecuado; y
- vii. Acceso a un centro educativo del Ciclo Básico para TODAS y TODOS.

Fortalecer la gestión de los sistemas de información, para apoyar con la recolección de datos, mejorar la calidad de los datos y promover su uso como una herramienta para la planificación de los servicios educativos del nivel medio, incluyendo la gestión de programas de actualización y el desarrollo profesional de docentes del nivel medio, gestión de recursos humanos, sus cualificaciones, capacitaciones recibidas y necesidades de desarrollo profesional.

Avanzar en la institucionalización de un proceso competitivo de selección de docentes del ciclo básico (incluyendo una prueba diagnóstica).

Desarrollar un análisis geográfico de la oferta y la demanda de la educación del ciclo básico como insumo para la estimación de recursos requeridos (infraestructura, asignación de docentes y materiales), la planificación y la asignación presupuestaria para proveer una educación de calidad.

Partes interesadas

La entidad beneficiaria fue el Ministerio de Educación a nivel central, la entidad implementadora fue la firma consultora FHI360 y los participantes potenciales es la población general de estudiantes y docentes del ciclo básico, pero no puede cuantificarse con precisión.

Informe breve con actualizaciones relevantes del periodo

No se menciona ningún avance.

Desafíos encontrados y Mitigaciones

No se ha lanzado ningún proceso de selección de docentes bajo la metodología propuesta y aprobada mediante acuerdo ministerial en el año 2021.

Adelantos correspondientes al próximo periodo de reporte

Hasta la presente fecha MINEDUC no ha hecho una convocatoria de selección tomando en cuenta el proceso aprobado en 2021. Tampoco informaron sobre estos temas en el reporte enviado (anexo 1).

Proyecto 2: Proyecto de movilización de Recursos

Los objetivos del Proyecto de Movilización de Recursos fueron: (a) apoyar las reformas del Gobierno para aumentar la disponibilidad de recursos por medio de la mejora en la eficiencia en la administración tributaria y de aduanas, y (b) fortalecer la capacidad de Gobierno para financiar infraestructura mediante Alianzas Público-Privadas (APP) con el propósito de incrementar los recursos destinados a la inversión social, principalmente, educación. Las dos actividades de este Proyecto se describen en detalle a continuación.

Actividad 1: Mejorar la administración tributaria y de aduanas

Descripción de la intervención

Se realizaron las actividades siguientes para apoyar los esfuerzos del Gobierno:

- Implementar un proceso de mejora continua de la fiscalización selectiva y del proceso administrativo para cobrar los adeudos tributarios, incluyendo la capacitación del personal, realizando un piloto en las gerencias de contribuyentes especiales grandes y medianos.
- Implementar un marco y una estrategia sólidos de gestión de riesgo que integra a tributos internos y a aduanas en los siguientes ejes de trabajo:
 - Gobierno de datos e implementación de un *Data Warehouse* institucional
 - Modelo de riesgo
 - Detección y selección unificada de casos basado en riesgos
 - Modernización del proceso de devoluciones y compensaciones de crédito fiscal
- Identificar fallas en la detección y aplicación de medidas sancionatorias y punitivas por la participación de funcionarios y empleados de la SAT en ilícitos y situaciones que riñen con la ética, y apoyar en la institucionalización de un mejor sistema de control para prevenir y castigar a quienes incurren en dichas situaciones, que incluyó la creación de la Gerencia de Asuntos Internos y la capacitación al personal en esta materia
- Mejorar los procesos de valoración, clasificación y control de mercancías del servicio aduanero, por medio de intervenciones en tres diferentes etapas las cuales se describen a continuación:
 - Previo al despacho: implementar descripciones mínimas para mercancías identificadas en segmentos de riesgo con el propósito de unificar la clasificación de mercancías riesgosas que impactan directamente en la valoración de mercancías transmitidas a la SAT por medio de la Declaración Única Centroamericana (DUCA) y la Declaración de Valor (DVA). Así como la actualización del sistema de gestión de riesgo que hace más eficiente y acertado el selectivo que designa el canal rojo para revisión, o verde sin revisión.
 - Durante el despacho: implementar y dar mantenimiento a la Base de Datos de Valor, herramienta que asiste al revisor en el proceso de comprobación e investigación del valor declarado; reingeniería del proceso de duda razonable que aplica mejores controles para resolver los despachos sometidos a este procedimiento, a la vez que reduce la discrecionalidad del revisor y los tiempos de despacho; y fortalecimiento del procedimiento de despacho a granel con la automatización de este proceso ejerciendo el

debido control aduanero de esta mercancía con el fin de recaudar apropiadamente los derechos arancelarios e impuestos.

- o Posterior al despacho: fortalecer el análisis técnico de clasificación de mercancías implementando un sistema informático que permita la integración de los análisis y opiniones emitidas por la unidad técnica y el laboratorio químico fiscal, mejorando los controles en el manejo de solicitudes y análisis técnico de clasificación con una base de datos que sirva de insumo para la base de valor y el sistema de riesgo; y establecer un programa efectivo de auditoría posterior al despacho aduanero como una extensión del control aduanero.

Partes interesadas

El beneficiario fue la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT). Para desarrollar las actividades, se contó con los servicios de asistencia técnica del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, Oficina de Asistencia Técnica (OTA, por sus siglas en inglés) y adicionalmente se contrataron programadores para que apoyen el desarrollo de plataformas informáticas y expertos en diversas temáticas.

Dado que los impuestos y los ingresos aduaneros no tienen un uso definido, la actividad no tiene beneficiarios específicos, por lo que se pueden definir como la ciudadanía de Guatemala, ya que el resultado previsto son recursos estatales adicionales para la inversión pública.

Informe breve con actualizaciones relevantes del periodo

En el oficio CAR-SAT-GPC-080-2023 (anexo 3), indica lo siguiente:

Respecto al sistema de riesgo, este asigna selectivo a las declaraciones de mercancías y guías Courier, de acuerdo con los parámetros establecidos en las medidas de control. Resultados:

4. Disminución de la tasa de selectivo del 17.4 (2015) a 8.2% (2022) a nivel nacional (importación, exportación y tránsito)
5. Incremento de la tasa de acierto de 3.5 (2015) a 12.8 (2022) a nivel nacional
6. La proporción por medida de control de declaraciones rojas (despacho de importación, año 2022), es la siguiente
 - Modelo predictivo – 10.6%
 - Perfiles de Riesgo - 67.8%
 - Random – 21.6%

Resultados de análisis técnicos. Destinado a generar principalmente documentos de opinión en materia de clasificación “dictamen de clasificación arancelaria y certificado de ensayo”, resultados o beneficios de la aplicación:

5. Estandarización de documentos generados
6. Trazabilidad de documentos generados
7. Base de datos para consulta de documentos generados, e
8. Integración del trabajo realizado por las unidades “UCT-ULA”

Clasificación de mercancías. Se realizaron mejoras a la herramienta, las cuales fueron trabajadas durante el POA 2022.

Despacho de graneles. El modelo automatizado de graneles publicado en ambiente de producción, representa un insumo valioso para la aduana para la reducción de tiempos de despacho en virtud que el usuario ya no lleva el control de la cuenta corriente de graneles, toda vez que es el sistema que se encarga con la información fidedigna que se recibe de la transmisión del pesaje. Por lo tanto, el uso de este aplicativo mejora el tiempo de despacho de graneles. [No informa sobre avances en la implementación].

Descripciones mínimas. Para las mercancías que se transmiten por el importador al sistema informático del Servicio Aduanero con segmentos de Descripciones mínimas en la declaración de mercancías y la declaración del valor de aduanas, se obtiene calidad de la información que se valida al sistema aduanero, ya que la descripción de las mercancías es detallada, accesible y oportuna; y con esto realiza una mejor clasificación arancelaria de las mercancías. Por tanto, es posible contar con información específica de las mercancías, en la herramienta Base de Datos de Valor al momento que se realiza el análisis comparativo de las mismas. Por consiguiente los tiempos empleados durante el reconocimiento físico de las mercancías, cuando el análisis de riesgo determine una verificación inmediata. A diciembre de 2022 se ha implementado cinco segmentos con descripciones mínimas, las cuales corresponden a: Vestuario; Calzado; Llantas; Láminas y tiras plásticas; y Anteojos y monturas y vehículos terrestres.

Duda razonable. Los tiempos de verificación física y documental de las mercancías disminuyeron considerando que con el nuevo modelo de duda razonable se llevan inmersos dos procesos (verificación y administrativo) anteriormente no se tenían parámetros de medición del proceso administrativo. Importante mencionar que al momento que se genera el Requerimiento de Información (RI), también tiene la opción de solicitar levante con garantía y para posteriormente continuar con el proceso administrativo. [No informa sobre avances en la implementación].

Por último, sobre auditoría posterior del comercio exterior y la selección de casos y resultados de la utilización indican que no aplica, este no fue un proyecto informativo de los implementados en 2021.

Desafíos encontrados y Mitigaciones

No indican

Adelantos correspondientes al próximo periodo de reporte

Sistema de Duda Razonable. Se implementó el 7 de febrero de 2023 en Aduana Puerto Quetzal, Santo Tomas de Catilla y Puerto Barrios.

Clasificación de mercancías. Se realizaron mejoras a la herramienta, las cuales fueron puestas en producción en febrero 2023. Se están recopilando definiciones con el objetivo de hacerle mejoras en la herramienta, para futuros desarrollos informáticos. Se espera que el proceso de duda razonable sea implementado paulatinamente en más aduanas, para eventualmente ser implementado en todo el país.

Actividad 2: Fortalecimiento de la capacidad de formar alianzas público-privadas

Descripción de la intervención

El Programa apoyó los esfuerzos del Gobierno, principalmente de la Agencia Nacional de Alianzas para el Desarrollo de Infraestructura Económica (ANADIE), para fomentar la capacidad de implementar las Alianzas Público Privadas (APP), promover la transparencia en las APP, evaluar los pasivos directos y contingentes de las APP; y promover un proyecto al mercado mediante el financiamiento de estudios factibilidad que forman la base de la estructuración técnica, financiera y jurídica, análisis de valor por dinero y otros requerimientos para que se pueda licitar el proyecto, así como servicios de asesoramiento a estas transacciones. Se coordinó esta asistencia con los esfuerzos realizados por el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y otros; el fin es propiciar la creación de capacidad de gestión de APP en las instituciones gubernamentales en Guatemala, El Salvador y Honduras para mejorar la capacidad y consistencia de las prácticas de APP en toda la región, así como aumentar el impacto y la sostenibilidad de las inversiones de MCC. El Programa Umbral realizó las acciones siguientes:

4. Acompañamiento y apoyo en la estructuración del proyecto Rehabilitación, administración, Operación, Mantenimiento y Obras Complementarias de la Autopista Escuintla-Puerto Quetzal (AEPQ),
5. Desarrollo del estudio de factibilidad del proyecto Modernización, Eficiencia y Seguridad del Aeropuerto Internacional La Aurora de Guatemala y
6. Apoyo en la estructuración del proyecto Interconexión vial y transporte urbano de pasajeros del eje norte-sur de la ciudad de Guatemala/Metro Riel.

La mayor parte de las actividades de apoyo en esta área fueron interrumpidas prematuramente en noviembre de 2019 debido a la falta de aprobación del Congreso de la República al primer contrato APP que fue presentado a dicho organismo en octubre de 2018, correspondiente al proyecto de mejoras a la AEPQ, lo cual había sido establecido por MCC como una condición previa para continuar invirtiendo recursos en otros proyectos. Ante esta situación el uso de los fondos del programa fue limitado a proporcionar asesoría sobre las reformas legales necesarias para mejorar el proceso de aprobación de los proyectos de APP y a proponer un replanteamiento del esquema contractual sobre el cual se podría viabilizar la implementación del proyecto AEPQ.

Partes interesadas

El beneficiario fue la ANADIE e instituciones que participan en el proceso de APP en Guatemala. Del mismo modo que los beneficiarios de Mejoramiento de la Administración Tributaria y Aduanera no pueden aislarse en subpoblaciones distintas, los impactos fiscales estatales generalizados derivados del aumento de los recursos presupuestarios por el papel de las APP en el alivio de la brecha de financiamiento de infraestructura impiden la identificación específica de los beneficiarios. Por lo tanto, los beneficiarios de la actividad de Fortalecimiento de la Capacidad de las APP pueden caracterizarse como ciudadanos de Guatemala. Por separado, aunque ya está implícito en el análisis anterior, se han identificado profesionales de APP que han participado en programas de capacitación en la gestión de APP, financiados por MCC. Los participantes individuales de la capacitación de APP también pueden caracterizarse como beneficiarios, derivado de que esta capacitación mejora su preparación profesional y competencia para empleos futuros.

Informe breve con actualizaciones relevantes del periodo

Según el oficio AAPP-DE-133-2023, Existe una propuesta de reforma a la ley de Alianzas para el Desarrollo de Infraestructura Económica, ratificada por el consejo de ANADIE (CONADIE) en julio 2021, sin embargo, el Ejecutivo por medio de la Secretaría General de la Presidencia devolvió el expediente en noviembre de 2021 y solicitó cambios, los cuales están en proceso.

En cuanto al proyecto de Autopista Escuintla Puerto Quetzal con cobro de peaje, este fue firmado el 29 de marzo de 2022.

Desafíos encontrados y Mitigaciones

No mencionan ninguno.

Adelantos correspondientes al próximo periodo de reporte

Para el proyecto de Autopista Escuintla Puerto Quetzal con cobro de peaje, se espera que cierre financiero se efectuó a finales de 2023.

Tabla de Seguimiento de Indicadores con indicadores de enero a diciembre 2022

Las tablas de seguimiento a los indicadores correspondientes al reporte anual post Programa Umbral a presentarse en el 2023, se adjuntan como anexo al presente producto y en su formato digital y editable en el USB. **(Anexo 7).**

Conclusiones

A través de las acciones y actividades realizadas bajo la presente asesoría se logró dar cumplimiento oportuno y en tiempo a una de las obligaciones principales que continúan para el Gobierno de Guatemala tras la finalización del Programa Umbral, acordadas como parte del Plan de Cierre, así como en el Memorando de Entendimiento suscrito entre PRONACOM y MCC. El cumplimiento de este compromiso permite medir con certeza el alcance de los resultados que siguen lográndose años después de haber finalizado el apoyo financiero por parte de MCC, así como evidenciar el compromiso por cada una de las entidades que fueron beneficiadas durante la implementación del Programa mediante su esfuerzo constante y participación en esta actividad de Monitoreo y Evaluación por segundo año consecutivo.

El cumplimiento por parte de MINEDUC, ENCA, SAT y ANADIE en brindar la información solicitada son reflejo del compromiso por continuar con las acciones que permitan la sostenibilidad de los resultados a través del tiempo, como compromiso de país adquirido ante la entidad donante en el marco del Convenio de Donación.

Recomendaciones

En consideración a los resultados obtenidos bajo esta asesoría, se emiten las siguientes recomendaciones, para el reporte anual en el próximo año:

- i. Debe considerarse que las elecciones presidenciales arrojarán un nuevo inicio en el año 2024, enfrentándose a cambios que traerán las nuevas autoridades. Es importante que, PRONACOM como punto de contacto ante MCC, de a conocer a las nuevas autoridades sobre la ejecución del Programa Umbral, los resultados tan significativos alcanzados a nivel país en materia de educación, recaudación e infraestructura así como la importancia de los compromisos que fueron adquiridos a nivel país y a nivel gobierno con relación a la sostenibilidad y al Monitoreo y Evaluación post Programa Umbral, para que las autoridades continúen apoyando en las acciones y actividades para la recopilación de información con las entidades beneficiarias, en el 2024.
- ii. Se recomienda la capacitación a personal clave de PRONACOM que continúe prestando sus servicios tras el cambio de gobierno, sobre los formatos utilizados para la presentación de los reportes a presentarse ante MCC.
- iii. Se recomienda continuar con una buena y constante comunicación con el personal clave y técnico de las entidades beneficiarias para contar con un apoyo eficiente en las acciones futuras relacionadas con la sostenibilidad de los proyectos y actividades, así como en la recopilación de la información necesaria para el Monitoreo y Evaluación post Programa Umbral.

Anexos

ANEXO 1

Solicitud de Información bajo Convenio de Donación MINECO-MINEDUC

3 mensajes

Karen Morales <kmmorales@pronacom.org>

12 de julio de 2023, 18:44

Para: Digecade.wrvasquez@mineduc.gob.gt

Cc: digecade@mineduc.gob.gt, Irina Reyes <irina.reyes@gmail.com>

Respetable Licenciado Walfred Vázquez Catavi,

Reciba un cordial saludo, en la espera de que sus actividades marchen acorde a lo planificado. El motivo de la presente es en seguimiento al requerimiento de información dirigido al Viceministerio Técnico, con fecha 22 de junio del año en curso, en el cual se solicita brindar información sobre los avances relacionados con el Monitoreo y Evaluación post Programa Umbral (Convenio de Donación del cual MINEDUC fue entidad beneficiaria desde el año 2016 hasta el 2021, y según el cual el Gobierno de Guatemala asume el compromiso de reportar anualmente los avances referidos para permitir evaluar y medir el impacto del beneficio brindado).

Hago de su conocimiento que, aunque se ha dado seguimiento vía telefónica, al día de hoy no hemos recibido respuesta de MINEDUC con la información solicitada, es por ello que, como en el 2022 y durante la implementación del Programa, se contó con el apoyo de DIPLAN, DIGECADE y DIGECUR, para poder contar con dicha información relacionada con años anteriores, por este medio solicito de su amable y valioso apoyo en girar las instrucciones necesarias, o bien solicitar adicionalmente el apoyo a DIPLAN y DIGECUR, a fin de que PRONACOM pueda contar con la información que corresponde a MINEDUC y utilizarla como insumo esencial en la elaboración del reporte correspondiente al presente año, en el presente mes en la brevedad que sea posible. Adjunto para su referencia; el oficio enviado a Vicedespacho, así como el Convenio de Implementación con MINEDUC, en el cual se establece el compromiso de apoyar en las actividades de Monitoreo y Evaluación Post Programa.

Agradezco de antemano su apoyo y quedo atenta a sus comentarios.

Saludos cordiales,

Karen Michelle Morales Alecio

Asesora Legal Administrativa

(502) 2421-2464 Ext. 121



2 adjuntos

 **REQUERIMIENTO MINEDUC.pdf**
2208K

 **CONVENIO-IMPLEMENTACION-MINEDUC.pdf**
10023K

Karen Morales <kmmorales@pronacom.org>

18 de julio de 2023, 19:18

Para: lisjuarez2001@yahoo.com

----- Mensaje reenviado -----

De: Karen Morales <kmmorales@pronacom.org>

Fecha: miércoles, 12 de julio de 2023

Asunto: Solicitud de Información bajo Convenio de Donación MINECO-MINEDUC

Para: Digecade.wrvasquez@mineduc.gob.gt

Cc: digecade@mineduc.gob.gt, Irina Reyes <irina.reyes@gmail.com>

[El texto citado está oculto]

Karen Michelle Morales Alecio
Asesora Legal Administrativa

(502) 2421-2464 Ext. 121



2 adjuntos

- REQUERIMIENTO MINEDUC.pdf
2208K
- CONVENIO-IMPLEMENTACION-MINEDUC.pdf
10023K

Mail Delivery Subsystem <mailer-daemon@googlemail.com>
Para: kmmorales@pronacom.org

18 de julio de 2023, 19:18



El mensaje se ha bloqueado

Tu mensaje para **lisjuarez2001@yahoo.com** se ha bloqueado.
Consulta más información en los siguientes datos técnicos.

MÁS INFORMACIÓN

▲ Este enlace te llevará a un sitio de terceros

Esta es la respuesta del servidor remoto:

554 Message not allowed - [PH01] Email not accepted for policy reasons. Please visit
<https://postmaster.yahooinc.com/error-codes>

Final-Recipient: rfc822; lisjuarez2001@yahoo.com
Action: failed
Status: 5.0.0
Remote-MTA: dns; mta6.am0.yahoodns.net. (67.195.228.110, the server for the
domain yahoo.com.)
Diagnostic-Code: smtp; 554 Message not allowed - [PH01] Email not accepted for policy reasons. Please visit
<https://postmaster.yahooinc.com/error-codes>
Last-Attempt-Date: Tue, 18 Jul 2023 18:18:14 -0700 (PDT)

----- Mensaje reenviado -----

From: Karen Morales <kmmorales@pronacom.org>
To: lisjuarez2001@yahoo.com
Cc:
Bcc:
Date: Tue, 18 Jul 2023 19:18:06 -0600
Subject: Fwd: Solicitud de Información bajo Convenio de Donación MINECO-MINEDUC
----- Message truncated -----

ANEXO 2



Guatemala, 21 de julio 2023
Oficio No. VDT/598-2023

Licenciada

María Priscila Oropin Segura

Directora Ejecutiva en funciones

Programa Nacional de Competitividad

Ministerio de Economía

Licenciada Oropin:

Reciba un cordial saludo del Ministerio de Educación.

De manera atenta me dirijo a usted en referencia al oficio -PRONACOM-514-2023/DE/ir, a través del cual solicita remitir información sobre el avance y sostenibilidad del Programa Umbral.

Para dar respuesta a su solicitud, me permito acompañar al presente, el formulario con los indicadores post Programa Umbral con la información de mérito.

Esta información se rinde bajo la estricta responsabilidad de la Dirección de Planificación Educativa -DIPLAN-, Dirección de Gestión de Calidad Educativa -DIGECADE-, La Dirección General de Participación Comunitaria y Servicios de Apoyo -DIGEPSA-, Dirección de Recursos Humanos -DIREH-, Dirección General de Acreditación y Certificación -DIGEACE-, por ser las unidades rectoras del presente asunto.

Sin otro particular,

M.A. Lilian Dinora Pérez
Viceministra Técnica de Educación



Firma: Hora:

C.C. Archivo
SIAD 608102

PBX: (502) 2411-9595

Indicadores post Programa Umbral

Área de influencia del programa: Alta Verapaz, Sololá, Sacatepéquez, Jalapa, Chiquimula

No.	Nombre del Indicador	Desagregación	Fuente	Enero a diciembre 2022	Observaciones
Ed01.01	Tasa neta de transición de primaria al ciclo básico	Área de influencia	DIPLAN	71%	
Ed01.02	Tasa neta de transición de primaria al ciclo básico	Mujeres (área de influencia)	DIPLAN	69%	
Ed01.03	Tasa neta de transición de primaria al ciclo básico	Hombres (área de influencia)	DIPLAN	82%	
Ed01.04	Tasa neta de transición de primaria al ciclo básico	Indígenas (área de influencia)	DIPLAN	68%	
Ed01.05	Tasa neta de transición de primaria al ciclo básico	No indígenas (área de influencia)	DIPLAN	87%	
Ed01.06	Tasa neta de transición de primaria al ciclo básico	Alta Verapaz	DIPLAN	64%	
Ed01.07	Tasa neta de transición de primaria al ciclo básico	Sololá	DIPLAN	77%	
Ed01.08	Tasa neta de transición de primaria al ciclo básico	Sacatepéquez	DIPLAN	103%	
Ed01.09	Tasa neta de transición de primaria al ciclo básico	Jalapa	DIPLAN	71%	
Ed01.10	Tasa neta de transición de primaria al ciclo básico	Chiquimula	DIPLAN	59%	
Ed02.01	Tiempo efectivo de clase en ciclo básico	Área de influencia	DIGECADE	180 días	De conformidad con el Calendario Escolar 2022
Ed02.02	Tiempo efectivo de clase en ciclo básico	Alta Verapaz	DIGECADE	180 días	
Ed02.03	Tiempo efectivo de clase en ciclo básico	Sololá	DIGECADE	180 días	
Ed02.04	Tiempo efectivo de clase en ciclo básico	Sacatepéquez	DIGECADE	180 días	
Ed02.05	Tiempo efectivo de clase en ciclo básico	Jalapa	DIGECADE	180 días	
Ed02.06	Tiempo efectivo de clase en ciclo básico	Chiquimula	DIGECADE	180 días	
Ed5.01	Recursos invertidos en el ciclo básico				
Ed5.02	Recursos invertidos en el ciclo básico	Docentes y directores	DIGEPSA	n/a	
Ed5.03	Recursos invertidos en el ciclo básico	Capacitación Docentes y directores	DIGECADE	Q 2,333,053.00	515 docentes beneficiados de la 2da. Cohorte del Profesorado de enseñanza media y la especialidad de matemática
Ed5.04	Recursos invertidos en el ciclo básico	Libros y Recursos educativos	DIGECADE	Q 2,032,550.00	34,450 Textos de matemáticas, guías de aprendizaje Comunicación y Lenguaje, Ciencias naturales, para los 3 grados del nivel medio, ciclo básico
Ed5.05	Recursos invertidos en el ciclo básico	Infraestructura y mobiliario	DIPLAN	n/a	
Ed6.01	Docentes contratados del ciclo básico		DIREH	1174	
Ed6.02	Docentes contratados del ciclo básico	Alta Verapaz	DIREH	311	
Ed6.03	Docentes contratados del ciclo básico	Sololá	DIREH	237	
Ed6.04	Docentes contratados del ciclo básico	Sacatepéquez	DIREH	171	
Ed6.05	Docentes contratados del ciclo básico	Jalapa	DIREH	74	
Ed6.06	Docentes contratados del ciclo básico	Chiquimula	DIREH	158	
Ed6.07	Docentes contratados del ciclo básico	INEB	DIREH	944	
Ed6.08	Docentes contratados del ciclo básico	PENEM	DIREH	7	

No.	Nombre del Indicador	Desagregación	Fuente	Enero a diciembre 2022	Observaciones
Ed6.09	Docentes contratados del ciclo básico	Cooperativas	DIREH	n/a	
Ed6.10	Docentes contratados del ciclo básico	NUFED	DIREH	223	
Ed6.11	Docentes contratados del ciclo básico	11	DIREH	n/a	
Ed6.12	Docentes contratados del ciclo básico	21	DIREH	1174	
Ed6.13	Docentes contratados del ciclo básico	22	DIREH	n/a	
Ed6.14	Docentes contratados del ciclo básico	Otros renglones	DIREH	n/a	
Ed6.15	Docentes contratados del ciclo básico	contratados por nuevo proceso	DIREH	n/a	
Ed7.01	Docentes y directores inscritos en las nuevas cohortes del PADEP/CB		DIGECADE	499	II Cohorte, año 2022, En los departametos de Baja Verapaz, Guatemala, Huehuetenango, Quetzaltenango y San Marcos
Ed7.02	Docentes y directores inscritos en las nuevas cohortes del PADEP/CB	Mujeres	DIGECADE	269	
Ed7.03	Docentes y directores inscritos en las nuevas cohortes del PADEP/CB	Hombres	DIGECADE	230	
Ed8.01	Graduandos de programas educativos apoyados por el MCC		DIGEACE	631	Estudiantes que aprobaron la totalidad de las asignaturas en el SIRE, con título impreso de la carrera de Perito en Formación Laboral.
Ed8.02	Graduandos de programas educativos apoyados por el MCC	Mujeres	DIGEACE	376	
Ed8.03	Graduandos de programas educativos apoyados por el MCC	Hombres	DIGEACE	255	
Ed8.04	Graduandos de programas educativos apoyados por el MCC	Guatemala	DIGEACE	421	
Ed8.05	Graduandos de programas educativos apoyados por el MCC	Alta Verapaz	DIGEACE	44	
Ed8.06	Graduandos de programas educativos apoyados por el MCC	Sololá	DIGEACE	38	
Ed8.07	Graduandos de programas educativos apoyados por el MCC	Sacatepéquez	DIGEACE	50	
Ed8.08	Graduandos de programas educativos apoyados por el MCC	Jalapa	DIGEACE	26	
Ed8.09	Graduandos de programas educativos apoyados por el MCC	Chiquimula	DIGEACE	9	
Ed10.01	Reformas legales, financieras y políticas adoptadas		DIGECADE	Debido a que la Formación Laboral es parte de la Política Nacional de Formación Laboral, La normativa legal específica para la "Formación en Centro de Trabajo", apun se encuentra a cargo e la Comisión Nacional de Empleo Digno "CONED", El Ministerio de Educacin Ha regularizado la Formación Laboral a traves del Acuerdo Ministerial No. 3386-2018	

No.	Nombre del Indicador	Desagregación	Fuente	Enero a diciembre 2022	Observaciones
Ed11.01	Centros Educativos vinculados con sectores productivos por medio de contratos de aprendizaje		DIGECADE		n/a

Preguntas de seguimiento como parte del informe anual

¿Se ha abierto nuevas cohortes del PEM ? ¿Cuál es su ubicación? Y ¿Cuántos docentes estudiantes están inscritos? ¿Cuántos se han graduado?

Se elaboró Adenda para la 3era. cohorte, se está trabajando para definir los 5 departamentos que van a ser beneficiados.

¿Se ha implementado las carreras de formación laboral en otros centros educativos? ¿Cuál es su ubicación? Y ¿Cuántos centros educativos se habilitaron? (desagregados por departamento, públicos o privados) ¿Cuántos estudiantes están inscritos?

Si, se han implementado en un centro educativo: Instituto Nacional De Educación Diversificada ubicado en el departamento y municipio de Jalapa en el año 2022. La carrera implementada es Perito En Desarrollo De Contenido Digital Y Software y se atienden a 69 estudiantes en total, siendo 40 hombres y 29 mujeres.



Guatemala 22 de junio, 2023
OFICIO-PRONACOM-514-2023/DE/ir

Licenciada
Lilian Dinora Pérez López
Viceministra Técnica de Educación
MINEDUC

Señora Viceministra:

Reciba un cordial saludo por parte del Programa Nacional de Competitividad, deseándole éxitos en sus actividades y que éstas se desarrollen acorde a su planificación.

Hago referencia al Convenio de Donación del Programa Umbral (el "Convenio") suscrito entre la República de Guatemala, actuando a través de su Gobierno y los Estados Unidos de América, actuando a través de la Millennium Challenge Corporation -MCC- con fecha ocho de abril de dos mil quince. En el marco del referido Convenio, se suscribió el Convenio de Implementación entre el Ministerio de Economía y el Ministerio de Educación -MINEDUC- de fecha 27 de agosto de 2019, que establece el alcance de las responsabilidades y compromisos con la finalidad de asegurar el monitoreo y evaluación post Programa del Proyecto de Educación entre el Ministerio de Economía a través de PRONACOM y el MINEDUC, y en el cual se delega en el Viceministro Técnico del MINEDUC la facultad para actuar como contacto con PRONACOM en todos los asuntos relacionados al Convenio.

En este contexto, por este medio, y como parte de las obligaciones a cargo de PRONACOM con relación al Monitoreo y Evaluación Post Programa Umbral, solicito de su amable gestión y apoyo a efecto de ingresar información sobre el avance y sostenibilidad del Programa Umbral relacionado con el Ministerio de Educación al presente año, por medio de los formatos incluidos en esta correspondencia. Agradezco que la información completa sea proporcionada a más tardar el 07 de julio del año en curso.

Siu otro particular, me suscribo de usted, con las más altas muestras de mi consideración y estima.

Atentamente,

Licda. Marcia Priscila Oropin Segura
Director Ejecutivo en funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

Adjunto: Reporte Post Programa Umbral MINEDUC
C.c. Archivo
Viceministerio de Inversión y Competencia
Ministerio de Economía

MINISTERIO DE EDUCACIÓN
DESPACHO VICEMINISTRO TÉCNICO

RECIBIDO
27 JUN 2023

ALAS: 16:41
PUB: [Signature]

MINISTERIO DE EDUCACIÓN
Dirección de Servicios Administrativos
Departamento de Atención al Ciudadano
RECIBIDO

27 JUN 2023

Hora: 14:38
No. Folio: 7
FC: [Signature]
Pres: [Signature]
PC-114848

ANEXO 3



"Aprender Haciendo"

**Escuela Nacional Central de Agricultura
-ENCA-
Fundada en 1921
Dirección**

33

Bárcena, Villa Nueva 07 de julio de 2023

Ref. Dirección 558-2023

Licda. Marcia Priscila Oropin Segura
Director Ejecutivo en funciones
Programa Nacional de Competitividad
Ministerio de Economía
Guatemala

Estimada Licda. Oropin:

De manera atenta y respetuosa me dirijo a usted, deseándole éxito en sus actividades diarias.

El motivo de la presente es para dar respuesta al oficio en donde se solicita los avances que ENCA ha tenido sobre la creación de la nueva carrera de Perito Agroindustrial y cuántos estudiantes se encuentran inscritos actualmente para el ciclo escolar 2023. En relación con este tema, la información que se le brindará está en función del proceso de readecuación curricular y creación de la nueva carrera que la ENCA realizó bajo la conducción de un consultor externo contratado y desarrollado por un grupo de catedráticos de la Institución y NO del trabajo elaborado a través del convenio de donación del programa Umbral suscrito entre la República de Guatemala, a través de su Gobierno y los Estados Unidos de América, actuando a través de la Millennium Challenge Corporation -MCC-, esto debido a que la ENCA no recibió a satisfacción el trabajo realizado en los productos 7, 8 y 9 de la propuesta de GOPA, ya que únicamente se plantearon nombres de los cursos, pero no se llevó a cabo la definición de estos, las competencias, los contenidos mínimos o metodologías a utilizar, tampoco se estableció la relación de las diversas áreas curriculares con el ámbito laboral. En este sentido, no era posible ejecutar algo que no fue diseñado. Estas dificultades son producto del trabajo incompleto en los productos ya mencionados de la propuesta de GOPA y que en su momento se le indicó a PRONACOM acerca de las implicaciones del trabajo insuficiente para la renovación de las carreras de Perito Agrónomo, Perito Forestal y la nueva carrera de Perito Agroindustrial.

De la información solicitada sobre el proceso propio de creación de la nueva carrera de Perito Agroindustrial, la cual se fundamentó en el diagnóstico y el marco curricular aprobado por el Consejo Directivo mediante las resoluciones 238-2021 y 17-2022 y que fueron elaborados por el consultor y el equipo de profesores de la ENCA que fueron nombrados (estos documentos ya se les fueron compartidos), entre los principales avances le comentamos lo siguiente:

Kilómetro 17.5 finca Bárcena, Villa Nueva, Guatemala, Tel. (502) 6665-1345



"Aprender Haciendo"

Escuela Nacional Central de Agricultura
-ENCA-
Fundada en 1921
Dirección

32

- Implementación del Marco Curricular con la cohorte de nuevo ingreso en el año 2022, quienes ingresaron en el primer año al área común de formación. Actualmente estos estudiantes se encuentran en el segundo año de carrera en el año 2023, teniendo 11 estudiantes inscritos en la misma.
- Continuidad de la implementación con la cohorte del año 2023. Los estudiantes se encuentran en el año de Área Común y seleccionarán su carrera al final de presente año.

Esperando dar respuesta a la solicitud planteada, quedo siempre a sus órdenes por lo que me despido de usted, muy atentamente;



Ing. Ronny Estuardo Mancilla Ruano, M. Sc.
Director
ENCA

c.c. Archivo

Kilómetro 17.5 finca Bárcena, Villa Nueva, Guatemala. Tel. (502) 6665-1345

ANEXO 4

CAR-SAT-GPC-080-2023
Guatemala, 13 de julio de 2023

Licenciada
Marcia Priscila Oropin Segura
Director Ejecutivo en funciones
Programa Nacional de Competitividad
Ministerio de Economía
Su Despacho

Estimada Licenciada Oropin:

Reciba un cordial saludo de la Gerencia de Planificación y Cooperación de la Superintendencia de Administración Tributaria -SAT-.

Me es grato dirigirme a usted en referencia al OFICIO-PRONACOM-516-2023/DE/ir, en el cual solicita información del Convenio de Donación del Programa Umbral suscrito entre la República de Guatemala y los Estados Unidos de América actuando a través de la Millennium Challenge Corporation -MCC-, en la cual reconoce que los efectos del Programa serán de largo plazo y es posible que su impacto no pueda medirse hasta varios años después de la fecha de finalización y que, en consecuencia, la MCC y el Gobierno de Guatemala convienen en monitorear conjuntamente los resultados y evaluar los impactos del Programa en Guatemala después de la terminación o finalización del convenio.

En ese sentido y en cumplimiento a los compromisos asumidos por parte de la Superintendencia de Administración Tributaria de acuerdo con el convenio de donación, me permito trasladar el avance de los indicadores al 31 de diciembre de 2022 de acuerdo a los formatos enviados; agradeciendo el apoyo brindado del Programa Umbral, para el desarrollo de temas de gran trascendencia para la institución.

Sin otro particular, aprovecho la presente para expresar las muestras de mi más alta consideración y estima.

Atentamente,

Inga. Dora Aracely Vivas Pérez
Gerente de Planificación y Cooperación
Gerencia de Planificación y Cooperación



C.c.: Mgtr. Werner Ovalle Ramírez, Intendente de Aduanas -SAT-

Página 1 de 1
Gerencia de Planificación y Cooperación
CAR-SAT-GPC-080-2023
DAVP/mgmo

INDICADORES POST PROGRAMA UMBRAL
PROYECTO DE MOVILIZACIÓN DE RECURSOS
ACTIVIDAD 1: MEJORAR LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA Y DE ADUANAS

No.	Nombre del Indicador	Desagregación	Unidad de Medida	Enero a diciembre 2022	Observaciones
MR01	Valor de las importaciones sujetas al requerimiento de descripciones mínimas	Ninguna	Número	El valor de las importaciones sujetas a requerimiento de segmentos de descripciones mínimas para el año 2022 asciende en valor FOB a US 624,856,901.79. Presentadose el valor de las importaciones de cada aduana a continuación: VALOR FOB DOLARES CA 3,152,696.06 CG 54,933,372.64 EA 71,986,624.98 EC 602,659.43 FP 48,056.89 G1 6,436,103.92 G3 4,355,576.19 G4 5,421,210.89 G5 2,515,803.81 G6 1,996,424.04 G7 8,714,539.24 G8 1,022,884.62 H6 486,675.42 H7 10,659.46 H8 92,279.06 LE 267,326.26 LM 386,190.17 MM 32,889.47 PA 78,615,005.07 PB 32,210,831.43 PQ 195,431,161.10 SC 18,169,118.75 SE 7,687.00 ST 63,409,883.17 TU 72,332,818.33 VN 2,224,423.39 624,856,901.79	ADUANAS DEL PAIS Aduana Central de Aviación (CA) Aduana Central de Guatemala (CG) Aduana Express Aéreo (EA) Aduana El Carmen (EC) Aduana Fardos Postales (FP) Aduana Almacenadora Integrada (G1) Aduana alpasa (G3) Aduana Alsersa (G4) Aduana Cealsa (G5) Aduana Almaguate (G6) Aduana alcorsa (G7) Aduana Centralisa (G8) Aduana Integrada Corinto (H6) Aduana Integrada Agua Caliente (H7) Aduana Integrada El Florido (H8) Aduana La Ermita (LE) Aduana La Mesilla (LM) Aduana Melchor de Mencos (MM) Aduana Pedro de Alvarado (PA) Aduana Puerto Barrios (PB) Aduana Puerto Quetzal (PQ) Aduana San Cristobal (SC) Aduana Tikal (SE) Aduana Santo Tomas de Castilla (ST) Aduana Tecun Uman (TU) Aduana Valle Nuevo (VN)

[Handwritten signature]

Lic. Edwin Federico Yon Véliz
Jefe de Departamento de Aduanas Interino
Departamento de Gestión Técnica de las Mercancías
Intendencia de Aduanas

Lic. Edwin Federico Von Véliz
Jefe de Departamento de Aduanas Interino
Departamento de Aduanas Interino
Presidencia de Aduanas

MR02	Sistema de duda razonable implementado	Ninguna	Número	7 de febrero 2023 se implementó en Aduana Puerto Quetzal se solicitó a GIN a través de MEM-SAT-IAD-DNO-UNP-21-2022; y 26 de sep/2023 aduanas Santo Tomas de Castilla y Aduana Puerto Barrios se solicita a GIN a través de MEM-SAT-IAD-DNO-UNP-631-2023	Se dió a conocer dicha implementación en Aduana Puerto Quetzal a través del boletín Aduana Moderna No1149 de fecha 2 de febrero de 2022 y No. 1214 de fecha 21 de septiembre de 2022, se dió a conocer la implementación en las aduanas Puerto Barrios y Santo Tomas de Castilla.
MR03	Tiempo de despacho de las declaraciones con duda razonable, desde el selectivo hasta el levante, con aceptación del valor	Ninguna	Horas	Promedio General PQ369:18:50 HORAS PB 541:45:26 HORAS ST244:23:05 HORAS EA418:22:34 HORAS	Aduana Puerto Quetzal (PQ) Aduana Puerto Barrios (PB) Aduana Santo Tomas de Castilla (ST) Aduana Express Aereo (EA)
MR04	Tiempo de despacho de las declaraciones con duda razonable, desde el selectivo hasta la emisión de la resolución de autorización de la garantía	Ninguna	Horas	PROMEDIO GENERAL PQ621:00:03 HORAS PB1042:31:07HORAS ST676:36:25HORAS EA1668:08:45HORAS	Aduana Puerto Quetzal (PQ) Aduana Puerto Barrios (PB) Aduana Santo Tomas de Castilla (ST) Aduana Express Aereo (EA)
MR05	Tiempo de despacho de las declaraciones con duda razonable, desde el selectivo hasta el levante, con rectificación	Ninguna	Horas	PROMEDIO GENERAL PQ 258:08:33 PB 168:22:17 ST 149:30:35 EA 317:01:18	Aduana Puerto Quetzal (PQ) Aduana Puerto Barrios (PB) Aduana Santo Tomas de Castilla (ST) Aduana Express Aereo (EA)
MR06	Porcentaje de las declaraciones con duda razonable que son resueltas por el grupo o unidad de conclusión del despacho	Ninguna	Porcentaje	93,16% Resueltos por unidad de conclusión de despacho y 6,84% sin resolver por motivos vanos.	del 100% de las declaraciones a las que le emiten un requerimiento de información por duda razonable un 6,84% son enviadas a otra instancia por diversas razones o siguen proceso administrativo.
MR07	Tiempo de atención de las solicitudes de análisis técnico de clasificación de mercancías	Ninguna	Días	42.2 días 7 horas (en promedio)	Sistema puesto en producción en febrero de 2021
MR08	Valor agregado del sistema de gestión de riesgos	Ninguna	Porcentaje	11.67%	Importaciones Definitivas Cod 23
MR09	Comparación del tiempo de despacho de declaraciones de graneles secos con selectivo rojo en la aduana Puerto Quetzal con las otras 2 aduanas marítimas.	Ninguna	Horas	5 días 4 horas	Con las otras 2 aduanas con puertos marítimos no existe despacho de granel sólido, por lo tanto no puede compararse, el total de días que se muestran representa al tiempo promedio de despacho de una declaración de mercancías a granel sólido.
MR10	Investigaciones internas llevadas a cabo por la SAT	Ninguna	Número		

Preguntas de seguimiento como parte del informe anual

Comentar sobre el funcionamiento, mantenimiento y resultados del sistema de riesgo

Comentar sobre el funcionamiento, mantenimiento y resultados de los análisis técnicos de clasificación de mercancías realizados desde el nuevo sistema

Respecto al Sistema de Riesgo, este asigna selectivo a las declaraciones de mercancías y guías Courier, de acuerdo a los parámetros establecidos en las medidas de control. Resultados:

1. Disminución de la tasa de selectivo de 17.4% (2015) a 8.2% (2022) a nivel nacional (importación, exportación y tránsito).
2. Incremento de la tasa de acierto de 3.5% (2015) a 12.8% (2022) a nivel nacional
3. La proporción por medida de control de declaraciones rojas (despacho de importación, año 2022), es la siguiente:
 - Modelo predictivo - 10.6%
 - Perfiles de Riesgo - 67.8%
 - Rándom - 21.6%

Resultados de análisis técnicos

Destinado a generar principalmente documentos de opinión en materia de clasificación «Dictamen de clasificación arancelaria y Certificado de Ensayo», Resultados o beneficios de la aplicación:

1. Estandarización de documentos generados
2. Trazabilidad de documentos generados
3. Base de datos para consulta de documentos generados, e
4. Integración del trabajo realizado por las Unidades «UCT-ULA»

Mantenimiento: En Clasificación

Se realizaron mejoras a la herramienta, las cuales fueron trabajadas durante el POA 2022 y puestas en producción en febrero 2023.

Se están recopilando definiciones con el objetivo de hacerle mejoras en la herramienta, para futuros desarrollos informáticos.

Comentar sobre mejoras en tiempos en el despacho de graneles

el modelo automatizado de graneles publicado en ambiente de producción, representa un insumo valioso para la aduana para la reducción de tiempos de despacho en virtud que el usuario ya no lleva el control de la cuenta corriente de graneles, toda vez que es el sistema que se encarga con la información fidedigna que se recibe de la transmisión del pesaje. por lo tanto el uso de este aplicativo mejora el tiempo en el despacho de graneles.

Comentar sobre las mejoras en la verificación de valor y clasificación, derivados de la aplicación de segmentos de Descripciones Mínimas.

Para las mercancías que se transmiten por el importador al sistema informático del Servicio Aduanero con segmentos de Descripciones mínimas en la declaración de mercancías y la declaración del valor en aduanas, se obtiene calidad de la información que se valida al sistema aduanero, ya que la descripción de las mercancías es detallada, accesible y oportuna; y con esto realizar una mejor clasificación arancelaria de las mercancías.

Por lo tanto, es posible contar con información específica de las mercancías, en la herramienta Base de Datos de Valor al momento en que se realiza el análisis comparativo de las mismas.

Por consiguiente, mejora los tiempos empleados durante el reconocimiento físico de las mercancías, cuando el análisis de riesgo determine una verificación Inmediata.

A diciembre de 2022 se han implementado cinco segmentos con descripciones mínimas, las cuales corresponden a Vestuario; Calzado; Llantas; Láminas y tiras plásticas; y Anteojos y monturas y vehículos terrestres.

Comentar sobre la mejora en los tiempos y facilitación de despacho de importaciones definitivas sometidas a verificación del valor, resultado del nuevo modelo de duda razonable.

Los tiempos de verificación física y documental de las mercancías disminuyeron considerando que con el nuevo modelo de duda razonable se llevan inmersos dos procesos (verificación y administrativo) anteriormente no se tenían parámetros de medición del proceso administrativo. Importante mencionar que al momento que se genera el Requerimiento de Información (RI) por duda razonable el importador tiene la opción de rectificar en base a total de tributos proyectados que visualiza en el Requerimiento de Información (RI), también tiene la opción de solicitar levante con garantía y para posteriormente continuar con el proceso administrativo.

Comentar sobre la reducción de tiempo y mejores resultados en auditorías a posteriori del comercio exterior

No aplica, este no fue un proyecto informativo de los implementados en 2021

Comentar sobre la implementación por parte de la SAT de Selección de casos y resultados de la utilización.

No aplica, este no fue un proyecto informativo de los implementados en 2021



GOBIERNO de
GUATEMALA
DR. ASTRID AMARAL

MINISTERIO
DE ECONOMÍA

PRONACOM
PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD DE GUATEMALA

Guatemala 22 de junio, 2023
OFICIO-PRONACOM-516-2023/DE/ir

Ingeniera
Dora Aracely Vivas Pérez
Subgerente de Planificación y Cooperación
Superintendencia de Administración Tributaria
-SAT-

Respetable Gerente:

Reciba un cordial saludo por parte del Programa Nacional de Competitividad, deseándole éxitos en sus actividades y que éstas se desarrollen acorde a su planificación.

Hago referencia al Convenio de Donación del Programa Umbral suscrito entre la República de Guatemala, actuando a través de su Gobierno y los Estados Unidos de América, actuando a través de la Millennium Challenge Corporation -MCC- con fecha ocho de abril de dos mil quince, en el cual se reconoce que los efectos del Programa serán de largo plazo y es posible que su impacto no pueda medirse hasta varios años después de la fecha de finalización y que, en consecuencia, la MCC y el Gobierno de Guatemala convienen en monitorear conjuntamente los resultados y evaluar los impactos del Programa en Guatemala después de la terminación o finalización del Convenio. Para contar con el apoyo de la institución a su cargo se llevó a cabo un cruce de cartas por medio del oficio Pronacom-600/2021/DE/km de fecha 28 de septiembre de 2021 y CAR-SAT-DSI-212-2021 de fecha 12 de octubre de 2021, en el cual se delegó en la Gerencia de Planificación y Cooperación la facultad canalizar los requerimientos realizados por PRONACOM.

En este contexto, por este medio, y como parte de las obligaciones a cargo de PRONACOM con relación al Monitoreo y Evaluación Post Programa Umbral, solicito de su amable gestión y apoyo a efecto de ingresar información sobre el avance de los indicadores al 31 de diciembre de 2022 y sostenibilidad del Programa Umbral relacionados con SAT, por medio de los formatos incluidos en esta correspondencia. Agradezco que la información sea proporcionada a más tardar el 14 de julio del año en curso.

Sin otro particular, me suscribo de usted, con las más altas muestras de mi consideración y estima.

Atentamente,

Licda. Marcia Priscila Oropin Segura
Director Ejecutivo en funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

Adjunto: CAR-SAT-DSI-212-2021
Reporte Post Programa Umbral SAT
C.e. Archivo
Viceministerio de Inversión y Competencia
Ministerio de Economía



5a. Avenida, 5-55 Zona 14, Edificio Europlaza, Torre 4 Nivel 16, Oficina 1601, Ciudad de Guatemala,
+ 502 2421-2464

REPORTE DE INDICADORES POST PROGRAMA UMBRAL
PERIODO: ENERO A DICIEMBRE 2022

Instrucciones

A continuación encontrará dos pestañas:

La primera contiene los indicadores cada fila corresponde a un indicador, pueden repetirse los nombres de los indicadores si se solicita que se presente una desagregación que se puede encontrar en la columna desagregación. Para más información sobre el indicador y su fórmula de cálculo, favor dirigirse al Plan de Monitoreo y Evaluación Post Programa Umbral*, Apéndice A en las páginas: 33 a 42

La segunda pestaña contiene preguntas de seguimiento a acciones que se consideraron necesarias conocer avances que garanticen la sostenibilidad de las intervenciones financiadas por el Programa Umbral. Estas fueron planteadas originalmente en el Apéndice B del Plan de Monitoreo y Evaluación Post Programa

*En caso de no contar con este documento por favor solicitarlo a la persona que le trasladó este requerimiento



GOBIERNO de
GUATEMALA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA

PRONACOM
PROGRAMA NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA

INDICADORES POST PROGRAMA UMBRAL
PROYECTO DE MOVILIZACIÓN DE RECURSOS
ACTIVIDAD 1: MEJORAR LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA Y DE ADUANAS

No.	Nombre del Indicador	Desagregación	Unidad de Medida	Enero a diciembre 2022	Observaciones
MR01	Valor de las importaciones sujetas al requerimiento de descripciones mínimas	Ninguna	Número		
MR02	Sistema de duda razonable implementado	Ninguna	Número		
MR03	Tiempo de despacho de las declaraciones con duda razonable, desde el selectivo hasta el levante, con aceptación del valor	Ninguna	Horas		
MR04	Tiempo de despacho de las declaraciones con duda razonable, desde el selectivo hasta la emisión de la resolución de autorización de la garantía	Ninguna	Horas		
MR05	Tiempo de despacho de las declaraciones con duda razonable, desde el selectivo hasta el levante, con rectificación	Ninguna	Horas		
MR06	Porcentaje de las declaraciones con duda razonable que son resueltas por el grupo o unidad de conclusión del despacho	Ninguna	Porcentaje		
MR07	Tiempo de atención de las solicitudes de análisis técnico de clasificación de mercancías	Ninguna	Horas		
MR08	Valor agregado del sistema de gestión de riesgos	Ninguna	Porcentaje		
MR09	Comparación del tiempo de despacho de declaraciones de graneles secos con selectivo rojo en la aduana Puerto Quetzal con las otras 2 aduanas marítimas.	Ninguna	Horas		
MR10	Investigaciones internas llevadas a cabo por la SAT	Ninguna	Número		

Preguntas de seguimiento como parte del informe anual

Comentar sobre el funcionamiento, mantenimiento y resultados del sistema de riesgo Comentar sobre el funcionamiento, mantenimiento y resultados de los análisis técnicos de clasificación de mercancías realizados desde el nuevo sistema

Comentar sobre mejoras en tiempos en el despacho de graneles

Comentar sobre las mejoras en la verificación de valor y clasificación, derivados de la aplicación de segmentos de Descripciones Mínimas.

Comentar sobre la mejora en los tiempos y facilitación de despacho de importaciones definitivas sometidas a verificación del valor, resultado del nuevo modelo de duda razonable.

Comentar sobre la reducción de tiempo y mejores resultados en auditorías a posteriori del comercio exterior

Comentar sobre la implementación por parte de la SAT de Selección de casos y resultados de la utilización.



CAR-SAT-DSI-212-2021
Guatemala, 12 de octubre de 2021

Licda. Lieschen Indiana Eger Aguilar
Directora Ejecutiva
Programa Nacional de Competitividad de Guatemala
PRONACOM
Su Despacho



Estimada licenciada Eger:

Reciba un cordial saludo de la Superintendencia de Administración Tributaria.

Me es grato dirigirme a usted en referencia a su carta Pronacom-600/2021/DE/km, relacionada con el Monitoreo y Evaluación post Programa Umbral según Convenio de Donación del Programa Umbral, por medio de la cual expresan que dicho Convenio establece que los efectos del programa serán de largo plazo y que su impacto no pueda medirse hasta varios años después de la fecha de finalización, establecida el 31 de octubre del año en curso, por lo que se estará solicitando información para el Monitoreo y Evaluación Post Programa Umbral de las actividades que fueron financiadas para beneficio de la SAT, lo cual puede ser hasta 5 años posteriores a la fecha de finalización. Además, se indica que la información será solicitada de acuerdo a lo descrito en el Plan de Monitoreo y Evaluación post Programa Umbral.

En ese sentido, me permito agradecer todo el apoyo que la SAT ha recibido del Programa Umbral, lo cual ha sido de mucho beneficio para el desarrollo de temas de gran trascendencia para la institución.

De acuerdo a lo solicitado, agradeceré que todos los requerimientos se canalicen a través de la Gerencia de Planificación y Cooperación, dirigidos a la Inga. Dora Aracely Vivas Pérez, Gerente de Planificación y Cooperación Interina, (CALLE DE LA PAZ, tel. (502) 23297070, Ext. 3133).

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para reiterar las muestras de mi consideración y estima.



C.c.: Ing. Roberto Antonio Malouf, Ministro de Economía
Inga. Dora Aracely Vivas Pérez, Gerente de Planificación y Cooperación interina
Licda. Francisca Cárdenas, Directora del Programa Umbral.
Sr. John Wingle, Director de País, Millenium Challenge Corporation.



GOBIERNO de
GUATEMALA
REPUBLICA DE GUATEMALA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA

PRONACOM
PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD



MILLENNIUM
CHALLENGE CORPORATION
CORPORACIÓN DE DESARROLLO



Guatemala, 28 de septiembre 2021
Pronacom-600/2021/DE/km

Referencia: Monitoreo y Evaluación post Programa Umbral
según Convenio de Donación del Programa Umbral.

Magister
Marco Livio Díaz Reyes
Superintendente
Superintendencia de Administración Tributaria



Respetable Superintendente:

Reciba un cordial saludo por parte del Programa Nacional de Competitividad - PRONACOM- a cargo del Programa Umbral.

El motivo de la presente es en referencia al Convenio de Donación del Programa Umbral suscrito entre la República de Guatemala, actuando a través de su Gobierno y los Estados Unidos de América, actuando a través de la Millennium Challenge Corporation - MCC- con fecha ocho de abril de dos mil quince, ratificado por el Presidente de la República de Guatemala el seis de marzo de dos mil dieciséis. En el referido Convenio, el Anexo (sección b.2) establece dentro de las responsabilidades del Gobierno de Guatemala que este "tomará todas las acciones apropiadas para cumplir con sus obligaciones" relacionadas con el Convenio y el Programa y que, el Gobierno asegurará que los ministerios, departamentos, instituciones y entidades de Gobierno cooperen con la Entidad Responsable (PRONACOM) y que las entidades beneficiarias son el MINEDUC, la SAT y la ANADIE, razón por la cual se suscribió el Convenio de Cooperación Interinstitucional entre el Ministerio de Economía y la Superintendencia de Administración Tributaria -SAT-, como entidad beneficiaria de la Donación, con fecha 21 de noviembre de 2017 para la implementación del Proyecto de Movilización de Recursos con el objetivo de establecer el marco de funcionamiento y coordinación del Proyecto en virtud del financiamiento otorgado para las actividades en beneficio de la Superintendencia de Administración Tributaria.

Hago de su conocimiento que el Convenio de Donación del Programa Umbral establece en la sección 6.2 (f) que la MCC y el Gobierno de Guatemala reconocen que los efectos del programa serán de largo plazo y es posible que su impacto no pueda medirse hasta varios años después de la Fecha de Finalización (31 de octubre de 2021 de conformidad con la última Carta de Implementación suscrita entre los Representantes Principales del Gobierno de Guatemala y Estados Unidos, que amplía el plazo del Programa). En consecuencia, la MCC y el Gobierno de Guatemala convienen en monitorear conjuntamente los resultados y evaluar los impactos del Programa en Guatemala después de la terminación o finalización del Convenio.

En este contexto, hago referencia a la carta enviada por SAT a la Licenciada Francisca Cárdenas, Directora del Programa Umbral (CAR-SAT-DSI-137-2021) en la cual se hace

5a. Avenida, 5-85 Zona 14, Edificio Europlaza, Torre 4 Nivel 16, Oficina 1601, Ciudad de Guatemala.
+ 502 2421-2464

hincapié en el seguimiento requerido para el Monitoreo y Evaluación del Programa y que mediante la misma la SAT en aras de continuar con la buena relación de cooperación interinstitucional propone la suscripción de un nuevo Convenio únicamente relacionado con el Monitoreo y Evaluación post programa, o bien, que mediante requerimiento se solicite la información por escrito. Razón por la cual, PRONACOM, como Entidad Responsable del Programa ha considerado que esta cooperación puede tener continuidad mediante el presente cruce de cartas para que cada requerimiento de información pueda realizarse por escrito según sea necesario, solicitando mediante la presente se sirva indicar quién será la persona que actuará como Punto de Contacto de la Superintendencia de Administración Tributaria en el marco del Convenio de Donación del Programa Umbral, a quien podrá dirigirse todo requerimiento de información relacionada con el Monitoreo y Evaluación Post Programa Umbral de las actividades que fueron financiadas a beneficio de SAT.

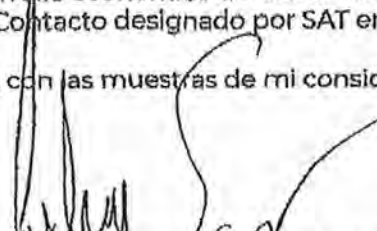
Es preciso resaltar que el Convenio de Donación del Programa Umbral establece obligaciones post programa para el Gobierno de Guatemala, siendo una de las principales el Monitoreo y Evaluación que de conformidad con los lineamientos de MCC aplicables al Convenio puede ser de hasta 5 años posteriores a la fecha de finalización del Programa Umbral, permitiendo medir el impacto positivo que el Programa logrará sobre las distintas actividades que recibieron el apoyo financiero. El Gobierno de Guatemala comprende tanto a PRONACOM como Entidad Responsable, así como a todas las entidades de Gobierno que fueron beneficiarias a lo largo de la implementación como lo es el caso de SAT; por lo que todos los compromisos, obligaciones y provisiones del Convenio de Donación del Programa Umbral aplican mutatis mutandis a la SAT como si las referencias hechas al "Gobierno de Guatemala" fuesen hechas a la SAT en relación a las actividades en apoyo de SAT que fueron financiadas con fondos de la donación.

El apoyo en cuanto a la información que será solicitada para el efecto se encuentra descrito dentro del Plan de Monitoreo y Evaluación post Programa Umbral, que constituye esencialmente información de indicadores y avances de procesos y las fechas en que se estima solicitar dicha información y en que debe entregarse. Junto al presente la última versión del Plan para su referencia, el cual será compartido en su versión final antes de la Fecha de Finalización del Programa a la persona que SAT haya designado como Punto de Contacto, quien adicionalmente podrá recibir la capacitación que brindará la Coordinadora de Monitoreo y Evaluación del Programa Umbral.

Agradezco su atención esencial a la presente solicitud bajo el principio de que la asistencia proporcionada durante la implementación del Programa Umbral ha contribuido directamente con la Superintendencia de Administración Tributaria -SAT- y consecuentemente con el desarrollo económico de Guatemala, esperando contar con la información sobre el Punto de Contacto designado por SAT en la brevedad posible.

Sin otro particular, me suscribo, con las muestras de mi consideración.

Atentamente,



Lieschen Indiana Eger Aguilar
Directora Ejecutiva Pronacom

Lieschen Eger

DIRECTORA EJECUTIVA
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA



GOBIERNO de
GUATEMALA
REPUBLICA DE GUATEMALA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA

PRONACOM
PROGRAMA NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR



MILLENNIUM
CHAMPES A RAMPONCULOS
REPUBLICA DE GUATEMALA



cc: Ing. Roberto Antonio Malouf Morales
Ministro de Economía
cc: Francisca Cárdenas,
Directora del Programa Umbral
cc: John Wingle,
Director de Pafs, MCC
cc: Werner Ovalle
Intendente de Aduanas, SAT

5a. Avenida, 5-55 Zona 14, Edificio Europlaza, Torre 4 Nivel 16, Oficina 1601, Ciudad de Guatemala.
T 502 2421-2464

www.pronacom.org

Seguinos



ciudaddeguatemala

ANEXO 5

Guatemala, 07 de julio de 2023
AAPP-DE-133-2023

Licenciada
Marcia Priscila Oropin Segura
Directora en Funciones
PRONACOM
Presente

Estimada Licenciada Oropin:

Reciba un respetuoso saludo de la Agencia Nacional de Alianzas para el Desarrollo de Infraestructura Económica -ANADIE- y de mí persona; deseando que sus actividades se estén desarrollando con éxito.

Por medio de la presente, me dirijo a usted en respuesta a su OFICIO-PRONACOM-515-2023/DE/lr de fecha 22 de junio del presente año, donde solicita información sobre el avance a 31 de diciembre y sostenibilidad del programa Umbral, adjunto sírvase encontrar los formatos ya completados.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para suscribirme de usted.

Atentamente,



Kevyn Valencia
Director Ejecutivo en Funciones
-ANADIE-

c. c. Archivo AAPP
Adjunto lo indicado

RECEPCIÓN
PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD
RECIBIDO
07 JUL 2023
Firma:  Hora: 13:23

Preguntas de seguimiento como parte del informe anual

¿Se han presentado y/o aprobado leyes o mecanismos para agilizar la aprobación de APP?

Existe una propuesta de reforma a la Ley de Alianzas para el Desarrollo de Infraestructura Económica, ratificada por el consejo de la ANADIE (CONADIE) en julio 2021, sin embargo el Ejecutivo por medio de la Secretaría General de la Presidencia devolvió el expediente en noviembre 2021 y solicitó cambios, los cuales están en proceso.

INDICADORES POST PROGRAMA UMBRAL
PROYECTO DE MOVILIZACIÓN DE RECURSOS
ACTIVIDAD 2: FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD DE FORMAR ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS

No.	Nombre del Indicador	Desagregación	Unidad de Medida	Enero a diciembre 2022	Observaciones
MR011	Contratos de APP presentados al Congreso de la República para su aprobación, que tuvieron apoyo de MCC	Ninguna	Número	1	El contrato del Proyecto Autopista Escuintla Puerto Quetzal con cobro de peaje fue aprobado por el Congreso de la República el 24 de noviembre de 2021.
MR012	Contratos de APP firmados, que tuvieron apoyo de MCC	Ninguna	Número	0	Dado que la firma del contrato de alianzas fue firmado el 29 de marzo de 2022.
MR013	Contratos de APP que lograron cierre financiero, que tuvieron apoyo de MCC	Ninguna	Horas	0	Dados los tiempos contractuales del Proyecto Autopista Escuintla Puerto Quetzal con cobro de peaje, se espera llegar al cierre financiero a finales del año 2023.

ANEXO 6

Guatemala post M&E report 1st Draft

Inbox



Irina Reyes <irina.reyes@gmail.com> Wed, Aug 9, 7:00 AM

to Anne, John, Karen

Hi Anne,

Regarding the post program M&E Report Guatemala, here is the first Draft of the ITT and the written report. I only owe graduation and TVET indicators.

Best,

6 Attachments • Scanned by Gmail

Traducción Libre:

Hola Ana,

Respecto al Informe de M&E de Guatemala post programa, aquí está el primer Borrador del ITT y el informe escrito. Sólo debo indicadores de graduación y EFTP.

Saludos,

P

Pizer, Anne R. (DPE/EE-ME/PSC) Thu, Aug 10, 8:01 AM (13 days ago)

to me, John, Karen

Irina,

I wanted to confirm that we received this. Thank you!

Also, we are nearing the end of the Customs Evaluation process. MCC is drafting the evaluation brief and lessons learned and then will share all of those documents plus the final report. I still have the list of recipients that you sent to me awhile ago.

Best,

Anne

Traducción Libre:

Irina,

Quería confirmar que recibimos esto. ¡Gracias!

Además, nos acercamos al final del proceso de Evaluación Aduanera. MCC está redactando el informe de evaluación y las lecciones aprendidas y luego compartirá todos esos documentos más el informe final. Todavía tengo la lista de destinatarios que me enviaste hace un tiempo.

Saludos,

Ana

ANEXO 7

Indicator Tracking Table (ITT) – Post Threshold
Country: Guatemala
Project: Education Project
Submission Date: 08/06/2023
Reported by: Irina Reyes

Reported by: Irina Reyes						Year 1 Annual Summary Report 2021 (Jan - Dec)			Year 2 Annual Summary Report 2022 (Jan - Dec)			Notes (Please add Data Source: Page number of Report/where the information originated)
CI Code	Indicator Level	Indicator Name	Classification	Unit of Measure	Baseline (2020)	Actual to Date	Target	% Complete	Actual to Date	Target	% Complete	
Education Project												
	Outcome	Net transition rate from primary to secondary school	Level	Percentage	66.4 (2018)	68.5			71.0			Source: MINEDUC, Círculo No. VDT/598-2023
	Outcome	(Female)	Level	Percentage		70.0			69.0			Same as above.
	Outcome	(Male)	Level	Percentage		67.0			82.0			Same as above.
	Outcome	(Alta Verapaz)	Level	Percentage		54.5			64.0			Same as above.
	Outcome	(Boluks)	Level	Percentage		65.5			77.0			Same as above.
	Outcome	(Sacatepequez)	Level	Percentage		84.1			103.0			Same as above.
	Outcome	(Jalapa)	Level	Percentage		62.9			71.0			Same as above.
	Outcome	(Chiquimula)	Level	Percentage		53.0			59.0			Same as above.
	Outcome	(Indigenous)	Level	Percentage		50.0			68.0			Same as above.
	Outcome	(Not Indigenous)	Level	Percentage		79.0			87.0			Same as above.
	Outcome	Effective class time	Level	Number	382 (2018)	N/A	840	#VALCR1	190.00	840	0	Same as above.
	Outcome	(Alta Verapaz)	Level	Number		N/A			180.00			Same as above.
	Outcome	(Boluks)	Level	Number		N/A			180.00			Same as above.
	Outcome	(Sacatepequez)	Level	Number		N/A			180.00			Same as above.
	Outcome	(Jalapa)	Level	Number		N/A			180.00			Same as above.
	Outcome	(Chiquimula)	Level	Number		N/A			180.00			Same as above.
	Process	Students enrolled	Level	Number	201,972	198,595			199,542			Source: Mineduc (2023 Business objects), Name Information MCC 2022.
	Process	(6th Primary)	Level	Number	57,651	63,712			64,194			Same as above.
	Process	(1st Secondary)	Level	Number	45,202	40,254			43,150			Same as above.
	Process	(2nd Secondary)	Level	Number	39,835	39,169			34,853			Same as above.
	Process	(3rd Secondary)	Level	Number	34,673	34,306			31,154			Same as above.
	Process	(4th Upper Secondary)	Level	Number	24,611	21,212			20,191			Same as above.
	Process	(Alta Verapaz)	Level	Number		85,939			84,880			Same as above.

Submission Date: 08/08/2023
Reported by: Irlia Reyes

Reported by: Irina Reyes						Year 1 Annual Summary Report			Year 2 Annual Summary Report			Notes (Please add Data Source: Page number of Report/where the information originated)
CI Code	Indicator Level	Indicator Name	Classification	Unit of Measure	Baseline (2020)	2021 (Jan - Dec)			2022 (Jan - Dec)			
						Actual to Date	Target	% Complete	Actual to Date	Target	% Complete	
	Process	(5th Primary)	Level	Number		30,289			31,217			Same as above.
	Process	(1st Secondary)	Level	Number		17,024			18,555			Same as above.
	Process	(2nd Secondary)	Level	Number		16,741			14,651			Same as above.
	Process	(3rd Secondary)	Level	Number		14,440			13,314			Same as above.
	Process	(4th Upper Secondary)	Level	Number		7,445			7,143			Same as above.
	Process	(Sokola)	Level	Number		31,297			29,802			Same as above.
	Process	(6th Primary)	Level	Number		9,625			9,344			Same as above.
	Process	(1st Secondary)	Level	Number		6,744			6,837			Same as above.
	Process	(2nd Secondary)	Level	Number		6,286			5,745			Same as above.
	Process	(3rd Secondary)	Level	Number		5,355			4,884			Same as above.
	Process	(4th Upper Secondary)	Level	Number		3,283			2,992			Same as above.
	Process	(Sanatepequez)	Level	Number		30,583			30,426			Same as above.
	Process	(6th Primary)	Level	Number		7,263			7,087			Same as above.
	Process	(1st Secondary)	Level	Number		6,718			7,220			Same as above.
	Process	(2nd Secondary)	Level	Number		6,475			6,068			Same as above.
	Process	(3rd Secondary)	Level	Number		5,782			5,481			Same as above.
	Process	(4th Upper Secondary)	Level	Number		4,345			4,570			Same as above.
	Process	(Jalapa)	Level	Number		24,845			23,631			Same as above.
	Process	(6th Primary)	Level	Number		7,566			7,560			Same as above.
	Process	(1st Secondary)	Level	Number		4,695			5,112			Same as above.
	Process	(2nd Secondary)	Level	Number		4,835			4,179			Same as above.
	Process	(3rd Secondary)	Level	Number		4,418			3,863			Same as above.
	Process	(4th Upper Secondary)	Level	Number		3,161			2,917			Same as above.

Submission Date: 06/08/2023
Reported by: Irina Reyes

Submission Date: 08/08/2023
Reported by: Irina Reyes

CI Code	Indicator Level	Indicator Name	Classification	Unit of Measure	Baseline (2020)	Year 1 Annual Summary Report			Year 2 Annual Summary Report			Notes (Please add Data Source: Page number of Report/where the information originated)
						2021 (Jan - Dec)			2022 (Jan - Dec)			
						Actual to Date	Target	% Complete	Actual to Date	Target	% Complete	
	Process	(Chiquimula)	Level	Number		25,931			24,803			Same as above.
	Process	(6th Primary)	Level	Number		8,968			8,986			Same as above.
	Process	(1st Secondary)	Level	Number		4,903			5,426			Same as above.
	Process	(2nd Secondary)	Level	Number		4,772			4,210			Same as above.
	Process	(3rd Secondary)	Level	Number		4,310			3,812			Same as above.
	Process	(4th Upper Secondary)	Level	Number		2,978			2,569			Same as above.
	Process	(Male)	Level	Number		106,047			101,730			Same as above.
	Process	(6th Primary)	Level	Number		32,849			32,976			Same as above.
	Process	(1st Secondary)	Level	Number		22,203			23,703			Same as above.
	Process	(2nd Secondary)	Level	Number		21,442			18,672			Same as above.
	Process	(3rd Secondary)	Level	Number		18,922			16,476			Same as above.
	Process	(4th Upper Secondary)	Level	Number		10,631			9,903			Same as above.
	Process	(Female)	Level	Number		92,848			91,812			Same as above.
	Process	(6th Primary)	Level	Number		30,863			31,218			Same as above.
	Process	(1st Secondary)	Level	Number		18,051			19,447			Same as above.
	Process	(2nd Secondary)	Level	Number		17,667			16,181			Same as above.
	Process	(3rd Secondary)	Level	Number		15,386			14,678			Same as above.
	Process	(4th Upper Secondary)	Level	Number		10,581			10,288			Same as above.
	Process	(Indigenous)	Level	Number		109,539			106,505			Same as above.
	Process	(6th Primary)	Level	Number		38,484			38,175			Same as above.
	Process	(1st Secondary)	Level	Number		22,030			23,200			Same as above.
	Process	(2nd Secondary)	Level	Number		21,415			18,760			Same as above.
	Process	(3rd Secondary)	Level	Number		18,494			16,760			Same as above.

Submission Date: 09/08/2023
Reported by: Iliia Reyes

Submission Date: 09/08/2023 Reported by: Ilima Reyes						Year 1 Annual Summary Report 2021 (Jan - Dec)			Year 2 Annual Summary Report 2022 (Jan - Dec)			Notes (Please add Data Source: Page number of Report/where the information originated)
CI Code	Indicator Level	Indicator Name	Classification	Unit of Measure	Baseline (2020)	Actual to Date	Target	% Complete	Actual to Date	Target	% Complete	
	Process	(4th Upper Secondary)	Level	Number		9,126			8,520			Same as above.
	Process	(1st Indigenous)	Level	Number		89,056			87,027			Same as above.
	Process	(6th Primary)	Level	Number		25,228			25,019			Same as above.
	Process	(1st Secondary)	Level	Number		16,224			16,860			Same as above.
	Process	(2nd Secondary)	Level	Number		17,594			16,093			Same as above.
	Process	(3rd Secondary)	Level	Number		15,624			14,304			Same as above.
	Process	(4th Upper Secondary)	Level	Number		12,086			11,671			Same as above.
	Outcome	Graduation rate	Level	Percentage	0.87	0.75						This is an average of the two rates
	Outcome	(Secondary)	Level	Percentage	0.87	0.70						Source: Mineduc (2022, Business objects), Name: MINEDUC_enrolled_graduation
	Outcome	(Upper Secondary)	Level	Percentage	0.87	0.80						Source: Mineduc (2022, Business objects), Name: MINEDUC_graduation_uppersec
	Outcome	(Alta Verapaz)	Level	Percentage		0.75						Same as above.
	Outcome	(Secondary)	Level	Percentage		0.71						Same as above.
	Outcome	(Upper Secondary)	Level	Percentage		0.80						Same as above.
	Outcome	(Solula)	Level	Percentage		0.72						Same as above.
	Outcome	(Secondary)	Level	Percentage		0.66						Same as above.
	Outcome	(Upper Secondary)	Level	Percentage		0.77						Same as above.
	Outcome	(Sacatepequez)	Level	Percentage		0.74						Same as above.
	Outcome	(Secondary)	Level	Percentage		0.68						Same as above.
	Outcome	(Upper Secondary)	Level	Percentage		0.80						Same as above.
	Outcome	(Jalapa)	Level	Percentage		0.73						Same as above.
	Outcome	(Secondary)	Level	Percentage		0.71						Same as above.
	Outcome	(Upper Secondary)	Level	Percentage		0.76						Same as above.
	Outcome	(Chiquimula)	Level	Percentage		0.77						Same as above.

Submission Date: 06/06/2023
Reported by: Iliana Reyes

Reported by: Irma Reyes						Year 1 Annual Summary Report 2021 (Jan - Dec)			Year 2 Annual Summary Report 2022 (Jan - Dec)			Notes (Please add Data Source: Page number of Report/where the information originated.)
CI Code	Indicator Level	Indicator Name	Classification	Unit of Measure	Baseline (2020)	Actual to Date	Target	% Complete	Actual to Date	Target	% Complete	
	Outcome	(Secondary)	Level	Percentage		0.70						Same as above.
	Outcome	(Upper Secondary)	Level	Percentage		0.84						Same as above.
	Outcome	(Male)	Level	Percentage		0.71						Same as above.
	Outcome	(Secondary)	Level	Percentage		0.69						Same as above.
	Outcome	(Upper Secondary)	Level	Percentage		0.76						Same as above.
	Outcome	(Female)	Level	Percentage		0.79						Same as above.
	Outcome	(Secondary)	Level	Percentage		0.74						Same as above.
	Outcome	(Upper Secondary)	Level	Percentage		0.84						Same as above.
	Outcome	(Indigenous)	Level	Percentage		0.74						Same as above.
	Outcome	(Secondary)	Level	Percentage		0.69						Same as above.
	Outcome	(Upper Secondary)	Level	Percentage		0.79						Same as above.
	Outcome	(Not Indigenous)	Level	Percentage		0.75						Same as above.
	Outcome	(Secondary)	Level	Percentage		0.70						Same as above.
	Outcome	(Upper Secondary)	Level	Percentage		0.80						Same as above.
	Outcome	Distribution of resources in lower secondary education	Level	Number	N/A	N/A			0.00			No data was provided by Mineduc.
	Outcome	(Educational materials)	Level	Number		N/A			2,333,053.00			Source: MINEDUC, Oficio No. VDT/596-2023, In Quetzales, 515 docentes beneficiados de la 2da. Cohorte del Profesorado de enseñanza media de alta especialidad de matemática.
	Outcome	(Infrastructure)	Level	Number		N/A			2,032,550.00			Same as above. 34,450 Textos de matemáticas, guías de aprendizaje Comunicación y Lenguaje, Ciencias naturales, para los 3 grados del nivel medio, ciclo básico.
	Outcome	(Teachers)	Level	Number		N/A			0.00			No data was provided by Mineduc.
	Outcome	Teachers employed	Level	Number	N/A	N/A			1,174.00			Source: MINEDUC, Oficio No. VDT/596-2023.
	Outcome	(Alta Verapaz)	Level	Number		N/A			311.00			Same as above.
	Outcome	(Bidela)	Level	Number		N/A			237.00			Same as above.
	Outcome	(Sacatepéquez)	Level	Number		N/A			171.00			Same as above.
	Outcome	(Jalapa)	Level	Number		N/A			74.00			Same as above.

Submission Date: 06/08/2023
Reported by: Irina Reyes

Reported by: Itina Reyes						Year 1 Annual Summary Report 2021 (Jan - Dec)			Year 2 Annual Summary Report 2022 (Jan - Dec)			Notes (Please add Data Source: Page number of Report/where the information originated)
CI Code	Indicator Level	Indicator Name	Classification	Unit of Measure	Baseline (2020)	Actual to Date	Target	% Complete	Actual to Date	Target	% Complete	
	Outcome	(Chiquimula)	Level	Number		N/A			158.00			
	Outcome	(Male)	Level	Number		N/A			0.00			No data was provided by Mineduc.
	Outcome	(Female)	Level	Number		N/A			0.00			Same as above.
	Outcome	(School)	Level	Number		N/A			0.00			Same as above.
	Outcome	(Contract)	Level	Number		N/A			1,174.00			Source: MINEDUC, Oficio No. VDT/658-2023.
	Outcome	(New process)	Level	Number		N/A			0.00			According to documentary review, it has not been launched.
Improving the Quality of Education in Support of Student Success in Lower Secondary												
	Outcome	Teachers and principals enrolled in the second cohort of the Program for Professional Development.	Level	Number	691 (beginning 2020)	515	553	0.931283906	499	553	0.902350814	Source: MINEDUC, Oficio No. VDT/558-2023, 8 Cohorte, año 2022. En los departamentos de Baja Verapaz, Guatemala, Huehuetenango, Quetzaltenango y San Marcos.
	Outcome	(Male)	Level	Number		245			230			Same as above.
	Outcome	(Female)	Level	Number		269			269			Same as above.
Improving Technical and Vocational Education and Training in Upper Secondary (MINEDUC)												
E-7	Outcome	Graduates from MCC-supported education activities	Level	Number	0 (2020)	304	295	1	631	295	2	Source: MINEDUC, Oficio No. VDT/558-2023. Estudiantes que aprobaron la totalidad de las asignaturas en el SERE, con título impreso de la cámara de Punto en Formación Laboral.
	Outcome	(Guatemala)	Level	Number		207			421			Same as above.
	Outcome	(Alta Verapaz)	Level	Number		23			44			Same as above.
	Outcome	(Solola)	Level	Number		38			38			Same as above.
	Outcome	(Sacatepéquez)	Level	Number		14			50			Same as above.
	Outcome	(Jalapa)	Level	Number		15			26			Same as above.
	Outcome	(Chiquimula)	Level	Number		7			9			Same as above.
	Outcome	(Male)	Level	Number		170			255			Same as above.
	Outcome	(Female)	Level	Number		134			376			Same as above.

Submission Date: 06/08/2023
Reported by: Irina Reyes

Submission Date: 05/08/2023 Reported by: Irma Reyes						Year 1 Annual Summary Report			Year 2 Annual Summary Report			Notes (Please add Data Source: Page number of Report/where the information originated.)
CI Code	Indicator Level	Indicator Name	Classification	Unit of Measure	Baseline (2020)	2021 (Jan - Dec)			2022 (Jan - Dec)			
						Actual to Date	Target	% Complete	Actual to Date	Target	% Complete	
E-6	Outcome	Students participating in MCC-supported education activities	Level	Number	762 (2020)	948				472	0	Source: Mineduc (2022, Business objects). Name: Mineduc_TVET. 13 schools in TH program, additionally 2 other school implemented the TVET programs independently and are not included in this data. a detailed table can be found in the notes tab.
	Outcome	(Guatemala)	Level	Number		724						Same as above.
	Outcome	(Alta Verapaz)	Level	Number		67						Same as above.
	Outcome	(Solola)	Level	Number		41						Same as above.
	Outcome	(Sacatepequez)	Level	Number		56						Same as above.
	Outcome	(Jalapa)	Level	Number		30						Same as above.
	Outcome	(Chiquimula)	Level	Number		21						Same as above.
	Outcome	(Male)	Level	Number		578						Same as above.
	Outcome	(Female)	Level	Number		370						Same as above.
E-3	Output	Legal, financial, and policy reforms adopted	Cumulative	Number	0 (2020)	0	1	0	0	1	0	Source: Mineduc, Oficio No. VDT/598-2023. Debido a que la Formación Laboral es parte de la Política Nacional de Formación Laboral, La normativa legal específica para la "Formación en Centro de Trabajo", aún se encuentra a cargo de la Comisión Nacional de Empleo Digno "CONEDE". El Ministerio de Educación ha regularizado la Formación Laboral a través del Acuerdo Ministerial No. 3366-2018.
	Outcome	Education centers linked with enterprises	Cumulative	Number	0 (2017/18)	N/A			na	13	#VALOR!	Source: Mineduc, Oficio No. VDT/598-2023.
	Outcome	(Guatemala)	Cumulative	Number		N/A			na			Same as above.
	Outcome	(Alta Verapaz)	Cumulative	Number		N/A			na			Same as above.
	Outcome	(Solola)	Cumulative	Number		N/A			na			Same as above.
	Outcome	(Sacatepequez)	Cumulative	Number		N/A			na			Same as above.
	Outcome	(Jalapa)	Cumulative	Number		N/A			na			Same as above.
	Outcome	(Chiquimula)	Cumulative	Number		N/A			na			Same as above.

Submission Date: 09/06/2023
Reported by: Iliana Reyes

Submission Date: 05/08/2023 Reported by: Ilima Reyes						Year 1 Annual Summary Report			Year 2 Annual Summary Report			Notes (Please add Data Source: Page number of Report/where the information originated.)
CI Code	Indicator Level	Indicator Name	Classification	Unit of Measure	Baseline (2020)	2021 (Jan - Dec)			2022 (Jan - Dec)			
						Actual to Date	Target	% Complete	Actual to Date	Target	% Complete	
Improving Technical and Vocational Education and Training in Upper Secondary (ENCA)												
E-6	Outcome	Students participating in MCC-supported education activities	Level	Number	0 (2017/18)	N/A				200	0	ENCA indicated in an official letter that it was not going to provide this information. See Ref. Dirección 637-2021_1_ENCA
	Outcome	(Guatemala)	Level	Number		N/A						Same as above.
	Outcome	(Alta Verapaz)	Level	Number		N/A						Same as above.
	Outcome	(Solola)	Level	Number		N/A						Same as above.
	Outcome	(Sacatepequez)	Level	Number		N/A						Same as above.
	Outcome	(Jalapa)	Level	Number		N/A						Same as above.
	Outcome	(Chiquimula)	Level	Number		N/A						Same as above.
	Outcome	(Male)	Level	Number		N/A						Same as above.
	Outcome	(Female)	Level	Number		N/A						Same as above.
E-3	Output	Legal, financial, and policy reforms adopted	Cumulative	Number	0 (2020)	1			0	1	0	Source: ENCA Oficio 739-2022.
Strengthening Institutional and Planning Capacity												

Indicator Tracking Table (ITT) – Post Threshold

Country: Guatemala

Project: Resource Mobilization

Submission Date: 08/08/2023

Reported by: Irina Reyes

Submission Date: 08/08/2023
Reported by: Irina Reyes

CI Code	Indicator Level	Indicator Name	Classification	Unit of Measure	Baseline	Year 1 Annual Summary Report 2021 (Jan - Dec)			Year 2 Annual Summary Report 2022 (Jan - Dec)			Notes (Please add Data Source; Page number of Report/where the information originated)
						Actual to Date	Target	% Complete	Actual to Date	Target	% Complete	
Improving Tax and Customs Administration												
	Outcome	Value of imports subject to the requirement of minimum descriptions	Level	Number	Q45,010,797.17 (2020)	2,238,471,827.18			624,866,902			Source: SAT CAR-SAT-GPC-080-2023
	Output	Reasonable doubt system implemented	Level	Number	0 (2015)	1	1	100%	1	1	100%	Same as above.
	Outcome	Customs clearance time for reasonable doubt declarations, from selection to release, with acceptance of the declared value	Level	Hours	N/A	667			244 to 542			Same as above.
	Outcome	Customs clearance time for reasonable doubt declarations, from selection to release, with a bond	Level	Hours	N/A	299.1			677 to 1668			Same as above.
	Outcome	Customs clearance time for reasonable doubt declarations, from selection to release, with rectification	Level	Hours	N/A	0			35 to 17			Same as above.
	Outcome	Percentage of declarations with reasonable doubt that are resolved by the Customs Clearance Resolution group or unit	Level	Percentage	N/A	100			93.16			Same as above.
	Outcome	Time to attend requests for technical analysis of merchandise classification	Level	Hours	N/A	811.2			1015			Same as above.
	Outcome	Value added of the Risk Management System	Level	Percentage	N/A	10.82			11.67			Same as above.
	Outcome	Comparison of clearance time for dry bulk declarations of red channel at Puerto Quetzal customs with 2 other customs seaports	Level	Hours	N/A	-785.37			124			Same as above. Con las otras 2 aduanas con puertos maritimos no existe despacho de granel sólido. Por lo que se presenta el tiempo promedio de despacho
	Outcome	Internal integrity investigations conducted by the SAT	Level	Number	314	N/A			0			Same as above. No se reporta
Strengthening the Capacity to form Public Private Partnerships												
	Output	PPP contracts sent to the Congress for its approval supported by MCC	Cumulative	Number	0 (2015)	1			1	2	50%	Source: ANADIE AAPP-DE-133-2023. El contrato del Proyecto Autopista Escuintla Puerto Quetzal con cobro de peaje fue aprobado por el Congreso el 24 de noviembre de 2021
	Outcome	PPP contracts signed supported by MCC	Cumulative	Number	0 (2015)	0			1	1	100%	Source: ANADIE AAPP-DE-133-2023. El contrato fue firmado el 29 de marzo de 2022
	Outcome	PPP contracts that achieved financial closure that are supported by MCC	Cumulative	Number	0 (2015)	0			0			Source: ANADIE AAPP-DE-133-2023. Se espera llegar al cierre financiero a fines del año 2023.
	Outcome	PPP selection criteria	Level	Index	0		100	0%		100	0%	The Infrascope changed its reporting methodology and this indicator is no longer included
	Outcome	Regulators risk allocation record	Level	Index	0		100	0%		100	0%	The Infrascope changed its reporting methodology and this indicator is no longer included

Notas sobre datos reportados en el ITT Guatemala Post Programa Umbral
Correspondiente al año 2022

Componente de Educación
Actividad 2: Formación Laboral

Centros educativos que implementan las carreras de formación laboral
Centros originales (iniciaron implementación con el Programa Umbral)

Centros educativos	Inscritos	Inscritos Hombres	Inscritos Mujeres
00-05-0031-46	78	33	45
00-13-0939-46	132	62	70
01-03-0121-46	145	92	53
01-06-0142-46	No reporta estudiantes		
01-10-0243-46	202	165	37
01-17-0048-46	46	21	25
03-01-0195-46	30	13	17
07-10-0041-46	18	3	15
07-17-0028-46	2	1	1
16-09-0830-46	60	46	14
16-11-0057-46	4	2	2
20-08-0020-46	7	2	5
21-03-0034-46	29	16	13
Total general	753	456	297

Centros educativos que implementan las carreras de formación laboral
Centros originales (iniciaron implementación posterior al Programa Umbral)

Centros educativos	Inscritos	Inscritos Hombres	Inscritos Mujeres
13-01-0323-46	61	39	22
21-01-0391-46	39	23	16
	100	62	38
Total general	853	518	335

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTO

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

Consultoría para desarrollar el análisis de planes de salud y seguridad ocupacional para los subsectores de Vestuario y Textiles, Alimentos Procesados para Animales y Economía Digital

Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizó: Itzsell Alejandra Guerra Vargas
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-108-009-189-2023**.

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: **Q.24,000.00**.

Se adjunta:

PRODUCTO NO. 1 "Plan de trabajo / Análisis general marco legal relativo a la salud y seguridad ocupacional, aplicable a los subsectores vestuario y textil, alimentos procesados para animales y economía digital".

Documento que contenga:

Resumen ejecutivo, Índice, Introducción, Elaboración de plan de trabajo y metodología de trabajo de la Asesoría del marco legal relativo a la salud y seguridad ocupacional, de los subsectores: Vestuario y Textil, Alimentos Procesados para Animales, Economía Digital; Identificación y descripción del marco legal de los Subsectores Productivos establecidos en Guatemala, de los sectores Manufactureros, Agropecuarios y Economía Digital, Descripción general de la normativa de los subsectores de Vestuario y Textil, Alimentos procesados para Animales, Economía Digital, Identificación y análisis de la normativa legal interna e internacional que aplique a cada uno de los subsectores seleccionados, tomando en cuenta como mínimo: Aspectos laborales, Aspectos de seguridad, Aspectos de salud, Otros que identifique la empresa; Conclusiones, Recomendaciones. El producto no cuenta con Anexos.

Impreso en: 27 hojas
Cantidad en hojas

Si
Indicar si se adjunta en CD

Fecha de entrega del producto: 10 de julio del 2023

Aprobación del Producto:

Firma y sello:


Licda. Marcia Priscila Oropin Segura
Director Ejecutivo en funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD
MINISTERIO DE ECONOMÍA

Para: Marcia Priscila Oropin Segura
Directora Ejecutiva en funciones
Programa Nacional de Competitividad

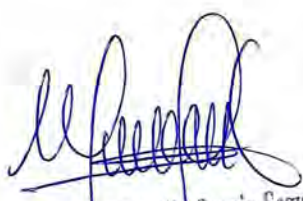
De: Itzsell Alejandra Guerra Vargas

Asesoría: Consultoría para desarrollar el análisis de planes de salud y seguridad ocupacional para los subsectores de Vestuario y Textiles, Alimentos Procesados para Animales y Economía Digital

Asunto: Producto 1: Plan de trabajo / Análisis general marco legal relativo a la salud y seguridad ocupacional, aplicable a los subsectores vestuario y textil, alimentos procesados para animales y economía digital.

Fecha: Guatemala, 10 de julio de 2023

(f) 
Consultor


Licda. Marcia Priscila Oropin Segura
Directora Ejecutiva en funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

Consultoría para desarrollar el análisis de planes de salud y seguridad
ocupacional para los subsectores de Vestuario y Textiles, Alimentos
Procesados para Animales y Economía Digital

*Producto Uno: Plan de Trabajo/Análisis general del marco legal relativo a la salud y
seguridad ocupacional, aplicable a los subsectores Vestuario y Textil, Alimentos
Procesados para Animales y Economía Digital.*

Índice

1. Resumen Ejecutivo	2
2. Introducción	3
3. Elaboración de plan de trabajo y metodología de trabajo de la Asesoría del marco legal relativo a la salud y seguridad ocupacional, de los subsectores: Vestuario y Textil, Alimentos Procesados para Animales, Economía Digital	4
4. Identificación y descripción del marco legal de los Subsectores Productivos establecidos en Guatemala, de los sectores Manufactureros, Agropecuarios y Economía Digital.	7
5. Descripción general de la normativa de los subsectores de Vestuario y Textil, Alimentos procesados para Animales, Economía Digital.	9
6. Identificación y análisis de la normativa legal interna e internacional que aplique a cada uno de los subsectores seleccionados	11
6.1 Aspectos Laborales.....	11
6.2 Aspectos de Salud y Seguridad	13
6.2.1 Obligaciones Generales en Salud y Seguridad Ocupacional	13
Comité Bipartito de Salud y Seguridad Ocupacional	14
Planes Obligatorios	14
Monitor de Salud y Seguridad Ocupacional.....	15
Formación y Capacitación	15
Promoción y Comunicación	15
Servicios Preventivos de Salud.....	16
Reporte de accidentes	16
VIH/SIDA.....	17
6.2.2 Obligaciones específicas según riesgos laborales	17
6.2.2.1 Medidas de Seguridad según riesgos comunes	17
6.2.2.2 Medidas según riesgos específicos de cada subsector	20
Alimentos Procesados para Animales	20
Vestuario y Textil.....	23
Economía Digital.....	24
6.3 Consecuencias legales	24
7. Conclusiones.....	25
8. Recomendaciones	26

1. Resumen Ejecutivo

El presente estudio tiene como finalidad identificar y describir los requisitos legales aplicables en materia de salud y seguridad ocupacional, así como los derechos y obligaciones laborales establecidos en el ordenamiento jurídico guatemalteco y que derivan de la celebración de un contrato de trabajo, para los subsectores de Vestuario y Textil, Alimentos Procesados para Animales y Economía Digital.

Mediante la identificación de los requisitos legales, se proveerá de una herramienta que recopila los elementos principales, las garantías y protecciones que se deben tomar en consideración en materia laboral, y que permita a los inversores, de forma anticipada, incluir en la planificación de su negocio los métodos y recursos para el cumplimiento de dichos requisitos.

Esta investigación aborda 3 aspectos principales:

- Aspectos Laborales: se desarrollan las obligaciones laborales que derivan de los derechos mínimos irrenunciables reconocidos por la Constitución Política de la República de Guatemala, Código de Trabajo, reglamentos y demás disposiciones de trabajo y previsión social.
- Aspectos en Salud y Seguridad Ocupacional: se describen las obligaciones patronales legales y técnicas, abordadas en 2 rubros:
 - o Obligaciones generales en materia de salud y seguridad ocupacional.
 - o Obligaciones específicas según riesgos principales inherentes a cada sector.
- Consecuencias legales: se detallan las sanciones e implicancias jurídicas por la inaplicabilidad de los requisitos legales.



2. Introducción

En la actualidad, la salud y seguridad en el trabajo ha adquirido una relevancia significativa y trascendental a nivel mundial por ser considerado un derecho fundamental de los trabajadores, y que a su vez conlleva el respeto y protección de otros derechos inherentes a la persona humana, como el derecho a la vida, a la salud y al trabajo. Todas las personas tienen derecho a un trabajo digno, el cual se caracteriza por implementar condiciones que permitan la realización plena del trabajador como individuo, su supervivencia decorosa y el respeto a su vida y salud. Es por ello que el derecho a la salud y seguridad ocupacional ha sido reconocido en diferentes instrumentos internacionales de derechos humanos, enfatizándose como un elemento crucial para la plena efectividad del derecho al trabajo.

En Guatemala, la salud y seguridad en el trabajo ha sido reconocido como derecho fundamental en la Constitución Política de la República mediante un conjunto de derechos individuales que garantizan su protección; reconocimiento que ha conducido a la construcción de un andamiaje jurídico con el único fin de resguardar la vida, salud y seguridad de los trabajadores en los lugares de trabajo. Por su relevancia a nivel internacional y nacional, esta materia debe ser analizada e implementada en todo sector económico, en especial en aquellos donde los trabajadores se pueden encontrar expuestos a riesgos que constituyen una amenaza latente a su seguridad y salud, como horarios prolongados, cercanía a líneas de producción, posturas estáticas, entre otras. Tal es el caso de los subsectores Vestuario y Textil, Alimentos Procesados para Animales, y Economía Digital, que representan uno de los consumidores más grandes de mano de obra, generando numerosos empleos al año, pero que también pueden representar el acaecimiento de incidentes laborales y enfermedades profesionales por riesgos no identificados y controlados.

Ante dichos riesgos, resulta necesario conocer los lineamientos y requisitos legales estipulados en la normativa nacional e internacional, que garantizan espacios y ambientes de trabajo dignos y el respeto a este derecho fundamental, así como las herramientas y recursos que implican una mayor ventaja competitiva y mejora en los procesos y desempeño de las empresas, no obstante, los principales retos existentes en el país para la implementación y exigibilidad de los mismos.

3. Elaboración de plan de trabajo y metodología de trabajo de la Asesoría del marco legal relativo a la salud y seguridad ocupacional, de los subsectores: Vestuario y Textil, Alimentos Procesados para Animales, Economía Digital

Antecedentes

El artículo 2 de la Constitución Política de la República de Guatemala estipula la obligación del Estado de garantizar a los habitantes la vida, la seguridad, y su desarrollo integral. Ante esta obligación, emanan derechos y deberes que deben ser respetados tanto por el Estado, como por todo particular para permitir un desarrollo digno del individuo. Uno de esos derechos, es el derecho al trabajo, el cual constituye un pilar importante para la realización plena de la persona, y que a su vez se entrelaza con otros derechos que materializan la esencia de un trabajo digno.

Como parte del derecho al trabajo, se encuentra el derecho a la Salud y Seguridad Ocupacional, el cual en Guatemala ha sido reconocido por la Constitución Política de la República de Guatemala como un derecho fundamental, reconocimiento que a su vez ha conducido a la adopción y desarrollo de normativa específica que resalta las obligaciones patronales que tienen como fin la prevención de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.

Debido a su relevancia a nivel internacional y nacional, la presente asesoría tiene como objetivo identificar y analizar los requisitos legales y técnicos aplicables a los subsectores Vestuario y Textil, Alimentos Procesados para Animales y Economía Digital, atendiendo a los principales riesgos para la seguridad y salud de los trabajadores en cada subsector, y que han sido comprendidos en el ordenamiento jurídico guatemalteco para garantizar condiciones de trabajo dignas.

Alcance

Los servicios de la presente consultoría abarcarán los siguientes subsectores:

- a. Vestuario y Textil
- b. Alimentos procesados para Animales
- c. Economía Digital

Objetivos

- Identificar y describir los requisitos legales aplicables en materia de salud y seguridad ocupacional en los subsectores de Vestuario y Textil, Alimentos Procesados para Animales y Economía Digital.
- Identificar y describir los derechos y obligaciones laborales establecidos en el ordenamiento jurídico guatemalteco y que derivan de la celebración de un contrato de trabajo, aplicables en los subsectores de Vestuario y Textil, Alimentos Procesados para Animales y Economía Digital.

- Evaluar las fortalezas, oportunidades de mejora, debilidades, amenazas y desafíos existentes en cada subsector, tomando como base la regulación vigente y aplicable en materia de salud y seguridad ocupacional.
- Proveer una herramienta que recopile los elementos principales a tomar en consideración en materia de salud y seguridad ocupacional para los subsectores objeto de análisis, así como las garantías y protecciones que ofrece el reconocimiento de esta materia en la estructura legislativa guatemalteca, con parámetros específicos para cada subsector.

Metodología

La presente consultoría se llevará a cabo bajo un enfoque cualitativo, utilizando la recolección y análisis de información para cumplir con los objetivos descritos. Por ello, el proceso de desarrollo de la misma se ejecutará por medio de 2 fases, que estarán compuestas por los siguientes momentos metodológicos:

FASE I: Mapeo de requisitos legales

- Recopilación, estudio y análisis de la normativa nacional e internacional ratificada en materia de salud y seguridad ocupacional de aplicación a los subsectores: a) Vestuario y Textil; b) Alimentos Procesados para Animales; y c) Economía Digital. Este análisis se realizará mediante 2 rubros principales:
 - Identificación de requisitos generales, aplicables a los tres sectores, abordando 4 ejes estratégicos principales que consisten en planificar, organizar, comunicar y verificar.
 - Identificación de requisitos específicos, para lo cual se evaluarán los riesgos laborales más relevantes de cada sector, identificando cada medida, requisito y/o recurso que estipula la normativa para controlarlos.
- Estudio, análisis y descripción de los derechos y obligaciones laborales reconocidos en Guatemala y aplicables a cada subsector objeto de la presente consultoría.
- Estudio y análisis de las implicancias jurídicas por la inaplicabilidad de los requisitos legales identificados en materia laboral y de salud y seguridad ocupacional en Guatemala.

FASE II: Análisis de brechas y oportunidades de mejora

- Estudio comparativo del desarrollo y aplicabilidad de la normativa en materia de salud y seguridad ocupacional en los subsectores de Vestuario y Textil, Alimentos Procesados para Animales y Economía Digital, a nivel regional, para posteriormente confrontarlo con lo que actualmente rige en Guatemala, e identificar sus fortalezas, debilidades, oportunidades de mejora, brechas a cerrar y principales retos en el país para la salud y seguridad ocupacional en cada subsector. Para este estudio, se utilizarán como herramientas las guías internacionales y estudios emitidos por organismos relevantes como OIT.

- Descripción de los principales trámites que conllevan los requisitos legales identificados, definiendo los tiempos, pasos a seguir y los desafíos que se encuentran en su ejecución. Este punto se pretende analizar mediante el acercamiento a las autoridades administrativas a cargo de su gestión (Ministerio de Trabajo e IGSS)

Entregables

Fase I:

- Plan de Trabajo/Análisis general del marco legal relativo a la salud y seguridad ocupacional, aplicable a los subsectores Vestuario y Textil, Alimentos Procesados para Animales y Economía Digital.

Fase II:

- Análisis e identificación de vacíos legislativos y brechas para mejorar la competitividad

Cada producto se entregará de acuerdo con el cronograma que se describe a continuación.

Actividad	Junio		Julio				Agosto
	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1
Fase I							
Recopilación de la normativa legal en materia de SSO aplicable a cada subsector							
Recopilación y análisis de los derechos y obligaciones laborales estipulados en la legislación guatemalteca.							
Identificación de los riesgos laborales inherentes a cada subsector							
Estudio, análisis y descripción de la aplicabilidad de los requisitos legales generales y específicos identificados según riesgo en cada subsector y sus implicancias							
Entrega de producto 1: Análisis de marco jurídico							
Fase II							
Estudio comparativo a nivel regional, y la confrontación de la información recopilada con la situación actual de Guatemala.							
Investigación de certificaciones internacionales y nacionales							
Investigación ante las autoridades administrativas sobre los trámites definidos en la actualidad, y análisis de los principales retos identificados.							
Descripción de las fortalezas, debilidades, oportunidades de mejora, amenazas y principales vacíos identificados según información recopilada y estudiada							
Entrega de producto 2: Análisis de Brechas Oportunidades de Mejora							

4. Identificación y descripción del marco legal de los Subsectores Productivos establecidos en Guatemala, de los sectores Manufactureros, Agropecuarios y Economía Digital.

El marco jurídico guatemalteco en materia laboral y de salud y seguridad ocupacional está compuesto por normativa nacional e internacional, adoptada por Guatemala, que estipula derechos y obligaciones de carácter obligatorio para toda industria o sector económico. A continuación, se enlista la normativa, según categoría, aplicable a los subsectores Vestuario y Textil, Alimentos Procesados para Animales y Economía Digital, en virtud a los riesgos más relevantes inherentes a las actividades laborales que ejecutan.

Marco Legal General en materia Laboral y Salud y Seguridad Ocupacional

Norma Suprema

- a. Constitución Política de la República de Guatemala

Convenios Internacionales

- a. Convenio número 120 de la Organización Internacional del Trabajo sobre higiene.
- b. Convenio número 127 de la Organización Internacional del Trabajo sobre el peso máximo.
- c. Convenio número 148 de la Organización Internacional del Trabajo sobre el medio ambiente de trabajo.

Leyes Ordinarias

- a. Código de Trabajo, Decreto Número 1441
- b. Ley para el Combate del Virus de Inmunodeficiencia Humana "VIH" y del Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida "SIDA" y de la Promoción, Protección y Defensa de los Derechos Humanos ante el VIH/SIDA, Decreto Número 27-2000

Acuerdos Gubernativos

- a. Reglamento de Salud y Seguridad Ocupacional, Acuerdo Gubernativo 229-2014,
- b. Reglamento para el Combate del Virus de Inmunodeficiencia Humana "VIH" y del Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida "SIDA" y de la Promoción, Protección y Defensa de los Derechos Humanos ante el VIH/SIDA

- c. Normas Reglamentarias para la aplicación del Convenio No. 161 de OIT, Acuerdo Gubernativo 359-91

Acuerdos Ministeriales

- d. Manual de Constitución, Organización y Funcionamiento de los Comités Bipartitos de
- e. Salud y Seguridad Ocupacional, Acuerdo Ministerial 23-2017.
- f. Acuerdo Ministerial 191- 2010 del Ministerio de Trabajo y Previsión Social

Marco Legal Específico por Subsector

En virtud al giro de negocio, adicional a la normativa general enlistada, para los subsectores Vestuario y Textil y Alimentos Procesados para Animales, aplica también la siguiente:

Vestuario y Textil

Convenios Internacionales:

- a. Convenio 119 sobre la protección de maquinaria

Acuerdos Ministeriales:

- a. Acuerdo Ministerial 38-2017 del Ministerio de Trabajo y Previsión Social

Alimentos Procesados para Animales

Convenios Internacionales:

- a. Convenio 119 sobre la protección de maquinaria

Reglamentos Técnicos:

- a. Reglamento Técnico Centroamericano, RTCA 65.05.63:11, Productos utilizados en alimentación animal. Buenas prácticas de manufactura.

5. Descripción general de la normativa de los subsectores de Vestuario y Textil, Alimentos procesados para Animales, Economía Digital.

A continuación, se desarrolla una breve descripción de la normativa identificada en materia laboral y salud y seguridad ocupacional, aplicable a los subsectores de Vestuario y Textil, Alimentos Procesados para Animales y Economía Digital.

Norma Suprema

- a. *Constitución Política de la República de Guatemala*: ley suprema de la República de Guatemala que desarrolla los derechos fundamentales de su población, las obligaciones del Estado y su forma de organización.

Convenios Internacionales

- a. *Convenio 119 sobre la protección de maquinaria*: establece las medidas de seguridad y medidas de protección a implementar en el uso de maquinaria.
- b. *Convenio número 120 de la Organización Internacional del Trabajo sobre higiene*: regula las medidas de seguridad e higiene a aplicar en oficinas y comercios.
- c. *Convenio número 127 de la Organización Internacional del Trabajo sobre el peso máximo*: establece las medidas de seguridad y técnicas a implementar para proteger la salud y seguridad de los trabajadores en el manejo manual de cargas.
- d. *Convenio número 148 de la Organización Internacional del Trabajo sobre el medio ambiente de trabajo*: regula la protección de los trabajadores contra los riesgos profesionales debidos a la contaminación del aire, el ruido y las vibraciones en el lugar de trabajo.

Leyes Ordinarias

- a. *Código de Trabajo, Decreto Número 1441*: regula los derechos y obligaciones de patronos y trabajadores, que derivan de una relación laboral, y crea instituciones para resolver sus conflictos.
- b. *Ley para el Combate del Virus de Inmunodeficiencia Humana "VIH" y del Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida "SIDA" y de la Promoción, Protección y Defensa de los Derechos Humanos ante el VIH/SIDA, Decreto Número 27-2000*: desarrolla los mecanismos para la educación, prevención y vigilancia epidemiológica de VIH/SIDA, así como para el respeto de los derechos humanos de las personas afectadas por esta enfermedad.

Acuerdos Gubernativos

- a. *Reglamento de Salud y Seguridad Ocupacional, Acuerdo Gubernativo 229-2014*: normativa específica que regula las condiciones mínimas en salud y seguridad ocupacional con el fin de proteger la vida, seguridad, salud e integridad de todos los trabajadores.
- b. *Reglamento para el Combate del Virus de Inmunodeficiencia Humana "VIH" y del Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida "SIDA" y de la Promoción, Protección y Defensa de los Derechos Humanos ante el VIH/SIDA, Acuerdo Gubernativo 317-2002*: norma lo relativo a los mecanismos necesarios para el cumplimiento de la Ley General para el Combate del Virus de Inmunodeficiencia Humana -VIH- y del Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida -SIDA- y de la Promoción, Protección y Defensa de los Derechos Humanos ante el VIH/SIDA.
- c. *Normas Reglamentarias para la aplicación del Convenio No. 161 de OIT, Acuerdo Gubernativo 359-91*: regula la obligación de brindar servicios de salud para los trabajadores en los centros de trabajo.

Acuerdos Ministeriales

- a. *Manual de Constitución, Organización y Funcionamiento de los Comités Bipartitos de Salud y Seguridad Ocupacional, Acuerdo Ministerial 23-2017*: este acuerdo estipula los lineamientos para la organización y funcionamiento de los Comités Bipartitos de Salud y Seguridad Ocupacional, que garanticen y ofrezcan formas de participación activa y protagónica a empleadores y trabajadores.
- b. *Acuerdo Ministerial 191- 2010 del Ministerio de Trabajo y Previsión Social*: establece la obligación de los empleadores de llevar registro y notificar al Departamento de Salud y Seguridad Ocupacional el suceso de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.
- c. *Acuerdo Ministerial 38-2017 del Ministerio de Trabajo y Previsión Social*: comprende los requerimientos para la presentación de la nómina de trabajadores ante el Ministerio de Trabajo y Previsión Social, por las empresas relacionadas al desarrollo de la actividad exportadora y maquila.

Reglamentos Técnicos:

- a. *Reglamento Técnico Centroamericano, RTCA 65.05.63:11, Productos utilizados en alimentación animal. Buenas prácticas de manufactura*: regula las disposiciones para buenas prácticas de manufactura e higiene de los productos utilizados en alimentación animal.

6. Identificación y análisis de la normativa legal interna e internacional que aplique a cada uno de los subsectores seleccionados

6.1 Aspectos Laborales

Todas las empresas de la República de Guatemala tienen la obligación de cumplir con la normativa laboral vigente, cuyas disposiciones son de orden público y de observancia general. De conformidad con el Código de Trabajo, el contrato individual de trabajo se perfecciona desde el momento que inicia el trabajador a prestar sus servicios, bajo condiciones de dirección inmediata y dependencia continua. De esta relación, nacen a la vida jurídica derechos laborales, reconocidos en la Constitución Política de la República de Guatemala como derechos mínimos irrenunciables, susceptibles de ser superados, y de los cuales derivan obligaciones para el empleador. Dentro de estas obligaciones, se pueden resaltar:

1. Pago de un salario, el cual no puede ser menor al salario mínimo establecido en la normativa.¹ El salario debe pagarse en moneda de curso legal (quetzal).
2. Cumplimiento de las Jornadas de Trabajo establecidas:
 - a. Jornada ordinaria diurna: no puede ser mayor a 8 horas diarias, ni exceder de 48 horas semanales.
 - b. Jornada ordinaria nocturna: no puede ser mayor de 6 horas diarias, ni exceder de 36 horas semanales.
 - c. Jornada ordinaria mixta: no puede ser mayor de 7 horas diarias, ni exceder de 42 horas semanales.
 - d. Jornada extraordinaria: se refiere al trabajo que se ejecute fuera de los límites de las jornadas ordinarias o que exceda del límite pactado en el contrato. Este debe ser remunerado por lo menos con el 50% más del salario que hayan pactado.²
 - e. Jornada a tiempo parcial: consiste en la prestación de servicios personales durante un tiempo inferior al establecido para la jornada ordinaria. En este caso, el trabajador tiene derecho a percibir un salario sobre una base horaria, la cual no puede ser inferior al mínimo vigente establecido³.

¹ El salario mínimo mensual en Guatemala se define por actividad económica. Actualmente para actividades no agrícolas el salario mínimo mensual es de Q. 3,166.38 en el departamento de Guatemala, y de Q. 3,077.56 en los demás departamentos del país.

² Las jornadas ordinarias y extraordinarias no pueden exceder de un total de 12 horas diarias, salvo casos de excepción por calamidad pública, siniestros o riesgos inminentes que impidan suspender las labores de los trabajadores; estas excepciones deben ser incluidas en el Reglamento Interior de Trabajo.

³ Para las actividades no agrícolas el salario mínimo diario es de Q.104.10 en el departamento de Guatemala, y de Q. 101.18 en los demás departamentos del país, que calculados por hora, se deberá pagar la parte proporcional que corresponda. El salario mínimo por hora es el piso mínimo de protección con el cual se podrá fijar la remuneración. Ante los contratos de trabajo por tiempo parcial aplican las mismas obligaciones laborales descritas en el presente apartado, pero prevaleciendo el principio de proporcionalidad.

3. Otorgar al trabajador 1 día de descanso remunerado a la semana. La semana laboral podrá constar de 5 a 6 días semanales, según costumbre de la empresa. Si se labora en un día de descanso semanal, se deberá pagar como trabajo extraordinario.
4. Conceder al trabajador un periodo de vacaciones remuneradas, de 15 días mínimo, después de un año consecutivo de trabajo. Las vacaciones no son compensables en dinero.
5. Pagar al trabajador el monto de Q.250.00 de forma mensual, en concepto de bonificación por incentivo, el cual debe sumarse al salario ordinario mensual.
6. Pagar el equivalente al 100% de un salario ordinario mensual que devengue el trabajador, en concepto de bonificación anual, por continuidad de un año completo de servicios o en su parte proporcional correspondiente. Debe pagarse durante la primera quincena del mes de julio de cada año.
7. Pagar el equivalente a un salario ordinario mensual que devengue el trabajador, en concepto de aguinaldo, por un año completo de servicio continuo o en su parte proporcional correspondiente. Debe pagarse el 50% en la primera quincena del mes de diciembre y el 50% restante en la segunda quincena del mes de enero siguiente, salvo que por políticas de la empresa se pague el cien por ciento (100%) en el mes de diciembre.
8. Al contratar los servicios de 1 o más trabajadores, tiene la obligación de inscribirlo en el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social. La cuota patronal equivale al 10.67% del salario mensual pagado a sus trabajadores. El patrono también tendrá la obligación de descontar al trabajador de su propio salario mensual la cuota laboral equivalente al 4.83%.
9. Contribuir al Instituto Técnico de Capacitación y Productividad – INTECAP- el equivalente al 1% del salario mensual pagado a sus trabajadores.
10. Contribuir al Instituto de Recreación de los Trabajadores del Sector Privado – IRTRA - el equivalente al 1% sobre el salario devengado mensualmente por cada trabajador.
11. Reconocer el derecho del trabajador a participar en la formación de un sindicato. El mismo goza de inamovilidad a partir del momento que dan aviso a la Inspección General de Trabajo.
12. Otorgar licencias con goce de salario en casos específicos comprendidos en el Código de Trabajo, tales como: por contraer matrimonio, atender citaciones judiciales, ejercer una función sindical, o en los casos que así lo establezca el empleador.
13. Emplear no menos de un 90% de trabajadores guatemaltecos y pagar a éstos no menos del 85% del total de los salarios que en sus respectivas empresas se devenguen.

14. En casos de despido injustificado, pagar indemnización por tiempo servido equivalente a un mes de salario por cada año de servicio continuo, y si los servicios no alcanzan a un año, en forma proporcional al plazo trabajado.
15. Adoptar las precauciones necesarias para proteger eficazmente la vida, la seguridad y la salud de los trabajadores en la prestación de sus servicios.
16. Presentar dentro de los primeros 2 meses de cada año, informe anual del empleador que describa egresos totales que haya tenido por concepto de salarios, bonificaciones y cualquier otra prestación, así como datos generales de los trabajadores, tiempo laborado y salario devengado en el año anterior.
17. Permitir y colaborar en las inspecciones que las autoridades de trabajo practiquen en su empresa para cerciorarse del cumplimiento de la normativa laboral.

Existen otras obligaciones patronales cuya aplicabilidad dependerá del número de trabajadores. Las empresas que cuenten con 10 o más trabajadores deberán contar con:

- a. Reglamento Interior de Trabajo: este comprende todas las normas internas, adoptadas por la empresa, que regulan la ejecución de las actividades laborales. Estas normas deben en todo momento respetar los derechos mínimos laborales.
- b. Libro de Salarios autorizado y sellado por el Ministerio de Trabajo y Previsión Social.

6.2 Aspectos de Salud y Seguridad

De conformidad con la normativa nacional, la salud y seguridad ocupacional es obligación de todo patrono o su representante, intermediario, proveedor, contratista o subcontratista, y empresas terceras, debiendo adoptar y poner en práctica medidas que protejan la vida, salud e integridad de los trabajadores en la prestación de sus servicios en el lugar de trabajo.

Existen tanto obligaciones generales, aplicables a toda operación, así como obligaciones específicas que deben ser identificadas para el cumplimiento de los requisitos mínimos en la materia.

6.2.1 Obligaciones Generales en Salud y Seguridad Ocupacional

Reglamento de Salud y Seguridad Ocupacional, Acuerdo Gubernativo 229-2014

El Acuerdo Gubernativo 229-2014 es el cuerpo normativo que aborda de forma específica la salud y seguridad en el trabajo, regulando las condiciones mínimas en la materia. Para garantizarlas, se han

establecido herramientas fundamentales, aplicables a todo lugar de trabajo, que son el cimiento para una gestión de salud y seguridad efectiva.

Comité Bipartito de Salud y Seguridad Ocupacional

Órgano de asesoramiento y apoyo encargado de la elaboración, promoción, implementación y vigilancia de programas de salud y seguridad ocupacional en la empresa. Tiene como finalidad el involucramiento activo del empleador y trabajadores en la promoción de la salud y seguridad en el trabajo, mediante representantes electos democráticamente por cada parte. **Esta obligación aplica únicamente a las empresas que cuentan con 10 o más trabajadores⁴.**

Aspectos importantes:

- Conformado por igual número de representantes de patrono y representantes de trabajadores⁵.
- Deberá estar registrado ante el Ministerio de Trabajo y Previsión Social o Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, juntamente con su libro de actas. El registro puede realizarse indistintamente en cualquiera de las dos instituciones, de conformidad con la ley.
- Sus funciones deberán incluirse en el Reglamento Interior de Trabajo de la empresa.

Planes Obligatorios

El desarrollo de los planes busca la identificación de peligros y evaluación de riesgos de los perfiles laborales, actividad medular para el desarrollo e implementación de medidas de prevención.

De acuerdo con el tamaño de la empresa, se deberá elaborar un Plan de Prevención de Riesgos Laborales o un Plan de Salud y Seguridad Ocupacional.

- i. Plan de Prevención de Riesgos Laborales: aplicable a centros de trabajo que cuenten con menos de 10 trabajadores.
- ii. Plan de Salud y Seguridad Ocupacional: aplicable a centros de trabajo que cuenten con 10 o más trabajadores.

Aspectos importantes:

- Deben ser elaborados por profesionales autorizados por el Departamento de Salud y Seguridad Ocupacional del Ministerio de Trabajo y Previsión Social.
- Deben ser registrados ante el Ministerio de Trabajo y Previsión Social o Instituto Guatemalteco de Seguridad Social.
- Deben ser actualizados cada 3 años, y validados por profesionales autorizados.

⁴ Para empresas con menos de 10 trabajadores, se deberá designar a un Monitor de SSO, quien gestionará su propio libro de actas. Esta figura se abordará más adelante.

⁵ Su organización, conformación y funcionamiento se estipula en el Acuerdo Ministerial 23-2017 del Ministerio de Trabajo y Previsión Social.

Monitor de Salud y Seguridad Ocupacional

Es la persona responsable de monitorear y prevenir los principales factores de riesgos laborales en el área de trabajo; el Monitor ejerce una función de supervisión.

Las características y obligaciones del Monitor variarán de acuerdo con el número total de trabajadores que conformen la empresa:

Menos de 10 trabajadores:

- A cargo de la gestión e implementación del plan de prevención de riesgos laborales.
- Capacitado sobre el contenido del plan de prevención de riesgos laborales por instituciones autorizadas por el Ministerio de Trabajo y Previsión Social.
- Gestión del libro de actas autorizado por el Ministerio de Trabajo y Previsión Social o IGSS, donde estén definidas sus funciones y registradas todas las actividades realizadas por el mismo.

10 o más trabajadores:

- El perfil se define en atención a la actividad económica del lugar de trabajo y a los riesgos de los puestos de trabajo.
- A cargo de gestionar e implementar el plan de salud y seguridad ocupacional.
- Conformar parte del Comité Bipartito de Salud y Seguridad Ocupacional y representar al patrono ante dicho órgano.

El Monitor de Salud y Seguridad Ocupacional debe estar registrado ante el Ministerio de Trabajo y Previsión Social, y encontrarse presente por jornada de trabajo efectivo.

Formación y Capacitación

- Brindar a los trabajadores las herramientas y conocimientos necesarios para la prevención de riesgos laborales. Es una obligación del patrono efectuar capacitaciones constantes sobre seguridad y salud en el trabajo.
- Asimismo, según el Reglamento Técnico Centroamericano 65.05.63:11, los manipuladores de alimentos deben recibir un adecuado entrenamiento sobre técnicas de manejo de los alimentos, principios de inocuidad y calidad alimentaria e higiene personal.

Promoción y Comunicación

Concientizar a los trabajadores sobre la salud y seguridad en el trabajo mediante, avisos, carteles y señalización clara y visible, que transmita la información necesaria sobre los riesgos laborales existentes y controles para mitigarlos.

Requisitos aplicables	Cantidad de Trabajadores	
	Menos de 10	10 o más
Comité Bipartito de SSO		X
Monitor de SSO	X	X
Plan de Prevención de Riesgos Laborales	X	
Plan de Salud y Seguridad Ocupacional		X
Formación, Promoción y Comunicación	X	X

Tabla 1. Resumen de las obligaciones generales aplicables en SSO, según número de trabajadores.

Servicios Preventivos de Salud

Acuerdo Gubernativo 359 -91, Normas Reglamentarias para la aplicación del Convenio No. 161 de OIT, y el artículo 303 del Acuerdo Gubernativo 229-2014

El empleador tiene la obligación de brindar servicios preventivos de salud a los trabajadores, los cuales son complementarios a los servicios médicos curativos o reactivos, con el propósito de mantener ambientes de trabajo seguros y saludables. Estos servicios abordan 2 niveles de atención:

- Primer nivel: consiste en la promoción de la salud, divulgación preventiva, primeros auxilios y registro de accidentalidad.
- Segundo nivel: consiste en llevar un historial clínico de la salud del trabajador, vigilancias médicas periódicas y vigilancias epidemiológicas. Este únicamente se puede implementar por un médico profesional.

Reporte de accidentes

Acuerdo Ministerial 191-2010 del Ministerio de Trabajo y Previsión Social

Este acuerdo regula la obligación de los empleadores de tener registros y notificar al Departamento de Salud y Seguridad Ocupacional del Ministerio de Trabajo y Previsión Social, los accidentes laborales y enfermedades profesionales que ocurran en los lugares de trabajo.

Consideraciones importantes:

- Se deberá contar con un procedimiento de investigación de accidentes, enfermedad y sucesos peligrosos que permita determinar las causas que los originan y las medidas para evitarlas.

- Las notificaciones por accidentes deben realizarse inmediatamente después de sucedidos los mismos.
- Las notificaciones por enfermedades ocupacionales se realizarán al contar con un certificado médico que lo haga constar.

VIH/SIDA

Ley y Reglamento para el Combate del Virus de Inmunodeficiencia Humana "VIH" y del Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida "SIDA" y de la Promoción, Protección y Defensa de los Derechos Humanos ante el VIH/SIDA (Decreto Número 27-2000)

Con el fin de resguardar y proteger a las personas afectadas por este virus, se regula la obligación del empleador de dar cumplimiento a la política nacional de VIH/SIDA. Dentro de sus obligaciones, el empleador deberá capacitar y concientizar a los trabajadores sobre el VIH/SIDA y se prohíbe solicitar la prueba de VIH/SIDA para obtener o conservar un puesto laboral.

6.2.2 Obligaciones específicas según riesgos laborales

Los trabajadores en los distintos subsectores objeto de estudio se encuentran expuestos a diversos riesgos laborales inherentes a las distintas actividades que ejecutan y equipos que utilizan. La normativa nacional e internacional adoptada por Guatemala estipula medidas preventivas importantes para controlarlos. Los controles que a continuación se describen, se encuentran estipulados en el Código de Trabajo y el Acuerdo Gubernativo 229-2014, Reglamento de Salud y Seguridad Ocupacional, los cuales se refuerzan con los diversos Convenios Internacionales de la OIT ratificados por Guatemala, tales como:

- Convenio 120 sobre higiene
- Convenio 127 sobre el peso máximo
- Convenio 148 sobre el medio ambiente de trabajo

Se resaltan las medidas de seguridad y requisitos legales de los principales riesgos en común asociados a los subsectores Vestuario y Textil, Alimentos Procesados para Animales y Economía Digital.

6.2.2.1 Medidas de Seguridad según riesgos comunes

Seguridad ergonómica

Para la protección de los trabajadores de riesgos ergonómicos ocasionados por la utilización prolongada de distintos equipos y exposición a posturas forzadas o estáticas, se deberá:

- Garantizar espacios y estaciones de trabajo que permitan el libre desplazamiento y movimiento del trabajador.
- Evaluar la exposición a pantallas de visualización y aplicar controles administrativos, como periodos de descanso y ejercicios durante la jornada para reducir riesgos físicos y de carga mental.
- Proveer monitores de computadoras que permitan acomodar su altura e inclinación a las necesidades del usuario.
- Proveer de sillas y asientos con características que garanticen una postura cómoda y segura.
- Implementar medidas como ejercicios ergonómicos y descansos para prevenir posturas corporales prolongadas.

Seguridad en la manipulación manual de cargas

El empleador deberá formar e instruir al trabajador sobre la forma correcta de manipular cargas. Asimismo, deberá cumplir con el peso máximo permitido según edad del trabajador y exigencias de la actividad laboral, implementando medidas técnicas que reduzcan la manipulación manual.

Hombres de 18 a 22 años	20 kg
Hombres de 22 años en adelante	45 kg

Tabla 2. Descripción del peso máximo permitido. Fuente: Artículo 90 del Reglamento de SSO

El peso máximo que pueden manipular las mujeres no podrá exceder del equivalente al 75% del peso máximo permitido para hombres.

Seguridad en las instalaciones

- Los pasillos principales y secundarios para el tránsito peatonal y de equipo móviles deberán señalizarse.
- Las puertas de salidas deberán identificarse con señalización visible e iluminada.
- Los servicios sanitarios deben ser suficientes, según número de trabajadores, y encontrarse en buenas condiciones de higiene.
 - o Menos a 100 trabajadores: contar con un inodoro por cada 20 hombres, y otro por cada 15 mujeres.
 - o Mayor a 100 trabajadores: contar con uno adicional por cada 28 trabajadores y un urinario por cada 20.
- Adaptar espacios de trabajo adecuados para personal con discapacidad, en caso se contraten.

- Todas las áreas de trabajo, equipos, sanitarios y áreas de descanso deben mantenerse en buenas condiciones de orden y limpieza.
- Habilitar un lugar apto para ingerir alimentos que se encuentre en condiciones adecuadas de higiene.
- Proveer de agua potable.

Prevención ante emergencias

Como medidas para la prevención de incidentes y situaciones de emergencia se deberá:

- Contar con un plan de respuesta ante emergencias que establezca las pautas y acciones a seguir.
- Disponer de extintores portátiles, debidamente señalizados, en proximidad a los puestos de trabajo con mayor riesgo de incendio. Los mismos deben ser revisados periódicamente.
- Capacitar a los trabajadores sobre el uso de extintores.
- Realizar simulacros para verificar la efectividad del plan de respuesta ante emergencias.
- Disponer de un botiquín de primeros auxilios que cumpla con los insumos básicos establecidos por la normativa.
- Instalar iluminación de emergencia en las distintas habitaciones del lugar de trabajo y según número de trabajadores.

Seguridad en el almacenamiento de materiales

- La base de almacenamiento debe ser firme, y las estanterías deben ser sólidas, estables y estar sujetadas al suelo.
- Los pasillos entre apilamientos o estantes no deben ser inferiores a un metro de ancho.
- En el almacenamiento, según el material, se debe dejar un espacio de 15 cms. al ras del suelo para limpieza, ventilación y control de plagas.
- Los materiales pesados deben ser ubicados en las partes inferiores, dejando un espacio libre de 90 cms., entre el último material y el techo.
- El contorno de los pasillos y zonas de almacenamiento debe ser delimitado.
- Las bodegas con puntos ciegos deben contar con espejos de 90°, 180° o 360° según el caso.

Protección de agentes físicos

En virtud a las actividades laborales ejecutadas, los trabajadores se encuentran expuestos a distintos agentes físicos, cuyas medidas para prevenirlos consisten en:

Iluminación

- Contar con iluminación adecuada, de acuerdo con las exigencias visuales de la tarea.

Zona de Trabajo	Exigencia visual	Nivel mínimo de Luxes
Recepción y Sala de Reuniones	Media	200-500
Bodegas de Materiales	Media	200-500
Áreas de Carga	Alta	200-500
Trabajo de Oficinistas	Alta	500-1000

Tabla 3. Referencia del nivel de luxes por actividad. Fuente: Artículo 167 del Reglamento de SSO

Temperatura

- Disponer de medidas de seguridad que prevengan daños a los trabajadores por temperaturas extremas.
- Realizar evaluaciones de confort térmico

Ventilación

- Contar con un sistema de ventilación que asegure la renovación del aire en el lugar de trabajo. El sistema implementado deberá regular la temperatura, la ventilación y circulación del aire.

Equipo de Protección Personal - EPP

Los trabajadores deberán ser provistos de EPP, de acuerdo con los riesgos a los cuales se encuentren expuestos, debiendo el empleador contar con un registro de entrega del mismo. El EPP debe proveerse de forma gratuita por el empleador y deberá cumplir con el respaldo de certificaciones u homologaciones de entes reconocidos.

6.2.2.2 Medidas según riesgos específicos de cada subsector

Alimentos Procesados para Animales

Buenas prácticas de manufactura –BPM

Reglamento Técnico Centroamericano, RTCA 65.05.63:11, Productos utilizados en alimentación animal.
Buenas prácticas de manufactura.

Cada centro de trabajo debe contar con un Manual de BPM, en el cual se detallen los procedimientos e instrucciones para cada etapa del proceso productivo, así como el programa de mantenimiento e higiene general de las instalaciones y equipos.

Seguridad en las instalaciones

Las instalaciones deben diseñarse y construirse a manera de que se minimice el riesgo de errores de producción, se permita el adecuado control de higiene y seguridad del trabajo, y la protección de la salud y ambiente.

El Reglamento de la Ley de Sanidad Vegetal y Animal establece que la fabricación, producción, maquinación, formulación, envase y empaque de insumos para uso animal debe realizarse en instalaciones separadas entre sí, utilizando equipo y maquinaria específica para cada fin.

Adicional a los requisitos identificados como comunes para la seguridad de instalaciones, el empleador deberá:

- Instalar una ducha de agua fría y caliente por cada 10 trabajadores o fracción de esta cifra, que trabajen en la misma jornada.
- Todos los equipos y maquinaria deben mantenerse en buenas condiciones de orden y limpieza.

Seguridad en el uso de herramientas y máquinas

- Para el uso, cuidado y conservación de las herramientas de trabajo (manuales o eléctricas) se debe contar con un programa de conservación y cuidado de herramientas.
- Todas las máquinas con piezas cortantes, lacerantes y en movimiento deberán contar con resguardos y protecciones.
- Todas las máquinas deben contar con dispositivos de seguridad que permitan el arranque y parada de los motores sin riesgo para el trabajador.
- Las máquinas solo pueden utilizarse por personal capacitado para ello.
- Los trabajadores a cargo del uso de las máquinas deberán tener a su disposición los instructivos de cada equipo en idioma español.

Control de Plagas

- Establecer e implementar un programa de control de plagas.
- Contar con un plano o diagrama actualizado de la ubicación de las diferentes trampas y controles.
- Contar con un plan de aplicación de los productos para control de plagas.
- Contar con personal entrenado para velar por el cumplimiento del programa de control de plagas.

Seguridad en la manipulación de sustancias peligrosas

- Se deberá contar con un inventario de los productos químicos que existan en el centro de trabajo.
- Cada producto deberá contar con su hoja de seguridad en idioma español.
- Cada producto deberá almacenarse en recipientes adecuados y estar debidamente identificado con el nombre, peligro e indicaciones para su manipulación.
- Se deberá contar con personal competente para su uso y manipulación, así como para responder ante casos de emergencias ocasionados por dichos productos.

Protección de agentes físicos

En virtud a las actividades laborales ejecutadas, los trabajadores se encuentran expuestos a distintos agentes físicos, cuyas medidas para prevenirlos consisten en:

Agentes Biológicos

- Llevar a cabo una evaluación de riesgos de los agentes biológicos a los cuales se puede encontrar expuesto el trabajador.
- Otorgar a los trabajadores, durante su jornada laboral, de 10 minutos para su aseo personal antes de la comida y otros 10 minutos antes de abandonar el trabajo.

Ruido

- Las fuentes generadoras de ruido deben instalarse tomando en cuenta las medidas de seguridad necesarias que reduzcan la exposición del trabajador a este riesgo físico.
- Proveer a los trabajadores de equipo de protección personal por exposición a un nivel sonoro igual o superior a 85 decibeles.
- Contar con un programa de conservación auditiva a largo plazo.

Vibraciones

- Toda fuente generadora de vibraciones debe estar provista de dispositivos que amortigüen o eviten su propagación.
- Proveer a los trabajadores expuestos de equipo de protección personal, como protección auditiva, fajas o guantes.

Vigilancia a la Salud

Es obligación del patrono vigilar la salud del trabajador, mediante reconocimientos médicos periódicos por exposición a ruido, vibraciones y agentes biológicos.

Vestuario y Textil

Seguridad en la manipulación de sustancias peligrosas

- Se deberá contar con un inventario de los productos químicos que existan en el centro de trabajo.
- Cada producto deberá contar con su hoja de seguridad en idioma español.
- Cada producto deberá almacenarse en recipientes adecuados y estar debidamente identificado con el nombre, peligro e indicaciones para su manipulación.
- Se deberá contar con personal competente para su uso y manipulación, así como para responder ante casos de emergencias ocasionados por dichos productos.

Seguridad en el uso de herramientas y máquinas

- Para el uso, cuidado y conservación de las herramientas de trabajo (manuales o eléctricas) se debe contar con un programa de conservación y cuidado de herramientas.
- Todas las máquinas con piezas cortantes, lacerantes y en movimiento deberán contar con resguardos y protecciones.
- Todas las máquinas deben contar con dispositivos de seguridad que permitan el arranque y parada de los motores sin riesgo para el trabajador.
- Las máquinas solo pueden utilizarse por personal capacitado para ello.
- Los trabajadores a cargo del uso de las máquinas deberán tener a su disposición los instructivos de cada equipo en idioma español.

Protección de agentes físicos

En virtud a las actividades laborales ejecutadas, los trabajadores se encuentran expuestos a distintos agentes físicos, cuyas medidas para prevenirlos consisten en:

Ruido

- Las fuentes generadoras de ruido deben instalarse tomando en cuenta las medidas de seguridad necesarias que reduzcan la exposición del trabajador a este riesgo físico.
- Proveer a los trabajadores de equipo de protección personal por exposición a un nivel sonoro igual o superior a 85 decibeles.
- Contar con un programa de conservación auditiva a largo plazo.

Vibraciones

- Toda fuente generadora de vibraciones debe estar provista de dispositivos que amortigüen o eviten su propagación.

- Proveer a los trabajadores expuestos de equipo de protección personal, como protección auditiva, fajas o guantes.

Vigilancia a la Salud

Es obligación del patrono vigilar la salud del trabajador, mediante reconocimientos médicos periódicos por exposición a ruido y vibraciones.

Economía Digital

Seguridad en el teletrabajo

Cuando las actividades laborales se ejecutan en un entorno que escapan del total control del empleador, es necesaria la implementación de políticas y medidas de seguridad que minimicen los riesgos a los que pueden estar expuestos los trabajadores. La legislación guatemalteca carece de normativa específica que regule esta modalidad de trabajo, sin embargo, ante la obligación general de todo patrono de implementar medidas de SSO, de conformidad con el artículo 4 del Reglamento de Salud y Seguridad Ocupacional, se pueden ejecutar las siguientes acciones:

- Identificación de peligros y evaluación de los riesgos inherentes a la actividad, como riesgos ergonómicos, riesgos psicosociales, riesgos físicos. Ante este tipo de actividades es necesario evaluar la jornada de trabajo, el equipo a utilizar y requisitos mínimos que debe cumplir.
- Identificación del lugar del teletrabajo y evaluación de las condiciones del entorno.
- Con base al análisis de riesgo, establecer lineamientos básicos sobre el uso correcto del equipo y herramientas de trabajo, implementación de periodos de descansos o pausas activas, controles para un confort ambiental y lumínico adecuado.
- Elaborar una Política de Prevención de Riesgos Laborales que garantice la participación de los trabajadores en la implementación de medidas de seguridad en sus actividades y entorno.
- Socializar la política de prevención y formar a los trabajadores sobre la materia.
- Establecer canales de comunicación que permitan dar seguimiento a la ejecución de las actividades, velar por la salud de los trabajadores y la implementación de las medidas preventivas establecidas.

6.3 Consecuencias legales

El incumplimiento de los requisitos legales en materia laboral y de salud y seguridad ocupacional genera el inicio de un procedimiento sancionador, que tiene como objeto la imposición de una sanción por incumplimiento y la corrección de la irregularidad identificada.

Las sanciones por incumplimiento de normas laborales son:

a. Multa por infracción

Violación	Sanción
Por no pagar salario y demás prestaciones laborales	Entre 8 y 18 salarios mínimos
Por incumplir una disposición prohibitiva	Entre 2 y 10 salarios mínimos
Por incumplir con disposición preceptiva sobre jornadas de trabajo y descansos.	Entre 6 y 12 salarios mínimos
Por incumplir con disposiciones en materia de salud y seguridad ocupacional	Entre 8 y 16 salarios mínimos
Por incumplir disposiciones referentes a la huelga o paro	Entre 5 y 10 salario mínimos
Por incumplir con las obligaciones patronales descritas en el Código de Trabajo.	Entre 5 y 10 salarios mínimos
Por incumplir con otras obligaciones distintas a las aquí descritas.	Entre 2 y 9 salarios mínimos

Tabla 4. Descripción de las sanciones por incumplimiento. Artículo 272 del Código de Trabajo

- b. Suspensión de actividades laborales de la empresa por existir un peligro inminente a la vida, salud y seguridad del trabajador, hasta que no se tomen las medidas de seguridad necesarias para evitar el peligro.

7. Conclusiones

- Los derechos laborales son irrenunciables y deben garantizarse desde el inicio de la relación laboral.
- Los procesos productivos de los distintos subsectores conllevan riesgos laborales inherentes a cada actividad, que deben ser evaluados como primer paso para la gestión de la salud y seguridad ocupacional.
- Los diferentes riesgos cuentan con medidas de control reguladas en la normativa guatemalteca, los cuales son de cumplimiento obligatorio y que coadyuvan a su eliminación o minimización.
- Los requisitos y condiciones regulados por la norma son mínimos, y pueden ser superados por el empleador.
- La consecuencia de no cumplir con los requisitos legales descritos en este documento conlleva la aplicación de sanciones administrativas por la autoridad competente.

8. Recomendaciones

La salud y seguridad va más allá de un requisito legal e involucra el respeto a un derecho fundamental del ser humano, siendo obligación principal del Estado garantizar su protección, pero así mismo del empleador. El respeto, promoción y aplicación de herramientas que garanticen la salud y seguridad en el lugar de trabajo, mediante un liderazgo genuino, constituyen la responsabilidad más importante del empleador. Por ello, para gestionar un sistema de salud y seguridad eficiente, se recomienda sumar a los requisitos obligatorios vigentes, buenas prácticas y metodologías reconocidas por certificaciones internacionales como la Norma ISO 45001:2018, referente a sistemas de gestión de la seguridad y salud en el trabajo, que construyan una estructura sólida en la materia. Como buenas prácticas se resaltan:

1. Diagnósticos legales en materia de salud y seguridad, los cuáles permitirán a la empresa conocer su desempeño y cumplimiento con la normativa aplicable a su giro de negocio, obteniendo una radiografía general que servirá como punto de partida para implementar un plan de acción.
2. Identificación de peligros y evaluación de riesgos laborales inherentes a las actividades.
3. Implementación de medidas de control aptas para cada riesgo.
4. Involucramiento de contratistas y terceros en la gestión de la salud y seguridad de la empresa.
5. Verificaciones periódicas para medir los resultados de las acciones implementadas y garantizar la mejora continua.

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTO

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

Consultoría para desarrollar el análisis de planes de salud y seguridad ocupacional para los subsectores de Vestuario y Textiles, Alimentos Procesados para Animales y Economía Digital

Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizó: Itzsell Alejandra Guerra Vargas
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-108-009-189-2023**.

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: **Q.25,000.00**.

Se adjunta:

PRODUCTO NO. 2 "Análisis e identificación de vacíos legislativos y brechas para mejorar la competitividad".

Documento que contenga:

Identificación de los principales vacíos en temas de salud y seguridad ocupacional; Análisis de las principales brechas de competitividad identificadas en los sectores, de conformidad con su competencia, Identificación de las fortalezas del marco legal relativo a la salud y seguridad ocupacional comparado con la región y el resto del mundo, para el Análisis Económico de Subsectores Productivos establecidos en Guatemala, de los sectores Manufactureros, Agropecuarios y Economía Digital, y que apliquen en dichos subsectores, Identificación de los principales retos en temas de tramitología a los que se enfrenta los subsectores seleccionados, Conclusiones, Recomendaciones. El producto no cuenta con Anexos.

Impreso en: 13 hojas
Cantidad en hojas

Si
Indicar si se adjunta en CD

Fecha de entrega del producto: 10 de agosto del 2023

Aprobación del Producto:

Firma y sello:


Lidia Marcia Priscila Oropin Segura
Director Ejecutivo en funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD
MINISTERIO DE ECONOMÍA

Para: Marcia Priscila Oropin Segura
Directora Ejecutiva en funciones
Programa Nacional de Competitividad

De: Itzsell Alejandra Guerra Vargas

Asesoría: Consultoría para desarrollar el análisis de planes de salud y seguridad ocupacional para los subsectores de Vestuario y Textiles, Alimentos Procesados para Animales y Economía Digital

Asunto: Producto Dos: Análisis e identificación de vacíos legislativos y brechas para mejorar la competitividad

Fecha: Guatemala, 10 de agosto de 2023

(f)



Consultor



Licda. Marcia Priscila Oropin Segura
Directora Ejecutiva en funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

Consultoría para desarrollar el análisis de planes de salud y seguridad ocupacional para los subsectores de Vestuario y Textiles, Alimentos Procesados para Animales y Economía Digital

Producto Dos: Análisis e identificación de vacíos legislativos y brechas para mejorar la competitividad

Consultor: Itzsell Alejandra Guerra Vargas
agosto 2023

Índice

Introducción	2
1. Identificación de los principales vacíos en temas de salud y seguridad ocupacional	3
2. Análisis de las principales brechas de competitividad identificadas en los sectores, de conformidad con su competencia.	3
3. Identificación de las fortalezas del marco legal relativo a la salud y seguridad ocupacional comparado con la región y el resto del mundo, para el Análisis Económico de Subsectores Productivos establecidos en Guatemala, de los sectores Manufactureros, Agropecuarios y Economía Digital, y que apliquen en dichos subsectores.	5
4. Identificación de los principales retos en temas de tramitología a los que se enfrenta los subsectores seleccionados.	6
5. Conclusiones.....	11
6. Recomendaciones	12



Introducción

El ordenamiento jurídico guatemalteco cuenta con una estructura normativa general en materia de salud y seguridad ocupacional, desde el Código de Trabajo, hasta el actual Reglamento de Salud y Seguridad Ocupacional, identificado como la norma principal y específica en la materia. Este cuerpo normativo, se alimenta a su vez de convenios internacionales de la Organización Internacional de Trabajo, ratificados por Guatemala, así como de un marco regulatorio en temas concretos que en conjunto conforman la estructura legal de la salud y seguridad en el país. Sin embargo, al realizar un estudio comparativo de la normativa vigente, con aquella existente en los principales mercados y competidores de los subsectores de Vestuario y Textiles, Alimentos Procesados para Animales y Economía digital, tales como Estados Unidos, México, El Salvador, Honduras, Nicaragua, República Dominicana, y China, se destacan en el presente análisis las fortalezas, debilidades, oportunidades de mejora y amenazas de la salud y seguridad ocupacional en Guatemala.

El contenido que a continuación se desarrolla, es aplicable a los subsectores de Vestuario y Textil, Alimentos Procesados para Animales y Economía Digital.

1. Identificación de los principales vacíos en temas de salud y seguridad ocupacional

El reconocimiento de la salud y seguridad ocupacional como derecho fundamental en la Constitución Política de la República de Guatemala, ha conducido a la construcción de un andamiaje jurídico con el único fin de resguardar la vida, salud y seguridad de los trabajadores en los lugares de trabajo. La normativa como el Código de Trabajo, Reglamento de Salud y Seguridad Ocupacional, entre otras, desarrollan condiciones mínimas, en protección al trabajador, brindando parámetros y lineamientos para la implementación de una gestión en materia de salud y seguridad ocupacional. No obstante, la regulación vigente y los esfuerzos del país de crear una normativa que fomente una cultura de prevención de riesgos, en ocasiones ha prevalecido la inobservancia e inaplicabilidad de la misma, por la falta de concientización y el verdadero compromiso a nivel nacional de garantizar, aplicar y exigir condiciones de trabajo seguras que resguardan este derecho fundamental, resultando así en un detrimento de otros derechos humanos laborales.

A continuación, se resaltan los principales vacíos y debilidades en Guatemala en materia de Salud y Seguridad Ocupacional:

1. El país carece de una Política Nacional en materia de salud y seguridad, así como de un programa nacional que permita crear una estructura sólida que conduzca hacia una cultura de prevención.
2. Guatemala no cuenta con el recurso humano suficiente para verificar y exigir el cumplimiento de la salud y seguridad a nivel nacional. Debido a la cantidad de atribuciones, las autoridades administrativas a cargo no cuentan con los mecanismos técnicos y económicos suficientes para poder vigilar de forma específica y especializada su cumplimiento.
3. La formación técnica en materia de salud y seguridad del cuerpo de asesores técnicos e inspectores es débil.
4. No obstante, se cuenta con el Reglamento de Salud y Seguridad Ocupacional, el país no tiene más normativa que aborde de forma específica los distintos riesgos laborales de cada sector económico. El Reglamento vigente comprende los riesgos y sus medidas de control de una forma más general.
5. La falta de campañas de sensibilización a nivel nacional impide la promoción y formación de las partes en materia de salud y seguridad y su aplicabilidad en los procesos.

2. Análisis de las principales brechas de competitividad identificadas en los sectores, de conformidad con su competencia.

Como se ha manifestado con anterioridad, la aplicación de la Salud y Seguridad en el trabajo conlleva el respeto y protección de otros derechos inherentes a la persona humana, como el derecho a la vida, a la salud y al trabajo. Guatemala ha ratificado convenios internacionales que resguardan el derecho a un trabajo digno, en condiciones de trabajo justas y satisfactorias dentro de las cuales se comprende

la seguridad e higiene como un elemento importante. Estos convenios adoptados han trazado el camino para la creación de normativas en materia de salud y seguridad ocupacional en Guatemala, siendo la norma principal y más reciente el Acuerdo Gubernativo 229-2014, Reglamento de Salud y Seguridad Ocupacional. Este último brinda requisitos y condiciones mínimas generales, aplicables a todo sector económico, sin embargo, al ser generales, da apertura a la inaplicabilidad de requisitos específicos y acordes a cada riesgo laboral inherente a los distintos sectores económicos, resultando en diversas ocasiones en incidentes laborales recurrentes y enfermedades profesionales. A esto se suma, además, la falta de socialización, monitoreo y verificación exhaustiva de las autoridades respectivas para garantizar el cumplimiento y efectividad de la salud y seguridad laboral a nivel nacional.

Debido a lo anterior, predomina así la falta de entendimiento a nivel nacional de la importancia de un entorno laboral seguro, existiendo por una parte un cumplimiento y exigibilidad mínima a lo establecido por la normativa, y por otra una falta de interés de ejecutar acciones efectivas para la gestión de la salud y seguridad en los espacios de trabajo. Ante la presencia de incidentes laborales por condiciones inadecuadas de trabajo, la gestión de salud y seguridad laboral en Guatemala debe ser reforzada para alcanzar su fin primordial que es prevenir. Por lo anterior, se resaltan como principales brechas de competitividad las siguientes:

1. La poca información oficial y consolidada que tiene el inversionista para tomar decisión puede provocar que la salud y seguridad no sea un tema para considerar en los procesos de inversión.
2. Por lo anterior, se presenta también la falta de consciencia de las empresas sobre la normativa existente desde la edificación o instalación de procesos productivos.
3. La falta de conciencia y desconocimiento de los empleadores sobre la importancia de la salud y seguridad ocupacional puede aumentar la presencia de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, resultando en un alto índice de ausentismo laboral y por ende una disminución en la productividad.
4. El compromiso y el interés de promover la salud y seguridad ocupacional de los entes rectores es influido muchas veces por la agenda política.
5. La ausencia de un sistema único de información sobre índices de siniestralidad que unifique la información recopilada por el Ministerio de Trabajo y Previsión Social y el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social no permite a los inversionistas tener datos exactos para la toma de decisiones.

3. Identificación de las fortalezas del marco legal relativo a la salud y seguridad ocupacional comparado con la región y el resto del mundo, para el Análisis Económico de Subsectores Productivos establecidos en Guatemala, de los sectores Manufactureros, Agropecuarios y Economía Digital, y que apliquen en dichos subsectores.

Al realizar un estudio comparativo del desarrollo y aplicabilidad de la normativa nacional en materia de salud y seguridad ocupacional en los subsectores de Vestuario y Textil, Alimentos Procesados para Animales y Economía Digital, con la estipulada en otros países que constituyen los principales mercados para los subsectores objeto de estudio¹, y al analizar los esfuerzos de Guatemala de promover una cultura de prevención de salud y seguridad ocupacional, se destacan como principales las siguientes fortalezas:

1. El reconocimiento de la salud y seguridad ocupacional como derecho fundamental en la Constitución Política de la República.
2. La ratificación de convenios internacionales en materia de salud y seguridad.
3. Guatemala cuenta con un órgano líder, representado por el sector empleador, trabajador y Estado, que tiene como función principal la investigación y promoción de la salud y seguridad en el país. Esto permite el involucramiento y colaboración de las partes vinculantes, y el compromiso del Estado de impulsar la salud y seguridad.
4. Se cuenta con cuerpos normativos en la materia que comprenden requisitos legales y técnicos generales aplicables al sector, y que sirven como guía para la gestión de la salud y seguridad en los centros de trabajo.
5. La normativa nacional, dentro de la estructura de gestión de salud y seguridad promueve factores clave que consisten en planificar, organizar, comunicar y verificar, los cuáles implementados correctamente, construyen los cimientos para velar y garantizar por la vida y salud de los trabajadores. Esta regulación garantiza una fuerza laboral saludable, presente y productiva, aumentando así la ventaja competitiva de la empresa que se constituya en el país.
6. Simplificación de trámites mediante la plataforma de salud y seguridad ocupacional del Ministerio de Trabajo y Previsión Social².
7. Las empresas pueden tener apoyo de gremiales o Cámaras que promueven servicios y formación en salud y seguridad ocupacional.

¹ Los países tomados como referencia para este estudio son Estados Unidos, México, El Salvador, Honduras, Nicaragua, República Dominicana, y China.

² Enlace para acceder a la plataforma: <https://dgps-ss.mintrabajo.gob.gt/>

4. Identificación de los principales retos en temas de tramitología a los que se enfrenta los subsectores seleccionados.

En materia laboral y de salud y seguridad ocupacional, a través de los años, los trámites que se deben realizar ante el Ministerio de Trabajo y Previsión Social, ente rector en la materia, han superado diversos obstáculos que anteriormente limitaban la agilidad de dichos procesos, pues existía la obligación de presentar de forma presencial los documentos o solicitudes para su aprobación. Con los cambios en la tecnología, la mayoría de estos procesos se han actualizado y mediante el uso de plataformas digitales se ha simplificado y facilitado la presentación y aprobación de requisitos legales en materia laboral y de salud y seguridad. Sin embargo, la gestión de actualización de los procesos continua en desarrollo, existiendo por ende en ocasiones, retrasos en la aprobación de algunos requisitos presentados ante el Ministerio de Trabajo y Previsión Social; retraso que puede estancar por parte de los empleadores el cumplimiento de las obligaciones estipuladas en actas administrativas, en donde el plazo de cumplimiento exigido resulta menor al tiempo que lleva al Ministerio para la aprobación de estos.

Tramites y Procedimiento Específicos

Para el cumplimiento y validez de los requisitos legales identificados en el marco legislativo expuesto en materia laboral y de salud y seguridad ocupacional, es necesario según el requisito, contar con la autorización de las autoridades administrativas rectoras, siendo estas el Ministerio de Trabajo y Previsión Social y el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social. A continuación, se describen los trámites principales ante las respectivas instituciones:

Ministerio de Trabajo y Previsión Social

Laborales

Registro electrónico del Reglamento Interior De Trabajo

Pasos a seguir:

1. Acceder desde un navegador al Sistema de Registro Electrónico de Reglamentos Interiores de Trabajo -RERIT- a través del siguiente enlace: <https://rerit.mintrabajo.gob.gt/>
2. Luego de ingresado al portal se deberá crear un usuario y colocar una contraseña. Para este paso únicamente se requiere contar con correo electrónico.
3. Luego de creado el usuario, se continúan con los pasos siguientes:
 - a. Ingreso de correo electrónico y contraseña
 - b. Adjuntar el RTU debidamente actualizado
 - c. Documento Legal donde se acredita la representación con la que se actúa.

- d. Patentes: esto dependerá si es una sociedad anónima o bien una empresa mercantil; únicamente subir la patente correspondiente a la entidad destinada.
4. Se debe adjuntar el Reglamento Interior de Trabajo debidamente firmado por el Representante Legal de la entidad.

Tiempo aproximado: 30 días hábiles

Habilitación del libro electrónico de salarios

Pasos a seguir:

1. Acceder al enlace del sistema de autorización de libro de salarios: <https://librosalarios.mintrabajo.gob.gt/>, (deberá crear un usuario)
2. Registrar la entidad en cuestión e ingresar RTU debidamente actualizado.
3. Luego de guardar la información, podrá tener acceso al formato único para libros de salarios.
4. Realizar la solicitud del libro de salarios adjuntando la información que le sea requerida.
5. El sistema desplegará un mensaje donde se ha realizado la acción correctamente y se notificará sobre el estado de la solicitud.

Tiempo aproximado: 3 a 5 días hábiles

Registro electrónico de contratos de trabajo

Pasos a seguir:

1. Acceder al sistema de Contratos Individuales de Trabajo a través del siguiente enlace: <https://recit.mintrabajo.gob.gt/> (deberá crear un usuario).
2. Iniciar sesión en el Sistema de Contratos Individuales de Trabajo, aceptando los términos y condiciones.
3. Ingresar los documentos requeridos, guardando la información y adjuntando el contrato individual de trabajo, el cual deberá estar debidamente firmado por las partes.

Tiempo aproximado: 3 días hábiles

Sistema electrónico para la recepción del informe del empleador y nóminas de trabajadores

Pasos a seguir:

1. Acceder al Sistema de Informe de Empleador y Nómina 29-89 y Zonas Francas: <https://informeynomina2989.mintrabajo.gob.gt/>, debiendo registrarse en la página e iniciar sesión.
2. Descargar el formato de Excel, el cual debe llenarse en orden. Para poder cargar el Documento en formato Excel saldrá habilitada una ventana luego de haber creado el informe.
3. Si la entidad cuenta con sucursales se deberán registrar. En caso la entidad no cuente con sucursales, deberá omitirse este paso.
4. Seleccionar la opción de "subir Excel de empleados" en la cual se deberá elegir el archivo en formato Excel lleno con la información de cada uno de los empleados de la empresa.
5. Habilitar la opción "imprimir constancias" ya que se habrá dado por entregado el informe.
6. Imprimir constancias de entrega del informe del empleador³.

Tiempo aproximado: 1 día hábil

Área de Salud y Seguridad Ocupacional

Trámites electrónicos:

Para la realización de los trámites que a continuación se describen, es necesario registrarse en la plataforma del Departamento de Salud y Seguridad Ocupacional, <https://dgps-sso.mintrabajo.gob.gt/>. El registro en la plataforma se realiza con el NIT de la empresa, debiendo el empleador ingresar los datos de la empresa constituida, así como los datos de las distintas sucursales en caso tenerlas.

Inscripción de monitor de salud y seguridad ocupacional

Pasos a seguir:

1. Ingresar a la plataforma con el usuario creado y proceder a seleccionar la opción de "Registro de Monitores", debiendo elegir la empresa o sucursal en la cual se registrará el Monitor⁴.

³ La opción de Nómina 29-89 es aplicable únicamente a los empleadores que pertenecen a la actividad exportadora y de maquilas.

⁴ Se debe inscribir un Monitor por lugar de trabajo.

2. Seleccionar la cantidad de Monitores a inscribir por sede, colocando el nombre completo, jornada de trabajo que cubrirá y tipo de monitor (para empresa con menos de 10 trabajadores, o empresas con 10 o más).
3. Adjuntar la siguiente documentación y guardarla en la plataforma:
 - a. Nombramiento del Monitor
 - b. Copia de DPI
 - c. Currículum Vitae
 - d. Constancias de capacitaciones
4. Finalizado el proceso de revisión por el Departamento de Salud y Seguridad Ocupacional, el empleador podrá descargar la constancia de registro.

Tiempo aproximado: 30 días hábiles

Registro de plan de salud y seguridad ocupacional o plan de prevención de riesgos laborales

Pasos a seguir:

1. Ingresar a la plataforma con el usuario creado, y proceder a seleccionar la opción de “Planes”, debiendo elegir la empresa o sucursal a la cual corresponda el plan.
2. Seleccionar el tipo de plan a presentar (Plan de Prevención de Riesgos Laborales o Plan de Salud y Seguridad Ocupacional).
3. Adjuntar plan respectivo debidamente firmado por los profesionales autorizados para su elaboración.
4. Finalizado el proceso de revisión por el Departamento de Salud y Seguridad Ocupacional, el empleador podrá descargar la constancia de registro.

Nota: Este procedimiento no se podrá iniciar sin previo registrar al Monitor de SSO por lugar de trabajo.

Tiempo aproximado: 30 días hábiles

Registro de accidentes laborales

En el caso de existir accidentes dentro de la entidad, el empleador deberá llenar el formulario que se encuentra en el siguiente enlace:

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeziHEpGnKHelzEixnx1HwONF39wxWG6V2g8UFlrGcx1K5WQ/viewform>

En el caso de no tener registro de accidentes o enfermedades deberá llenar el formulario que se encuentra en el siguiente enlace:

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdr8OK9tAyxwYi0Go98Mpg2BrIXXZARP6eX5cujd4KlpXruEQ/viewform>

Tiempo aproximado: registro inmediato

Trámites Presenciales

Registro de Comités Bipartitos de Salud y Seguridad Ocupacional

Pasos a seguir:

1. Elaborar un oficio de solicitud dirigido al Jefe del Departamento de Salud y Seguridad Ocupacional según formato provisto por el Ministerio de Trabajo y Previsión Social, en el cual se describen los datos de los integrantes del Comité. Se debe adjuntar las patentes de comercio de la empresa constituida.
2. Presentar la documentación completa en las instalaciones del Ministerio de Trabajo y Previsión Social, el cual se encuentra ubicado en la 7ª. AVENIDA, 3-33, zona 9, Edificio Torre Empresarial, Séptimo Nivel, Oficinas del Departamento de Salud y Seguridad Ocupacional.

Tiempo aproximado: 3 días hábiles

Habilitación de libro de actas de Comités Bipartitos de Salud y Seguridad Ocupacional

Pasos a seguir:

1. Elaborar un oficio de solicitud dirigido al Jefe del Departamento de Salud y Seguridad Ocupacional según formato provisto por el Ministerio de Trabajo y Previsión Social, en el cual se solicita la habilitación del libro de actas del Comité de la empresa. Se deben adjuntar las patentes de comercio de la empresa constituida.
2. Asimismo, con el oficio presentar Libro de Actas debidamente foliado y empastado.
3. Presentar la documentación completa en las instalaciones del Ministerio de Trabajo y Previsión Social, el cual se encuentra ubicado en la 7ª. AVENIDA, 3-33, zona 9, Edificio Torre Empresarial, Séptimo Nivel, Oficinas del Departamento de Salud y Seguridad Ocupacional.

Tiempo aproximado: 3 días hábiles⁵

Instituto Guatemalteco de Seguridad Social

Inscripción de afiliados al Seguro Social

Pasos a seguir:

Para poder realizar la inscripción de afiliados en línea deberá realizarse esta serie de pasos:

- a. Ingresar al Portal de Servicios Electrónicos: <https://servicios.igssgt.org/>
- b. Colocar Usuario y Contraseña
- c. Ingresar a Servicios para Patronos
- d. Ingresar a Registro de Afiliados
- e. Ingresar a Inscripción de Trabajadores (utilizar la guía que se encuentra dentro de la plataforma en línea para realizar la inscripción por pasos)
- f. Realizar la pre inscripción.

Nota: En el caso de actualización de datos en el sistema, se deberá llenar el formulario DRPT-59 y realizar nuevamente los pasos que se indican con anterioridad.

Tiempo aproximado: 2 días hábiles

5. Conclusiones

Con base al análisis de las fortalezas, debilidades, vacíos, brechas y los principales retos estudiados de la salud y seguridad ocupacional en Guatemala, se pueden concluir como oportunidades de mejora para el desarrollo e implementación de la salud y seguridad ocupacional en Guatemala, las siguientes:

1. La ratificación de los convenios reconocidos como fundamentales en la materia por la Organización Internacional de Trabajo, siendo estos los convenios 155 y 187, cuyo principal objetivo es la promoción y cumplimiento de la salud y seguridad en el trabajo.
2. La implementación de una Política Nacional en materia de salud y seguridad en el trabajo, que promueva la prevención de riesgos laborales en todo el país.
3. La emisión de un perfil nacional de salud y seguridad. Es necesaria la creación de un sistema único de información sobre índices de siniestralidad que unifique la información recopilada

⁵ Según al volumen de autorizaciones que pueda tener el Ministerio de Trabajo, el tiempo de las gestiones descritas puede ser mayor.

por el Ministerio de Trabajo y Previsión Social y el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, para permitir a los inversionistas tener datos exactos para la toma de decisiones.

4. El fortalecimiento del sistema de inspección mediante:
 - a. La formación de técnicos e inspectores sobre la normativa nacional en materia de salud y seguridad aplicable al sector y las herramientas y controles que garantizan un medio ambiente de trabajo seguro y saludable.
 - b. La homologación de criterios de las dos autoridades administrativas a cargo de verificar el cumplimiento de la salud y seguridad en los centros de trabajo (Ministerio de Trabajo y Previsión Social e Instituto Guatemalteco de Seguridad Social).
5. Supervisiones constantes que permitan indagar de forma exhaustiva las condiciones y prácticas implementadas en la materia.
6. El reforzamiento de las campañas de sensibilización a nivel nacional.
7. La agilización de los procesos y aprobaciones realizados ante el Ministerio de Trabajo y Previsión Social.

6. Recomendaciones

No obstante, los principales retos en la implementación y exigibilidad del cumplimiento de los requisitos legales en materia de salud y seguridad ocupacional, existe una clara obligación para todas las empresas que se constituyan en el país, de conocer y cumplir con la normativa nacional en materia laboral, cuyas disposiciones son de orden público y de observancia general. Esto comprende, la obligación de sujetarse a las leyes y reglamentos emitidos en materia de salud y seguridad ocupacional, para garantizar las condiciones mínimas de trabajo. Para ello, como una medida preventiva, se recomienda a los empleadores identificar los requisitos legales a los cuáles se encuentran sujetos mediante diagnósticos legales que le permitirán contar con un mapeo de la normativa laboral obligatoria y de orden público, aplicable al giro de negocio de la empresa, y asimismo, de acuerdo con lo identificado, estructurar un plan de acción para la implementación y cumplimiento de los requisitos laborales.

Adicional a ello, se recomienda:

- Adoptar buenas prácticas o programas reconocidos a nivel internacional para una gestión efectiva de la salud y seguridad ocupacional en el centro de trabajo.
- Monitorear periódicamente el nivel de cumplimiento de la empresa con los requisitos legales identificados mediante el diagnóstico legal.
- Evaluar el desempeño de las acciones adoptadas para garantizar la mejora continua.
- Evaluar los medios de comunicación utilizados para socializar con los trabajadores las acciones y medidas de control aplicables.
- Involucrar a proveedores, contratistas, subcontratistas y terceros en la gestión de la salud y seguridad ocupacional de la empresa.

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTO

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 diseño de estrategia de desarrollo local en el marco del subsector eléctrico

Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizó: Juan Pablo Ligorria Arroyo

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-108-005-189-2023**.

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: **Q. 20,000.00**.

Se adjunta:

PRODUCTO NO. 5 "Propuesta con base a la estrategia de la Política Nacional de Competitividad, referente a los 9 territorios para consolidarse como ciudades intermedias en Guatemala, en los cuales pueden ser aplicados los lineamientos estratégicos para la sostenibilidad del subsector eléctrico, que incluya un plan de acción para su implementación."

Documento que contiene:

1. Carátula
2. Resumen ejecutivo
3. Índice
4. Introducción
5. Propuesta de territorios piloto para implementar los lineamientos estratégicos para la sostenibilidad del subsector eléctrico en Guatemala.
6. Justificación de la necesidad de aplicación prioritaria de los territorios piloto.
7. Planteamiento de Plan de Acción y Abordaje.
8. Conclusiones
9. Recomendaciones
10. Anexos

Impreso en: 30 hojas
Cantidad en hojas

Si
Indicar si se adjunta en CD

Fecha de entrega del producto: 08 de agosto del 2023

Aprobación del Producto:

Firma y sello:



Lidia, Marena Patricia Oropin Segura
Directora Ejecutiva en Funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

**PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD
MINISTERIO DE ECONOMÍA**

Para: Marcia Priscila Oropin Segura
Directora Ejecutiva en funciones
Programa Nacional de Competitividad

De: Juan Pablo Ligorria Arroyo

Asunto: Propuesta con base a la estrategia de la Política Nacional de Competitividad, referente a los 9 territorios para consolidarse como ciudades intermedias en Guatemala, en los cuales pueden ser aplicados los lineamientos estratégicos para la sostenibilidad del subsector eléctrico, que incluya un plan de acción para su implementación.

Fecha: Guatemala, 08 de agosto de 2023.

Juan Pablo Ligorria
a A. Digitally signed by Juan Pablo Ligorria A.
(f) _____
Consultor


Licda. Marcia Priscila Oropin Segura
Directora Ejecutiva en funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

Resumen ejecutivo

En este producto de Asesoría ha sido analizada la pertinencia de aplicar los lineamientos para la sostenibilidad del subsector eléctrico en base a la propuesta estratégica territorial de la Política Nacional de Competitividad 2018-2032.

Para el efecto, se han documentado tres herramientas de análisis:

- La pertinencia de implementar dichas líneas estratégicas en las ciudades intermedias de la Política Nacional de Competitividad. Este es el proceso sustancial clave de este producto y resulta en la propuesta de cinco ciudades intermedias: Los Altos, Panchoy, Petén, Las Verapaces y Oriente.
- La justificación de la implementación en dichas ciudades intermedias, basada a su vez en el perfil territorial de cada cual y en argumentos cualitativos de las distintas ciudades intermedias. De tal cuenta destaca el liderazgo territorial de las ciudades intermedias mismas, el fomento de acuerdos sostenibles y la reducción de efectos delictivos entorno a las ciudades intermedias, las oportunidades de desarrollo y el fomento a inversiones.
- La propuesta de acciones tácticas materializar las líneas estratégicas propuestas. Tales acciones son organizadas en base al planteamiento de las mismas líneas estratégicas y pretenden ser el fundamento del paso de la estrategia a la ejecución

El conjunto de estas fases del proceso analítico permite concluir que:

- a) Los distintos procesos de implementación y gestión estratégica tienen que ser mediados intersectorialmente.
- b) Las ciudades intermedias seleccionadas han sido calificadas en base a un proceso de análisis estadístico; pero tal escogencia debe validarse y/o cuestionadas en procesos de discusión técnica; previo a la gestión de su implementación.
- c) La viabilidad de una u otra acción táctica debe validarse con actores clave residentes en las distintas ciudades intermedias propuestas y a la vez compartidas con los equipos temáticos del PRONACOM.

Juan
Pablo
Ligorria A. Digitally
signed by
Juan Pablo
Ligorria A.

Propuesta con base a la estrategia de la Política Nacional de Competitividad, referente a los 9 territorios para consolidarse como ciudades intermedias en Guatemala, en los cuales pueden ser aplicados los lineamientos estratégicos para la sostenibilidad del subsector eléctrico, que incluya un plan de acción para su implementación.

Índice

1. INTRODUCCIÓN.....	3
2. PROPUESTA DE TERRITORIOS PILOTO PARA IMPLEMENTAR LOS LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS PARA LA SOSTENIBILIDAD DEL SUBSECTOR ELÉCTRICO EN GUATEMALA.	8
2.1. COMENTARIOS Y OBSERVACIONES SOBRE LAS CONTRADICCIONES Y SOBRE LAS LÍNEAS ESTRATÉGICAS.....	8
2.2. CONDICIÓN DE SOSTENIBILIDAD DE LAS CIUDADES INTERMEDIAS.	10
2.3. CALIFICACIÓN TERRITORIAL DE LAS CARACTERÍSTICAS ESENCIALES PARA LAS CIUDADES INTERMEDIAS.	16
2.4. EVALUACIÓN DE TERRITORIOS PARA IMPLEMENTAR LOS LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS PARA LA SOSTENIBILIDAD DEL SUBSECTOR ELÉCTRICO.....	17
3. JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DE APLICACIÓN PRIORITARIA DE LOS TERRITORIOS PILOTO.....	20
4. PLANTEAMIENTO DE PLAN DE ACCIÓN Y ABORDAJE.....	24
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	27
6. ANEXOS	

1. Introducción

El PRONACOM, que se establece formalmente por medio del Acuerdo Gubernativo 306-2004, tiene la misión de liderar y posicionar una visión de país en el largo plazo, por medio de la articulación y confluencia de esfuerzos entre los gobiernos de distintos niveles, los empresarios, la academia y los trabajadores con el fin de alcanzar esa visión acordada.

Para ello, en el 2018 se aprobó mediante Acuerdo Gubernativo 103-2018, la Política Nacional de Competitividad 2018-2032, en adelante referida también como La Política. La Política resultó de la actualización de la Agenda Nacional de Competitividad, la cual busca contribuir a mejorar la calidad de vida, aumentar la calificación del capital humano y generar mayores oportunidades de desarrollo para los guatemaltecos; recoge los avances en materia de competitividad del país y avanza en la formulación de una visión estratégica a partir de un esfuerzo conjunto entre el sector productivo, el sector público, academia y sociedad civil, buscando la identidad y el compromiso de los distintos actores en la construcción de una Guatemala competitiva, integrada a las dinámicas internacionales, y con altos estándares de calidad de vida para los próximos 15 años.

La Política se estructura bajo tres elementos cuyo conjunto es la estrategia 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). Sus fundamentos conceptuales se encuentran en los 12 pilares empleados por el Foro Económico Mundial, incorporando adicionalmente dos pilares transversales: sostenibilidad social y sostenibilidad ambiental. Secuencialmente, los componentes temáticos de la Política son los presentados a continuación. Precisamente este producto de consultoría trata sobre el hilo conductor de dichos pilares transversales: La sostenibilidad.

PILARES DE LA COMPETITIVIDAD

Requerimientos básicos	Potenciadores de eficiencia	Factores de innovación y sofisticación
Instituciones	Calidad educativa y capacitación	Sofisticación de negocios
Infraestructura	Eficiencia en el mercado de bienes	Innovación
Entorno macroeconómico	Eficiencia en el mercado laboral	
Salud y educación	Eficiencia en el mercado financiero	
	Preparación tecnológica	
	Tamaño del mercado	

Sostenibilidad Social

Sostenibilidad ambiental

Pilares transversales

Los 11 clústeres priorizados por la Política Nacional de Competitividad de Guatemala¹



Las 11 prioridades en materia de competitividad para Guatemala



En esta Asesoría para el diseño de estrategia de desarrollo local en el marco del subsector eléctrico, es particularmente relevante la componente territorial de la Política Nacional de Competitividad. Esta componente territorial está enfocada en el sistema de ciudades intermedias indicada en la estrategia 11-11-9. Es decir, en el marco de la Política, prácticamente no es viable hablar de “desarrollo local” en Guatemala, sin asociar tal desarrollo con dicho sistema de ciudades.

Esta dicotomía urbano-rural, está expresada en el Plan Nacional de Desarrollo K’atún: nuestra Guatemala 2032; asumido en la Política Nacional de Competitividad. El sistema de ciudades intermedias es la expresión de la transición desde lo rural hacia lo urbano en Guatemala.

El sistema de ciudades intermedias se resume en el siguiente gráfico.

¹ Gráficos tomados de la Política Nacional de Competitividad

Sistema de ciudades intermedias – Política Nacional de Competitividad

CIUDAD TURÍSTICA ANTIGUA

Antigua Guatemala
Jocotenango
Pastores
Santa María de Jesús
Ciudad Vieja
San Miguel Dueñas
Alotenango
San Antonio Aguas Calientes
Santa Catarina Barahona

CIUDAD PORTUARIA SAN JOSÉ

Escuintla
Santa Lucía Cotzumalguapa
Masagua
La Gomera
San José
Iztapa

CIUDAD DE LOS ALTOS

San Cristóbal Totonicapán
Quetzaltenango
Salcajá
Olintepeque
San Juan Ostuncalco
San Mateo
Almolonga
Cantel
La Esperanza

CIUDAD HUEHUETENANGO

Huehuetenango
Chiantla

CIUDAD LAS VERAPACES

Cobán
Santa Cruz Verapaz
San Cristóbal Verapaz
San Pedro Carchá
San Juan Chamelco

CIUDAD DE PETÉN

Flores
San Benito

CIUDAD DE ORIENTE

Zacapa
Estandzuela
Rio Hondo
Ticulán
Chiquimula

CIUDAD PORTUARIA PUERTO BARRIOS

Puerto Barrios
Livingston
Morales

CIUDAD DE GUATEMÁGICA

Retalhuleu
San Sebastián
Santa Cruz Muluá
San Martín Zapotitlán
San Felipe
Champerico
El Asintal
Mazatenango
Coatepeque

Esta Asesoría ha generado cinco productos (incluyendo este). Esta es la serie de seis productos (Cuadro 1.1):

Cuadro 1.1 Resumen de Productos de la Asesoría

Producto	Contenido
1	Cronograma y Base conceptual para el planteamiento de líneas estratégicas para la sostenibilidad del subsector eléctrico.
2	Base Metodológica para el planteamiento de líneas estratégicas para la sostenibilidad del subsector eléctrico.
3	Borrador preliminar de propuesta de los lineamientos estratégicos para la sostenibilidad del subsector eléctrico.
4	Borrador con comentarios y observaciones integradas de propuesta de los lineamientos estratégicos para la sostenibilidad del subsector eléctrico.
5	Propuesta con base a la estrategia de la Política Nacional de Competitividad para aplicar los lineamientos de estratégicos para sostenibilidad del subsector eléctrico, que incluya un plan de acción para implementación.

Cuadro 1.1 Resumen de Productos de la Asesoría (continuación)

6	Propuesta final de los lineamientos estratégicos para la sostenibilidad del subsector eléctrico con base a la estrategia de la Política Nacional de Competitividad.
---	---

Este informe documenta el quinto producto de la asesoría:

Propuesta con base a la estrategia de la Política Nacional de Competitividad, referente a los 9 territorios para consolidarse como ciudades intermedias en Guatemala, en los cuales pueden ser aplicados los lineamientos estratégicos para la sostenibilidad del subsector eléctrico, que incluya un plan de acción para su implementación.

La Política Nacional de Competitividad cita el siguiente conjunto de características esenciales para las ciudades intermedias² indicadas en la Política misma. Estas características son citadas literalmente del texto de la política.

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, 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.

² PRONACOM (2018). Política Nacional de Competitividad 2018-2032.

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.

Resto de la página en blanco.

2. Propuesta de territorios piloto para implementar los lineamientos estratégicos para la sostenibilidad del subsector eléctrico en Guatemala.

Para fundamentar la propuesta de territorios piloto requerida en esta parte del producto de asesoría, se reúnen tres análisis:

- a) A cerca de las líneas estratégicas y las contradicciones de las cuales se derivaron. Esto es, conforme a la información recabada en el producto cuatro de esta Asesoría³.
- b) De la condición de sostenibilidad de las ciudades intermedias; recuperando los resultados obtenidos en el segundo producto de esta Asesoría⁴.
- c) Sobre los requerimientos en las ciudades intermedias para cumplir las características esenciales de las mismas, conforme a la Política Nacional de Competitividad (Ibid. Introducción).

2.1. Comentarios y observaciones sobre las contradicciones y sobre las líneas estratégicas

El producto anterior de esta Asesoría es un borrador de lineamientos estratégicos para la sostenibilidad del subsector eléctrico; que incluye una serie sistematizada de comentarios y observaciones a tal borrador.

Metodológicamente, el primer aporte para plantear las líneas estratégicas, fue el planteamiento y entendimiento de las contradicciones de la visión práctica. Estas son las seis contradicciones planteadas:

- i. Desbalance social, económico y ambiental en ciudades intermedias.
- ii. Inversión limitada en equipamientos de bienestar social, servicios de infraestructura y ambientales.
- iii. Insuficiente servicio de energía en áreas rurales y calidad del servicio eléctrico en centros poblados.
- iv. Falta diversificación de las fuentes de energía renovable e inversión en los servicios ambientales asociados.
- v. Sensibilización precaria sobre los valores y procesos temáticos de todas las fases de la provisión del servicio eléctrico.

³ Producto 4 de Asesoría: Borrador con comentarios y observaciones integradas de propuesta de los lineamientos estratégicos para la sostenibilidad del subsector eléctrico.

⁴ Producto 2 de Asesoría: Base Metodológica para el planteamiento de líneas estratégicas para la sostenibilidad del subsector eléctrico.

- vi. Limitado consumo limpio y eficiente de la energía, que limita los alcances de sostenibilidad del subsector eléctrico.

En el producto cuatro de esta asesoría se valoraron tales contradicciones. Esta valoración se resume en el siguiente gráfico (con nombres resumidos).



Es evidente que, luego de la consulta realizada en el producto cuatro; destaca la relevancia expresada de la *insuficiente servicio de energía en áreas rurales y calidad del servicio eléctrico en centros poblados*. Por otro lado, la consulta resultó en una valoración menor a la *falta de diversificación de las fuentes de energía renovable e inversión en los servicios ambientales asociados*. Las demás contradicciones parecen estar en similar valoración entre sí.

Por otro lado, también como parte del cuarto producto, fue conducido un análisis estructural sobre la interrelación de las líneas estratégicas. De este análisis resulta que:

- La gestión de servicios ambientales, la provisión de servicios de energía eléctrica en entornos rurales y el establecimiento de acuerdos para reducir la mitigación son clave para la sostenibilidad del subsector eléctrico.
- Dentro de dichas líneas estratégicas los acuerdos para mitigar la conflictividad ejercen la mayor influencia sobre los demás.
- La provisión del servicio de energía eléctrica depende mayoritariamente de los demás lineamientos.
- La estabilidad de costos/tarifas del servicio eléctrico es un lineamiento autónomo de los demás.
- La sensibilización sobre el valor de las acciones del subsector eléctrico es el lineamiento estratégico regulador respecto a los demás.

Asimismo, está la valoración de las mismas líneas estratégicas, derivada de la consulta realizada en el marco del mismo producto 4.

El siguiente gráfico resume dicha valoración de líneas estratégicas.



Esta evaluación muestra la relevancia que se da a la sensibilización sobre las oportunidades del acceso al servicio eléctrico. Las demás líneas estratégicas fueron calificadas en similar nivel.

2.2. Condición de sostenibilidad de las ciudades intermedias.

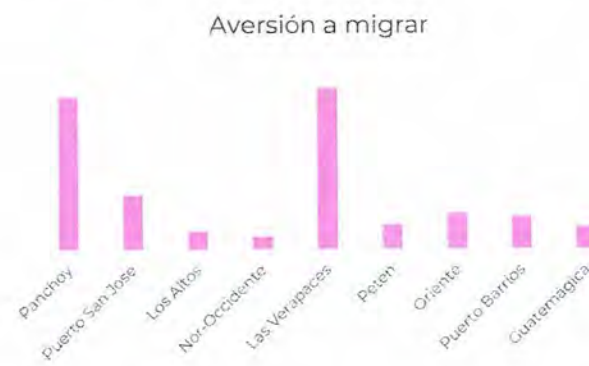
En el segundo producto de esta consultoría, se compilaron una serie de indicadores de la condición territorial de las ciudades intermedias que plantea la Política Nacional de competitividad. Fueron sistematizados indicadores de la condición territorial en general y además se compilaron indicadores que facilitan el entendimiento de la condición social, ambiental y económica de las ciudades intermedias.

Las siguientes gráficas, toman la información del segundo producto de esta Asesoría muestran la condición territorial general. Además, tomando la información disponible en el Anexo 2 del mismo producto 2 de esta Asesoría; se muestran de manera gráfica la calificación de los distintos indicadores individuales, en cada ciudad intermedia.

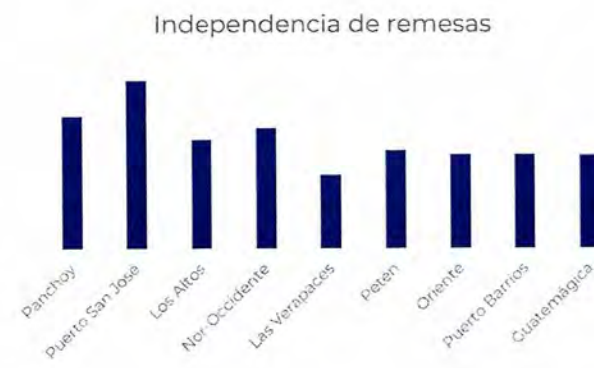
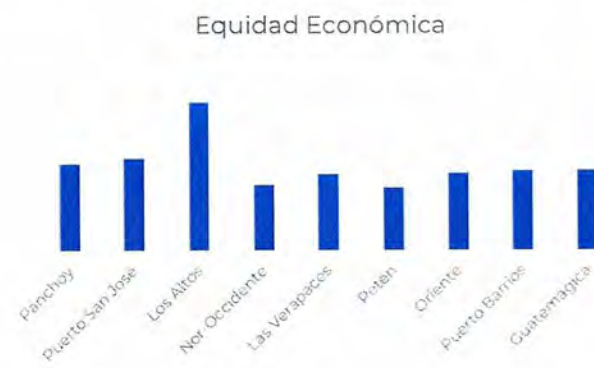
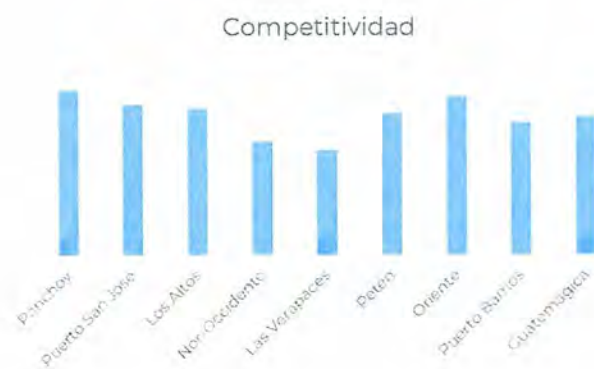
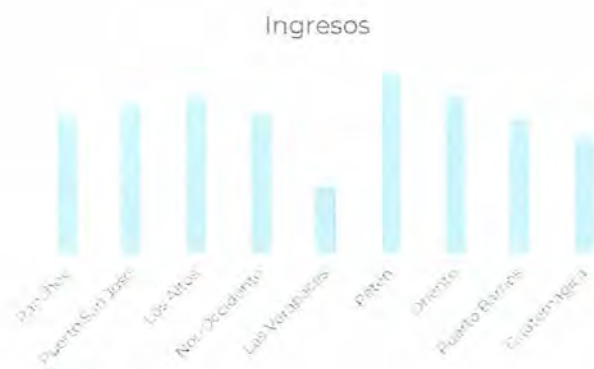
En este caso, para aplicar la información compilada a los intereses de este producto; he cambiado la narrativa derivada de los indicadores mismos. Esto es, de la siguiente manera:

La condición idónea de una ciudad intermedia reúne las siguientes características:

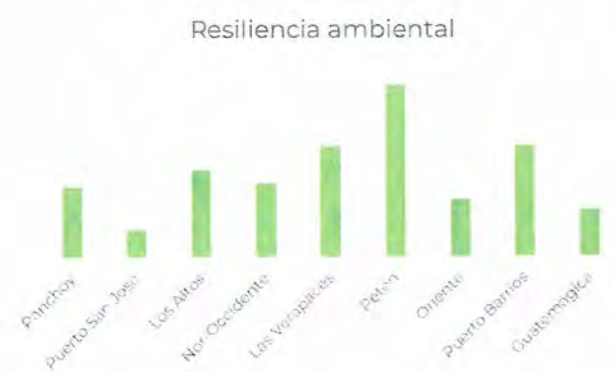
- | | |
|-------------------------|--------------------------------|
| i. Densamente poblado | ii. Con identidad cultural |
| iii. Urbanizado | v. Adversa a migrar |
| v. Desarrollo económico | vi. Ambientalmente responsable |
| vii. Bienestar social | |



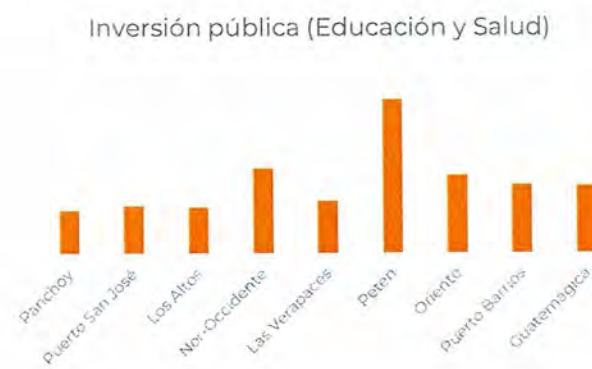
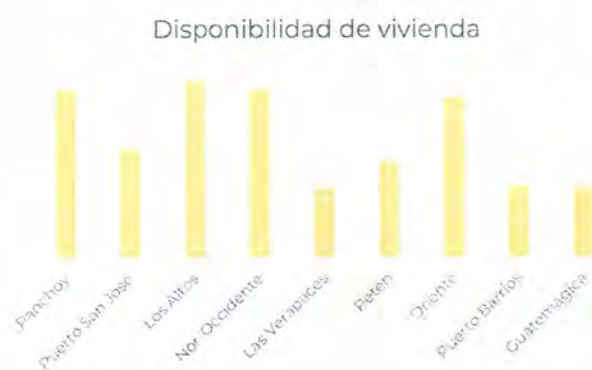
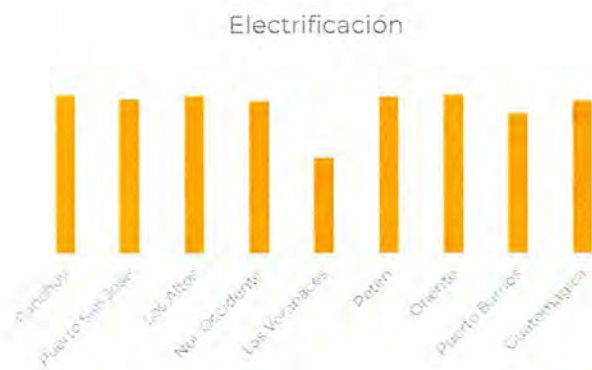
Comparación gráfica de cuatro indicadores de condición territorial de las ciudades intermedias en Guatemala. La escala de los gráficos es comparativa.



Comparación gráfica de los indicadores de potencial de desarrollo económico de las ciudades intermedias en Guatemala. La escala de los gráficos es comparativa.



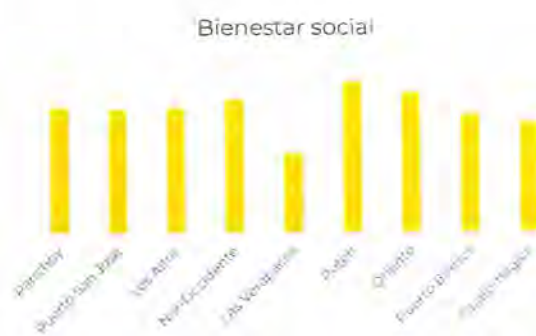
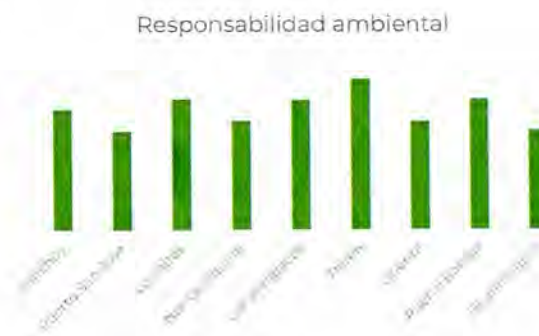
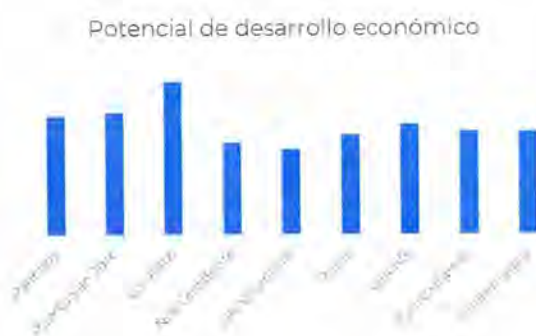
Comparación gráfica de los indicadores de responsabilidad ambiental de las ciudades intermedias en Guatemala. La escala de los gráficos es comparativa.



Comparación gráfica de los indicadores de bienestar social de las ciudades intermedias en Guatemala. La escala de los gráficos es comparativa.

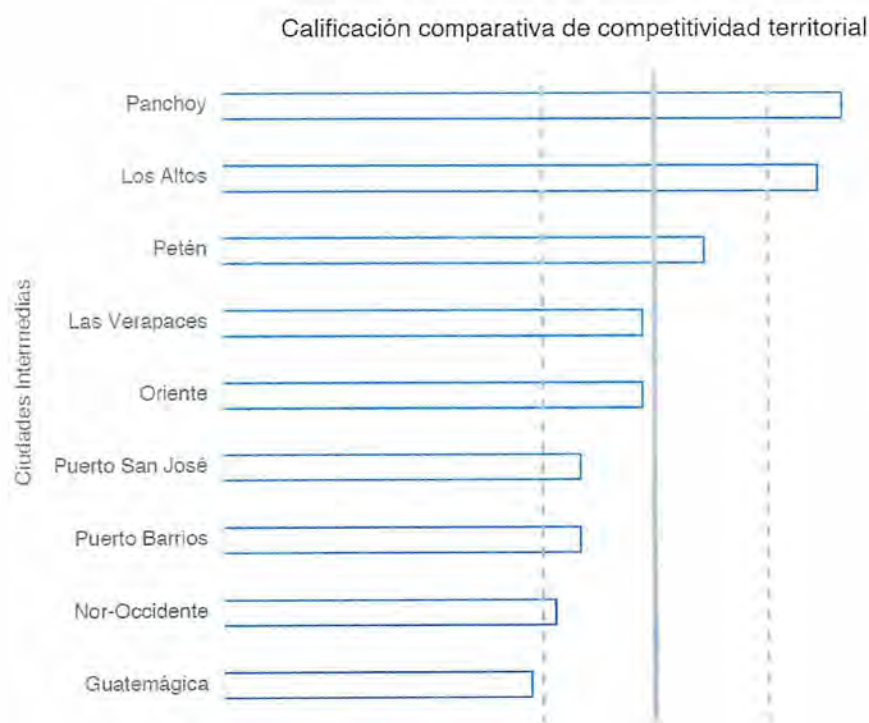
El promedio resultante de las condiciones de potencial de desarrollo económico, responsabilidad ambiental y bienestar social, se estima a partir del promedio de los indicadores correspondientes. Entonces, las ciudades intermedias se califican de la siguiente manera:

- El mayor potencial de desarrollo económico se da cuando la población percibe mayores ingresos, muestra mayor índice de competitividad local, tiene más equidad económica y es más independiente del flujo de remesas.
- Es ambientalmente responsable aquel que ejerce menos presión sobre el territorio, es ambientalmente resiliente, tiene menos degradación y cuenta con mayor cobertura de agua y saneamiento.
- La condición de bienestar social ocurre cuando se cuenta con servicios de electrificación, disponibilidad de vivienda, mayor inversión pública (en Educación y Salud) y hay menor desnutrición infantil.



Representación gráfica de la comparación de condiciones de ciudades intermedias: potencial de desarrollo económico (arriba izquierda), responsabilidad ambiental (arriba derecha) y bienestar social (abajo izquierda). La escala de los gráficos es comparativa.

La calificación de las condiciones territoriales (e.g. densidad de población, identidad cultural, urbanización y aversión a migrar) junto con la evaluación global de potencial de desarrollo económico, responsabilidad ambiental y bienestar social; se pueden integrar en una evaluación conjunta de las ciudades intermedias. El resultado se muestra en el siguiente gráfico.



Comparación de la evaluación – de todos los atributos territoriales – de las ciudades intermedias de la Política Nacional de Competitividad. Se indica el valor medio (línea gris) y los valores +/- de desviación estándar (líneas gris discontinuas).

2.3. Calificación territorial de las características esenciales para las ciudades intermedias.

Aprovechando la evaluación de las distintas condiciones territoriales, para los municipios que conforman las ciudades intermedias⁵, se confrontó tal calificación global con las características esenciales de las ciudades intermedias que dicta la Política Nacional de Competitividad (Ibid. Introducción). Es decir, evalué la relevancia-incidencia de cada atributo territorial; tomando como referencia la descripción de cada una de las características esenciales de las ciudades intermedias (e.g. Ordenada, resiliente, incluyente, sostenible y competitiva). Como resultado, obtuve los siguientes valores (en escala 1-10), resumidos en la gráfica presentada a continuación.

Densidad de población:	6.8	Identidad cultural:	8.4
Urbanización:	7.6	Aversión a migrar:	5.6
Potencial desarrollo económico:	8.0	Responsabilidad ambiental:	9.6
Bienestar social:	9.2		

⁵ La base de datos en la que se basa este análisis se presenta en el Anexo 2, del Producto 2 de esta Asesoría (Ibid.).



*Calificación de atributos territoriales. Cada valor es obtenido luego de evaluar la relevancia-incidencia de los atributos, en las cinco características esenciales de las ciudades intermedias.

2.4. Evaluación de territorios para implementar los lineamientos estratégicos para la sostenibilidad del subsector eléctrico.

Evidentemente los territorios en los que se propone la implementación de los lineamientos estratégicos son las ciudades intermedias. Entonces, para calificar las distintas ciudades, apliqué dos evaluaciones:

Primero, para evaluar la idoneidad de los atributos territoriales en la Política Nacional de Competitividad, apliqué la calificación comparativa de competitividad territorial y la valoración de los atributos territoriales. El resultado califica el valor de las distintas ciudades; según sus respectivas calificaciones generales de condición territorial y las características esenciales de las ciudades intermedias.



Evaluación de las distintas ciudades intermedias, en base a sus condiciones territoriales y las características esenciales de la Política Nacional de Competitividad. Se indica el peso de cada ciudad (%) en la evaluación.

Esta evaluación permite hacer una selección preliminar del grupo prioritario de ciudades intermedias, para aplicar los lineamientos estratégicos. Las cinco ciudades con mejor valoración son: Los Altos, Panchoy, Petén, Las Verapaces y Oriente.

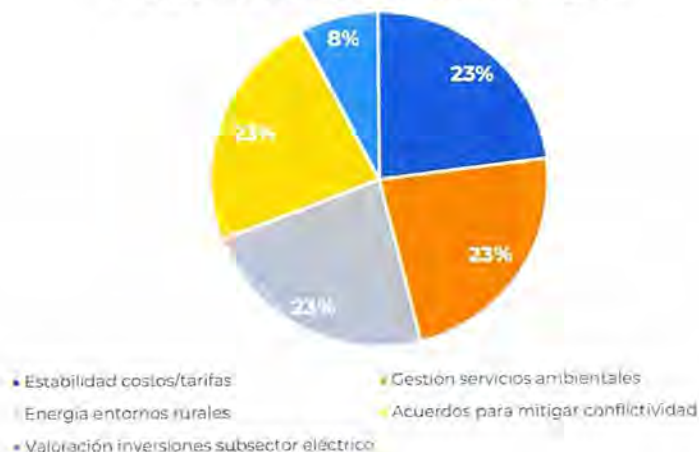
El segundo elemento es la valoración de las líneas estratégicas para la sostenibilidad del subsector eléctrico; considerando su aplicabilidad en la Política Nacional de Competitividad, sobre todo en la perspectiva de las características esenciales de las ciudades intermedias.

Estas líneas estratégicas son:

1. Estabilización de los costos/tarifas del servicio de energía.
2. Gestión de servicios ambientales para centros poblados y fuentes renovables de energía.
3. Fomento del acceso a energía en entornos rurales.
4. Acuerdos sostenibles para mitigar conflictos asociados a la industria eléctrica.
5. Sensibilización sobre las oportunidades del acceso al servicio eléctrico.

En otras palabras, esta evaluación muestra la correspondencia de las líneas estratégicas para la sostenibilidad del subsector eléctrico con las características esenciales de la Política y viceversa.

Preferencia de lineamientos estratégicos



Calificación de la preferencia temática de los lineamientos estratégicos para la sostenibilidad del subsector eléctrico. Se indican los pesos (%) de las calificaciones en ambos universos.

Incidencia en características esenciales



Calificación de la incidencia de los lineamientos estratégicos en las características esenciales de ciudades intermedias. Se indican los pesos (%) de las calificaciones en ambos universos.

Esta evaluación facilita de manera práctica, dos interpretaciones:

- i. Las líneas estratégicas para la sostenibilidad del subsector eléctrico, son válidas y aplicables en el entorno de las ciudades intermedias. Esto es, con excepción de la estrategia de sensibilización sobre las oportunidades del acceso al servicio eléctrico; la cual aparece con una valoración marginalmente menor al universo de lineamientos. Y,
- ii. La incidencia de cada una de las características esenciales de las ciudades intermedias, muestran un balance aplicado casi general con las líneas estratégicas para la sostenibilidad del subsector eléctrico.

Entonces, reiterando lo expuesto, en el siguiente capítulo se sustenta o cuestiona la aplicabilidad de las cinco líneas estratégicas para la sostenibilidad del subsector eléctrico en las cinco ciudades intermedias seleccionadas:

- a) Los Altos,
- b) Panchoy,
- c) Petén,
- d) Las Verapaces y
- e) Oriente.

Resto de la página en blanco.

3. Justificación de la necesidad de aplicación prioritaria de los territorios piloto.

A partir del análisis territorial presentado en el capítulo anterior, se derivan algunas consideraciones para justificar la necesidad de aplicación prioritaria de las líneas estratégicas para la sostenibilidad del subsector eléctrico. Estas líneas estratégicas son:

1. Estabilización de los costos/tarifas del servicio de energía.
2. Gestión de servicios ambientales para centros poblados y fuentes renovables de energía.
3. Fomento del acceso a energía en entornos rurales.
4. Acuerdos sostenibles para mitigar conflictos asociados a la industria eléctrica.
5. Sensibilización sobre las oportunidades del acceso al servicio eléctrico.

Entonces, al conocimiento temático y físico de las cinco ciudades intermedias seleccionados; en los siguientes cuadros se presentan los comentarios de justificación de las líneas estratégicos para cada ciudad.

Ciudad	1. Estabilización de los costos/tarifas del servicio de energía
Los Altos	f) El peso del municipio de Quetzaltenango, hace que el lastre financiero de la deuda de la empresa eléctrica municipal dificulte la estabilidad previsible de la tarifa. g) La ciudad de los Altos atraería inversiones notables de lograr materializar esta línea estratégica. h) Con la recuperación de la cartera financiera de la empresa eléctrica municipal, Quetzaltenango podría buscar la provisión del servicio de energía al resto de municipios de su entorno (parte de esta ciudad intermedia).
Panchoy	i) La Empresa Eléctrica de Guatemala (EEGSA) es una empresa distribuidora sólida y atiende a esta ciudad intermedia. j) Contar con contratos de energía de base sería un medio viable para materializar esta línea estratégica. k) La inversión en nuevas industrias en esta ciudad intermedia se vería favorecida si esta línea estratégica se hace realidad.
Petén	l) La provisión de energía es estable para el área urbana de esta ciudad; que es donde habita la mayoría de la población y demanda más del servicio. m) La atención eficiente de la demanda facilitará el crecimiento de la demanda; por lo que inversiones en transformación y transporte serán oportunas para asegurar la provisión. n) La ciudad turística Petén atraería inversiones industriales de lograr materializar esta línea estratégica.

Ciudad	1. Estabilización de los costos/tarifas del servicio de energía (continuación)
Las Verapaces	o) Esta ciudad intermedia es la que cuenta con mayores índices de ruralidad, sin provisión del servicio de energía.. p) En esta misma ciudad hay una notable generación de energía renovable.
Oriente	q) Esta ciudad cuenta con notable desarrollo industrial. r) Esta ciudad atraería importantes inversiones al contar con tarifas estables. s) La condición de la empresa eléctrica municipal de Gualán (contigua a esta la ciudad intermedia) y la de la empresa eléctrica municipal de Zacapa son esenciales para la implementación de esta línea estratégica.

Ciudad	2. Gestión ambiental para centros poblados y fuentes renovables de energía
Los Altos	t) La gestión ambiental en la ciudad intermedia tendrá incidencia en fuentes renovables aguas abajo de la cuenca y en eficiencia energética en el lugar. u) Promover fuentes de energía alternas al uso de leña.
Panchoy	v) La gestión ambiental en la ciudad intermedia tendrá incidencia en fuentes renovables aguas abajo de la cuenca y en eficiencia energética en el lugar. w) Promover fuentes de energía alternas al uso de leña.
Petén	x) Promover fuentes de energía alternas al uso de leña. y) Esta ciudad intermedia no cuenta con fuentes renovables.
Las Verapaces	z) Promover fuentes de energía alternas al uso de leña. aa) La gestión ambiental en la ciudad intermedia tendrá incidencia en fuentes renovables aguas abajo de la cuenca y en eficiencia energética en el lugar.
Oriente	bb) Promover fuentes de energía alternas al uso de leña. cc) La gestión ambiental en la ciudad intermedia tendrá incidencia en eficiencia energética en el lugar.

Ciudad	3. Fomento del acceso a energía en entornos rurales
Los Altos	dd) Esta ciudad intermedia cuenta con cobertura casi total de electrificación. Su beneficio en esta línea estratégica es indirecto.
Panchoy	ee) Esta ciudad intermedia es la que cuenta con cobertura casi total de electrificación. Su beneficio en esta línea estratégica es indirecto.

Ciudad	3. Fomento del acceso a energía en entornos rurales (continuación)
Petén	gg) Esta ciudad intermedia cuenta con cobertura casi total de electrificación. Su beneficio en esta línea estratégica es indirecto.
Las Verapaces	hh) En esta ciudad intermedia se cuenta con los más altos índices de falta de electrificación en entornos rurales. ii) El efecto de implementar esta línea estratégica deriva en diversos aspectos de la sostenibilidad del subsector eléctrico.
Oriente	jj) Esta ciudad intermedia es la que cuenta con cobertura casi total de electrificación. Su beneficio en esta línea estratégica es indirecto.

Ciudad	4. Acuerdos sostenibles para mitigar conflictos asociados a la industria eléctrica
Los Altos	kk) Esta ciudad intermedia genera influencia de opinión a nivel nacional. Puede ser la sede de los acuerdos. ll) La conflictividad in situ también ha estado asociada a la temática de alumbrado público.
Panchoy	mm) Esta ciudad intermedia genera influencia de opinión a nivel nacional. Puede ser la sede de los acuerdos. nn) Entorno a esta ciudad se han generado conflictos asociados al transporte del energía.
Petén	oo) Esta ciudad intermedia genera influencia en la gestión ambiental a nivel nacional. Puede ser la sede de acuerdos. pp) La conflictividad in situ también ha estado asociada a la temática de alumbrado público.
Las Verapaces	qq) Entorno a esta ciudad se han generado conflictos asociados a la industria eléctrica; particularmente a la construcción de proyectos y actos delictivos de robo de energía. rr) La resolución de conflictos entorno a esta ciudad intermedia tendrá incidencia a nivel nacional.
Oriente	ss) Entorno a esta ciudad han surgido conflictos asociados al robo de energía. tt) La conflictividad in situ también ha estado asociada a la temática de alumbrado público.

Ciudad	5. Sensibilización sobre las oportunidades del acceso al servicio eléctrico
Los Altos	uu) La implementación de esta línea estratégica tendrá incidencia a nivel nacional; particularmente en las ciudades intermedias generará un efecto de influencia.
Panchoy	
Petén	

Ciudad	5. Sensibilización sobre las oportunidades del acceso al servicio eléctrico (continuación)
Las Verapaces	w) La implementación de esta línea estratégica tendrá incidencia a nivel nacional; particularmente en las ciudades intermedias generará un efecto de influencia.
Oriente	

En resumen, la justificación de la necesidad de aplicación prioritaria en los territorios piloto; se puede formular en las siguientes líneas:

- a) Liderazgo de las ciudades. Lo cual resulta inevitable y además necesario; pues el desarrollo de ciudades intermedias es un fenómeno de empuje económico dinámico y creciente. Este mismo argumento se planteó en las justificaciones planteadas en el anterior producto de esta Asesoría⁶.
- b) Fomento de acuerdos sostenibles y reducción de efectos delictivos. Similarmente, en el producto 4 de esta Asesoría⁶, fue argumentado que la resolución de conflictividad es relevante para la implementación exitosa de las líneas estratégicas. Tanto por el impacto en la certeza de inversiones como en la asociación de las mismas líneas estratégicas con la gobernabilidad en el territorio.
- c) Oportunidad de desarrollo. La ramificación del subsector eléctrico en la base del desarrollo, se evidencia en mayor escala a nivel territorial local; razón por la cual la implementación en las ciudades intermedias resulta en una evidente oportunidad de desarrollo sostenible en esta entorno territorial.
- d) Fomento a inversiones. Tal como ha sido argumentado reiteradamente, la certeza de mercado y servicios eléctricos son vitales para la sostenibilidad del subsector eléctrico. Lo cual está evidenciado además en la asociación de las líneas estratégicas con la Política Nacional de Competitividad 2018-2032.

Resto de la página en blanco.

⁶ Producto 4 de Asesoría (Ibid.).

4. Planteamiento de Plan de Acción y Abordaje.

Cada una de las líneas estratégicas para la sostenibilidad del subsector eléctrico han sido planteadas, argumentadas y justificadas ampliamente. La materialización de sus beneficios depende de la ejecución de acciones tácticas. Estas acciones son planteadas a continuación. Separando las mismas conforme a cada línea estratégica.

Línea estratégica 1. Estabilidad de costos/tarifas del servicio eléctrico. Para el efecto, en primer lugar, es necesario que se cuente con una producción de energía de base⁷, con lo cual se puede apoyar a la estabilización de costos. Asimismo, es importante que la infraestructura de transporte se encuentre en las mejores condiciones; garantizando así la provisión de la energía disponible. De igual manera, es necesario resolver el proceso de hacer transparente las tarifas de alumbrado público en Guatemala y particularmente en las ciudades intermedias.



Acciones sugeridas para el abordaje de la línea estratégica 1.

Línea estratégica 2. Gestión de servicios ambientales para centros poblados y para fuentes renovables de energía. Esta es una línea estratégica que requiere de una participación y sobre todo involucramiento a todo nivel (sectorial y de estratificación socio-económica. Contar con una línea base de las con el referente de gestión ambiental; con lo cual los avances podrán evidenciarse. Los procesos participativos son muy importantes; por lo que deberán ser organizadas mesas de trabajo conjunto para establecer metas y diseñar procesos de monitoreo de los alcances propuestos.

Resto de la página en blanco.

⁷ Energía de base es aquella que depende de una fuente constante. Usualmente esta también mantiene sus costos de producción estables.



Línea estratégica 3. Fomento del acceso a energía en entornos rurales y calidad de servicio para centros poblados. A este respecto, debe implementarse un programa sistémico y sostenido de electrificación rural; el cual deberá contar con los recursos financieros necesarios para su implementación. Estos ramales de electrificación rural deben ser soportados por la infraestructura de transporte y distribución de energía para garantizar el servicio eléctrico de calidad; tanto para entornos rurales como en centros poblados.

Dado que el proceso de electrificación rural es complejo de ejecutar, se sugiere que sean implementados sistemas aislados de energía; con la vocación de establecer comunidades con provisión autónoma del servicio de energía. Esta autonomía de operación es un tema de especial relevancia. Por ende, se recomienda que sea considerado el establecimiento de cooperativas de energía y de la vinculación de la generación de energía a cadenas productivas de valor.



Línea estratégica 4. Acuerdos sostenibles para mitigar los conflictos asociados a la industria eléctrica. Como primer paso en la implementación de esta línea estratégica; es recomendable contar con una línea base de la ubicación de aquellos lugares donde existe sensibilidad social sobre la temática. Mientras más completo y transparente sea este mapeo; mejor será el proceso de mediación pública correspondiente a este esfuerzo. Finalmente, pero nunca de último se recomienda establecer los esfuerzos multisectoriales para implementar el reglamento del Convenio sobre pueblos indígenas y tribales en países independientes de la Organización Internacional del Trabajo; conocido como el Convenio 169 de la OIT o C169.



Acciones sugeridas para el abordaje de la línea estratégica 4.

Línea estratégica 5. Sensibilización sobre las oportunidades del acceso al servicio eléctrico. Esta es una línea estratégica cuya ejecución es de apoyo transversal a todas las otras líneas estratégicas. Para su implementación deberán diseñarse estrategias de comunicación para los grupos vulnerables a desinformación; así como materiales mediados didácticamente para los distintos grupos temáticos objeto de la estrategia. De igual manera, deberán mediarse procesos de comunicación estratégica donde sean evidentes las acciones gana-gana de sostenibilidad de la industria eléctrica.



Acciones sugeridas para el abordaje de la línea estratégica 5.

5. Conclusiones y recomendaciones

En el transcurso de esta producto de consultoría, se han abordado tres temas de referencia:

- i. El análisis sobre la pertinencia de implementación de las líneas estratégicas para la sostenibilidad del subsector eléctrico en las ciudades intermedias; el cual ha resultado en la escogencia de cinco entornos territoriales o ciudades intermedias conforme a la Política Nacional de Competitividad. Estos son: Los Altos, Panchoy, Petén, Las Verapaces y Oriente.
- ii. Contando con tal escogencia de ciudades, el segundo tema es la justificación respectiva y el análisis de condiciones de las distintas ciudades a la luz de las líneas estratégicas planteadas. Este planteamiento de justificaciones se resume en:
 - Liderazgo de las ciudades, por medio de lo cual ejercen influencia territorial en su entorno inmediato y en la región a su alrededor.
 - Fomento de acuerdos sostenibles y reducción de efectos delictivos; para fortalecer la viabilidad de las mismas líneas estratégicas.
 - Oportunidad de desarrollo, lo que se logra con la sostenibilidad del subsector eléctrico y con los beneficios derivados de la provisión del servicio eléctrico mismo.
 - Fomento a inversiones atraídas por un subsector eléctrico sostenible y por las condiciones entorno a la sostenibilidad misma (desarrollo económico, responsabilidad ambiental y bienestar social).
- iii. La tercer temática es la propuesta de acciones tácticas para materializar las líneas estratégicas mismas. En tal sentido, se proponen tales acciones; organizándolas en el marco de las líneas estratégicas mismas. Estas acciones son el fundamento del paso de estrategia a la ejecución.

Derivado de lo anterior, se pueden plantear las siguientes cuatro conclusiones generales.

- a) Los distintos procesos de implementación y gestión estratégica tienen que ser mediados intersectorialmente. Si bien la industria eléctrica es el indiscutible líder de cada fase del mercado eléctrico (i.e. generación, transporte y distribución del servicio); existen otros actores sectoriales interesados en la implementación estratégica. La participación conjunta intersectorial es esencial para el efecto.
- b) Las ciudades intermedias seleccionadas han sido calificadas en base a un proceso de análisis estadístico. Este análisis es meramente numérico, pero

se han planteado algunas condiciones particulares; las cuales se han presentado desde una perspectiva cualitativa del conocimiento territorial. La validación de la selección y/o de las justificaciones cualitativas deben ser cuestionadas en procesos de discusión técnica; previo a la gestión de su implementación.

- c) Las acciones tácticas recomendadas son propuestas fundamentadas en la base técnica de las distintas líneas estratégicas. Su viabilidad en una u otra ciudad intermedia también se ha pesado en la base de la condición de una ciudad intermedia u otra. Pero esta condición es en parte la imagen de los datos de caracterización territorial y la percepción de esta Asesoría. Quizás el mejor foro de discusión sobre la implementación de estas acciones será en las mesas de competitividad de las ciudades intermedias mismas.
- d) En directa asociación con el siguiente producto de esta Asesoría, la propuesta final de lineamientos estratégicos incluirá insumos de actores técnicos. Además, el proceso de esta asesoría y sus conclusiones serán compartidos con equipos temáticos del PRONACOM. Se espera esclarecer los cambios pertinentes y explorar la viabilidad de los lineamientos mismos; a partir de tal proceso de consulta.

Final del documento.

6. Anexos

Este producto no cuenta con anexos.

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTO

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

Servicios profesionales para la edición de documentos, revisión del contenido y elaboración de guías sectoriales.

Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizó: Evelyn Lisseth Córdova López

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-108-004-189-2023**.

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: Q. 22,000.00

Se adjunta:

PRODUCTO NO.5 "Infografía de Alimentos para Animales".

El contenido de la infografía es:

- Panorama General de Guatemala
- Descripción del Sector a Nivel Nacional e Internacional
- Panorama de la Industria del Sector a nivel nacional
- Comercio Exterior
- Inversión Nacional y Extranjera
- Cadena de Valor
- Políticas y Normativa
- Logística

Además de otros apartados que se incluyeron adicionales de acuerdo al contenido de la Guía Sectorial de Alimentos para Animales.

Impreso en: 11 hojas
Cantidad en hojas

Si
Indicar si se adjunta en CD

Fecha de entrega del producto: 07 de agosto del 2023

Aprobación del Producto:

Firma y sello:


Licda. Marcia Priscila Oropin Segura
Director Ejecutivo en funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

pk

**PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD
MINISTERIO DE ECONOMÍA**

Para: Priscila Oropin
Directora Ejecutiva en funciones
Programa Nacional de Competitividad

De: Evelyn Lisseth Córdova López

Asesoría: Consultoría para la edición de documentos, revisión del contenido y elaboración de guías sectoriales

Asunto: Producto 5: "Infografía de Alimentos para Animales".

Fecha: Guatemala, 07 de agosto de 2023

(f)

EVELYN LISSETH CÓRDOVA LÓPEZ
ARQUITECTA
Colegiada 1,900

Consultor

Lidia Marcia Priscila Oropin Segura
Director Ejecutivo en funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

PRODUCTO NO. 5

Servicios profesionales para la edición de documentos, revisión del contenido y elaboración de guías sectoriales.

Contrato de servicios profesionales
PNC-108-004-189-2023

Consultora: Evelyn Córdova
Agosto 2023

Contenido

Resumen ejecutivo.....	3
Introducción	4
Objetivo	4
Recomendaciones para la elaboración de las infografías.....	4
La industria de alimentos para animales en Guatemala	5
Panorama general de Guatemala	5
Descripción del Sector a Nivel Nacional e Internacional	5
Panorama nacional de la industria	6
Comercio Exterior	7
Inversión Nacional y Extranjera	7
Cadena de valor.....	9
Políticas públicas y normativas	10
Logística	11

Introducción

Las Guías Sectoriales para atracción de inversión son un esfuerzo institucional del Ministerio de Economía a través del Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM) que en la visión establecida en la Política Nacional de Competitividad 2018-2032, busca mejorar la calidad de vida, aumentar la calificación del capital humano y generar mayores oportunidades de desarrollo para los guatemaltecos, procurando integrar al país de forma competitiva a un contexto económico global.

En la priorización de sectores económicos con potencial de crecimiento y generación de empleo Pronacom, seleccionó Vestuario y textiles, Economía digital y Alimentos para animales, para la elaboración de las nuevas guías sectoriales, para lo cual se contó con el apoyo de un equipo de consultores con experiencia en cada uno de estos sectores, además de la colaboración de unidades del Ministerio de Economía como lo es la DAE, DACE y PRONACOM directamente, que sumaron insumos para consolidar los documentos finales de las Guías Sectoriales.

Además de los documentos de las guías sectoriales PRONACOM realizará una la infografía que presente de forma gráfica la información de cada sector. En este documento se presenta el contenido para diseñar la infografía para la industria de Alimentos procesados para animales.

Objetivo¹

Revisar el contenido, la estructura e información consignada en las guías sectoriales entregadas por PRONACOM, de los subsectores: Lácteos, Hortalizas y Legumbres, Construcción y BPO's. Con la finalidad de sugerir y brindar insumos de apoyo para el fortalecimiento de su estructura y contenido. Coordinar la elaboración de 3 guías sectoriales: Vestuario y textiles, Economía digital y Alimentos para animales.

Recomendaciones para la elaboración de las infografías.

1. Presentar la información en las infografías de forma muy gráfica procurando que la lectura sea muy fluida y puntual para los inversionistas.
2. Considerar la traducción a inglés de ambas infografías e idealmente también a mandarín y coreano, al menos en el caso de la infografía de vestuario y textiles, por el público meta al que se dirige, hay muchos potenciales inversionistas de países asiáticos, para lo cual se podría solicitar el apoyo a embajadas o al Ministerio de Relaciones Exteriores.
3. Incluir las fuentes del contenido en un apartado de la infografía que no cobre protagonismo, pero proporcione el respaldo necesario a la información presentada.
4. Incluir los códigos QR o links a las guías sectoriales completas y cualquier otra información de interés para el inversionista como el proceso de inversión en Guatemala.

A continuación, se presenta el contenido propuesto para la infografía sectorial de Alimentos procesados para animales.

¹ De acuerdo a TDR's para esta consultoría.

La industria de alimentos para animales en Guatemala

Panorama general de Guatemala

Datos Macroeconómicos

- Crecimiento Económico Real 2021/2022²: 4.1%
- Población 2022²: 17,357,886
- PIB Nominal 2022³: US\$ 94,689.7 millones
- PIB per cápita 2022⁴⁵ US\$ 5,456.0
- Exportación 2022⁴⁵: US\$ 15,684.3 millones
- Importación 2022⁴⁵: US\$ 32,121.8 millones
- 20.01 Mil millones de reservas internacionales, la más grandes de Centroamérica⁴⁵ (a diciembre 2022)
- 83.2 mil millones, el país de Centroamérica con mayor gasto de consumo final de los hogares⁴⁵.
- 29.3% El nivel más bajo de deuda soberana en Centroamérica del PIB (diciembre 2022)⁴.
- Tipo de cambio estable Q 7.75 = US\$ 1.00⁴⁵

Calificación Riesgo País⁵



Calificación Riesgo País. Consejo Monetario Centroamericano, 2023.

- Reconocida estabilidad macroeconómica
- Prudente manejo fiscal y monetario
- Fuerte Liquidez
- Mejora en la recaudación fiscal

Descripción del Sector a Nivel Nacional e Internacional

A nivel nacional

- Guatemala cuenta con cadenas de producción pecuaria en aves, cerdos, ganado e hidrobiológicos, esta industria es relevante en el desarrollo de las cadenas de valor pecuarias en el país.
- Actualmente se produce harinas, pellets y alimento extruido para producción nacional y exportación al mercado centroamericano principalmente.
- En el sector se incluye el segmento de mascotas, destacando alimentación de perros y gatos.

² Instituto Nacional de Estadística.

³ Banco de Guatemala.

⁴ Ministerio de Finanzas Públicas.

⁵ Consejo Monetario Centroamericano.

- Durante los últimos tres años, se ha observado un aumento significativo en las exportaciones e importaciones de Guatemala al mundo, esto brinda un panorama positivo para el crecimiento del sector.

Crecimiento Interanual de Guatemala al Mundo		
Año	Exportaciones	Importaciones
2020	17.3%	18.3%
2021	19.3%	34.4%
2022	34.5%	19.6%

Dirección de Política y Análisis Económico con datos del Banco de Guatemala.

A nivel internacional:

- La producción mundial de alimentos para animales aumentó un 2.3% en 2021, alcanzando los 1,207 mil millones de toneladas⁶.
- El aumento fue de 0.5% en América Latina, 5.7% en Asia-Pacífico y 1.9% en América del Norte.
- América Latina registró un aumento en la producción de alimentos para pollos de engorde (5%), mascotas (7.7%) y acuicultura (8.9%) durante el 2020⁷.
- Se prevé que la producción agrícola y pesquera de la región de América Latina y el Caribe aumentará 14% durante los próximos 10 años⁷.
- Los principales países productores de alimentos para animales en el mundo (2021) son China con 261.424 millones de toneladas métricas (MTM), Estados Unidos 231.538 MTM, Brasil 80,094 MTM, India 44.059 MTM y México con 38.857 MTM.
- En 2021 la industria de alimentos procesados para animales reportó exportaciones a nivel mundial por US\$40,710.8 millones, con un crecimiento interanual de 17.6%⁸.
- Los principales países compradores a nivel mundial de alimentos preparados para animales son: Alemania (7.3%), Estados Unidos (6.2%), Francia (4.3%), Países Bajos (4.3%) y Bélgica (4.0%).
- En 2021 Centroamérica exportó US\$292.2 millones e importó US\$647.4. Los principales exportadores: Guatemala (US\$ 116.2 millones) y Honduras (US\$ 59.7 millones) y Costa Rica (US\$ 54.9 millones). Los principales importadores: Panamá (133.6 millones US\$) y Guatemala (127.7 millones US\$).
- Según Euromonitor International, el valor de la producción mundial de alimentos preparados para animales (incluyendo Comida para Mascotas y Alimentos para Animales) alcanzó un valor de US\$586.5 mil millones en 2021, teniendo un crecimiento interanual de 14.8%.

Panorama nacional de la industria

- Las perspectivas de desarrollo del mercado se vinculan con el incremento de la demanda del consumo de productos de origen animal.
- La producción nacional ha mantenido un comportamiento al alza en los últimos siete años, con una tasa de crecimiento anual compuesta de 3.72% entre 2014 y 2019⁹.
- En 2019 el PIB del sector fue de GTQ7,461.7 millones (956.63 US\$ millones aproximadamente¹⁰), aumentando a GTQ7,769.5 millones con una tasa de crecimiento interanual de 4.1%.

⁶ Informe de Alltech, 2022, Perspectivas del sector agroalimentario.

⁷ OCDE-FAO, 2020. Perspectivas Agrícolas 2020-2029. Consultado en: <https://www.fao.org/3/ca8861es/ca8861es.pdf>

⁸ DAE con datos de Trademap, 2023.

⁹ (DAE con datos del Banco de Guatemala)

¹⁰ Tipo de cambio GTQ 7.8 = US\$ 1

- En 2021 la producción de concentrado animal en Guatemala fue de 26,734,696 quintales, el 62.3% de alimento concentrado para aves (aves postura y engorde), 11.57% ganado porcino, 9% ganado bovino (leche y engorde) y el 17% restante a las demás cadenas productivas que incluyen mascotas y otras¹¹.
- Según el (MAGA, 2020), para el 2020 el 60% de la proteína animal que se consume en Guatemala es avícola. Se produce más de 227 millones de pollos al año.
- Para el año 2022 existen en Guatemala 3,500,000 de perros, los cuales son identificados como mascotas.¹²

Comercio Exterior

- En el año 2022 las exportaciones de Guatemala al mundo del sector de alimentos preparados para animales ascendieron a US\$155.8 millones con un crecimiento del 34.5% en comparación al año anterior.
- Las importaciones fueron por US\$152.7 millones con un crecimiento de 19.6%, logrando para el 2022 una balanza comercial ligeramente positiva para el sector.
- Los principales países compradores en el 2022 son países centroamericanos, los que en sumatoria representan un 68.2%.
- Los países que son parte de la Unión Aduanera Profunda¹³ representan un 49.4% de la exportación del país, Honduras 30.2% y El Salvador 19.2%¹⁴.
- Las principales importaciones de Alimentos para animales en Guatemala provienen de México (26.1%), Estados Unidos (17.2%) y El Salvador (16.9%).

Inversión Nacional y Extranjera

- En los últimos 10 años se invirtieron 8,041.25 millones de dólares¹⁵ en nuevas instalaciones y expansiones en plantas de producción, centros logísticos y de distribución.
- Algunas inversiones del sector:
 - 2017: Cargill adquiere Diamond V, empresa especializada en nutrición animal. Esta adquisición se suma a la de Delacon, líder mundial en aditivos fitogenéticos naturales¹⁶.
 - 2018: ADM compra la cadena francesa Neovia de alimentación animal por 1,750,000 millones de dólares¹⁷.
 - 2020: DSM adquiere Erber Group, empresa especializada en nutrición y salud animal¹⁸ y Adisseo compra a Framelco, empresa especializada en aditivos para alimentación animal¹⁹.
 - Merck Animal Health, conocida como MSD Animal Health, adquiere a PrognostiX Poultry Limited d/b/a Poultry Sense Ltd, empresa especializada en el desarrollo de soluciones tecnológicas para evaluar la salud y nutrición animal.
- Para Latinoamérica destacan importantes inversiones, algunas de ellas: de México (86.72 millones US\$), Ecuador (69.51 millones US\$), Brasil (10.72 millones US\$) y Chile (9.50 millones US\$)²⁰.
- En Guatemala:

¹¹ Encuesta Agropecuaria realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas, incorpora en el capítulo IV información sobre concentrados para alimento animal con información proporcionada por establecimientos productores de concentrados para alimento animal

¹² <https://dca.gob.gt/noticias-guatemala-diario-centro-america/salud-proyecta-vacunar-a-3-5-millones-de-mascotas/>

¹³ Guatemala y Honduras.

¹⁴ DAE, Análisis Económico sobre Alimentación Animal con datos del Banco de Guatemala, 2023

¹⁵ ORBIS, 2023

¹⁶ <https://avinews.com/cargill-anuncia-la-adquisicion-diamond-v/>

¹⁷ <https://www.reuters.com/article/alimentos-adm-neovia-idLTAKBN1JS1W4-OU5LB>

¹⁸ <https://allextruded.com/entrada/dsm-incorpora-negocios-especializados-en-nutricion-y-salud-animal-con-la-adquisicion-de-erber-group-22496>

¹⁹ <https://www.adisseo.com/wp-content/uploads/2020/09/2020-09-04-adisseo-press-release-framelco-acquisition-20200803-final-es.pdf>

²⁰ Orbis 2023.

- Corporación Multinversiones (CMI) incrementó la capacidad instalada para la producción de alimentos para animales en 2016, con una inversión de US\$9.5 millones para una nueva planta de Aliansa en el departamento de Escuintla.
- En 2019 Areca invierte en la expansión de sus operaciones con una nueva planta que le permitió el aumento de más del 50% en su volumen de producción, con eso busca avanzar su expansión al resto de América Latina²¹.
- En 2022 Cargill anuncia una inversión de 160 millones y señala que la mayor parte será invertida en Guatemala en un período de 3 a 5 años, actualmente Cargill producen en Guatemala a través de la empresa Agribrands²².
- Oportunidades de inversión en el sector: producción en el segmento de dietas especializadas, materias primas, prestación de servicios de monitoreo y control de calidad, asesoría en nutrición y formulación de concentrados, laboratorios de análisis, logística y distribución. Centros de investigación y desarrollo (nuevos ingredientes, formulaciones, evaluación de tecnologías de procesamiento, pruebas de rendimiento animal, sostenibilidad).

Ventajas competitivas

- Guatemala posee **acuerdos comerciales** que simplifican tanto la importación de materias primas como la exportación de productos terminados.
- **Recursos naturales** para la producción agrícola, esenciales para la producción de materias primas para la alimentación animal, un ejemplo: los subproductos de la industria azucarera y la producción de palma africana como la melaza y el palmiste, entre otros.
- La **posición geográfica** de Guatemala le permite acceder a los mercados de Centroamérica, México y Norteamérica, lo que se traduce en **tiempos de transporte más reducidos y costos competitivos**.
- El país cuenta con **puertos marítimos** en la costa del Pacífico y en la del Atlántico.
- **Talento humano calificado**, con el desarrollo de la industria el país ha formado profesionales y técnicos especializados.
- **Tecnologías del procesamiento** en la elaboración de concentrados animales, en Guatemala se producen concentrados animales como harinas, peletizados y extruidos.
- **Laboratorios y Normas de Calidad** que ofrecen análisis físicoquímicos y microbiológicos para respaldar la calidad de los productos y los procesos de producción.
- **Marco regulatorio** que asegura la calidad de los alimentos fabricados y brindan garantías a los consumidores.

Ecosistema empresarial

Conformado por empresas importadoras, procesadoras, distribuidores, laboratorios y otros prestadores de servicios asociados, como el transporte y las certificaciones. El ecosistema es articulado por asociaciones y organizaciones empresariales. Algunos de los participantes:

- Empresas de procesamiento de concentrados: Aliansa, Areca, Comayma, Nutriansa, Agribrands, Cargill, Nutramix, Del Prado, Santa Ana, Poliagro, La Casona, Ponedoras y Derivados.
- Empresas que elaboran premezclas de vitaminas, sales minerales y aminoácidos: Premex, Trow Nutrition, Premezclas Latinoamericanas, Nutritec, DNA, Covesa, Disagro.

²¹ <https://republica.gt/economia/2019-9-12-13-38-19-areca-liderazgo-en-alimentos-balanceados-para-animales>

²² <https://www.prensalibre.com/economia/empresa-estadounidense-invertira-us160-millones-en-el-triangulo-norte-de-centroamerica-en-guatemala-le-interesa-un-area-productiva-en-particular/>

Tratados comerciales

Los tratados internacionales, en materia de comercio, de los cuales Guatemala es parte y tienen relación con la industria de alimentos para animales:

En libre comercio 0%

- Tratado General de Integración Económica Centroamericana
- Tratado de Libre Comercio, República Dominicana, Centroamérica, Estados Unidos de América;
- Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua;
- Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana;

Con preferencias o contingentes arancelarios

- Acuerdo por el que se establece una Asociación entre el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y Centroamérica
- Acuerdo por el que se Establece una Asociación entre Centroamérica, por un lado, y la Unión Europea y sus Estados Miembros, por el otro;
- Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras;²³
- Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile;
- Acuerdo de Alcance Parcial entre la República de Guatemala y la República de Cuba; y
- Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica entre el Gobierno de la República de Guatemala y el Gobierno de la República del Ecuador.

Certificaciones en la industria

Al sector no le aplican certificaciones obligatorias por ley. El Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 65.05.63:11 Productos utilizados en alimentación animal. Buenas prácticas de manufacturas, establece estándares de calidad a observar y permite la contratación de terceros para la verificación de cumplimiento, pero no obliga a dicha contratación ni a una certificación específica.

Cadena de valor

La industria de alimentos procesados y balanceados juega un papel crucial en la cadena de producción de proteína animal, es un enlace intermedio entre el sector agrícola y la industria pecuaria.



Fuente: Guía de Alimentos procesados para animales. Pronacom, 2023.

²³ El tratado entre Centroamérica y Colombia es el único que establece un contingente arancelario con un volumen inicial 1200 toneladas métricas y con un incremento anual de 2%. Para 2023, el volumen del contingente es 1512 toneladas.

Los cereales mayormente utilizados son el maíz, soya, derivados del trigo (afrecho), DDGs, aceites vegetales, entre otros. Los alimentos balanceados son fundamentales para manejar una alimentación de precisión en la producción pecuaria con formulaciones específicas para cada especie animal, lo cual incide en la calidad de los productos animales finales, como la carne y lácteos. En Guatemala, la distribución de alimentos balanceados se enfoca principalmente en la alimentación de aves de engorde y postura, seguida de cerdos, bovinos y otros animales. La mayoría de estas materias primas se importan, con excepción de la melaza producida por ingenios azucareros y el palmiste generado por la industria de la palma africana.

La cadena de valor de la producción de alimentación animal involucra varias etapas que van desde la producción de materias primas hasta la venta del producto final. Las principales etapas de la cadena de valor:



Fuente: Guía de Alimentos procesados para animales. Pronacom, 2023.

Políticas públicas y normativas

Políticas públicas:

- Objetivos de Desarrollo Sostenible
- Política de Desarrollo K'atun: Nuestra Guatemala 2032 Política
- General de Gobierno 2020-2024 Política Nacional de Competitividad 2018-2032
- Política Nacional de Competitividad
- Otras Políticas Públicas vinculadas al Sector de Vestuario y Textiles:
 - a. Política Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico
 - b. Política Nacional para el Desarrollo de las MIPYMES
 - c. Política Agropecuaria

Infraestructura

Infraestructura vial, transporte	La Red vial de Guatemala tiene más de 17,884 kilómetros, entre rutas centroamericanas, rutas nacionales, departamentales y caminos rurales. (Fundesa, Plan Macro-Estratégico de Infraestructura para la Competitividad, 2021).
Puertos marítimos	3 puertos de carga, dos en la Costa Atlántica: Santo Tomás de Castilla y Puerto Barrios. 1 en la Costa Pacífica: Puerto Quetzal
Aeropuertos	2 aeropuertos internacionales, en Ciudad de Guatemala y Petén. 9 aeródromos locales que conectan el país (vuelos privados).
Energía	Capacidad Instalada 3,488 MW

	• Demanda Máxima (2022) 1,923 MW • Matriz Energética: 70% renovable 30% no renovable • Precio Spot promedio (2022) 86.22 USD/MW • Guatemala tiene uno de los costos de suministro eléctrico más bajos de la región (gran usuario =>100kW US\$0,085, usuario regulado <100kW US\$0,16). (Fuente: Informe Estadístico 2022, Administrador del Mercado Mayorista) • Sector bien organizado y regulado, da certeza en la prestación competitiva del servicio. • Guatemala tiene una matriz energética diversa, el 78.31% de la generación es renovable (hidro, eólica, solar, geotérmica, biogás y biomasa), esto permite generación a bajo costo y menor huella de carbono (MEM 2022).
Agua	Disponibilidad de más de 97 millones de metros cúbicos anuales de agua (7 veces mayor al límite de riesgo hídrico establecido por estándares internacionales) (Fuente: Segeplan)
Oferta Inmobiliaria	El país cuenta con Bodegas, Parques Industriales, Zonas de Desarrollo Económico Especial (ZDEEP's) para el establecimiento de operaciones industriales o de prestación de servicios.
Otros servicios	La Ciudad de Guatemala ofrece variedad de servicios y equipamiento: • Más de 10 Grupos Financieros, con más de 1,000 agencias bancarias, • 49 centros comerciales y más de 100 tiendas de mediana escala, 1 central de mayoreo. • La oferta académica incluye 11 universidades privadas y 1 pública en el área metropolitana, con más de 249 Centros privados de educación secundaria y 40 centros públicos. • Red de servicios médicos, con 85 hospitales privados y 10 públicos. (Fuente: Municipalidad de Guatemala).

Logística

Conectividad vial	• Conectividad vial entre costa Pacífica y Atlántica, 400 Kms (249 millas). • En 2022 Guatemala exportó más de 6,466.5 millones US\$ y 4,940.8 millones de kilogramos vía terrestre (CPN, 2022). • Guatemala está a 5.5 horas vía terrestre a Ciudad Hidalgo, la frontera sur con México y a 2 días de Ciudad Juárez o Tijuana, frontera México-Estados Unidos. (Fuente: Google maps)
Operación comercial en puertos	• Mayor operación en puertos del Triángulo Norte (Honduras, El Salvador y Guatemala). • Guatemala Exportó vía marítima 9,945.1 millones US\$ y 9,644.3 millones de kilogramos (CPN, 2023) • El sistema nacional portuario embarcó y desembarcó 885,460 contenedores, y 29,826.09 toneladas métricas. (Comisión portuaria nacional, 2022). • En 2021 dos puertos de Guatemala, Puerto Santo Tomás (9,580.55 toneladas) y Puerto Barrios (5,036.13 toneladas) están en el top cinco de puertos del Pacífico en la región centroamericana. Y el Puerto Quetzal, en el Pacífico ocupa el primer lugar en movimiento de toneladas (13,565.46). (CPN, 2023) • Operación comercial de puertos marítimos en la Costa Pacífica (Puerto Quetzal) y Atlántico (Puerto Santo Tomás de Castilla y Puerto Barrios) • Guatemala está entre 6 a 11 días vía marítima al Puerto de Los Ángeles California, vía Puerto Quetzal (Pacífico) y a 2 días de Miami, vía Puerto Santo Tomás de Castilla (Atlántico). (Fuente: icontainers.com) • 11 líneas aéreas de carga operando. • En 2022 Guatemala exportó vía aérea 559 millones US\$. (Fuente: CPN, 2022)

Para información más amplia consulta la Guía Sectorial de Alimentos para Animales.
<https://www.pronacom.org/wp-content/uploads/2023/07/Guia-3-Alimentos-Animales.pdf>

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTO

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

Servicios profesionales de desarrollo empresarial a organizaciones
en fomento de inversión nacional y reinversión I

Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizó: Carlos Sebastián Godoy Cortés

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-108-006-189-2023**.

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: **Q.19,175.00**

Se adjunta:

PRODUCTO NÚMERO CUATRO: CUARTO DOCUMENTO DE ASESORÍA EMPRESARIAL PARA EL FOMENTO DE INVERSIÓN NACIONAL Y REINVERSIÓN

Documento que contiene:

1. Carátula
2. Resumen ejecutivo
3. Índice
4. Introducción
5. Documento que refleje los resultados de las empresas asesoradas de abril a julio, que busquen expandirse en el país o busque iniciar operaciones. El Documento de cada asesoría deberá contener como mínimo:
 1. Nombre de la empresa.
 2. Nombre del sector al que pertenece.
 3. Nombre completo, correo electrónico y teléfono, si los hubiere, de la persona enlace en cada empresa de la asesoría.
 4. Descripción general del caso de la empresa asesorada.
 5. Información del trabajo realizado en cada asesoría y los pasos a seguir.
 6. Imágenes de soporte y/o capturas de pantalla de las reuniones sostenidas.
 7. Elaboración de flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.
 8. Conclusiones.
 9. Recomendaciones.
 10. Anexos, si los hubiere.

Impreso en: **131 hojas**

Si

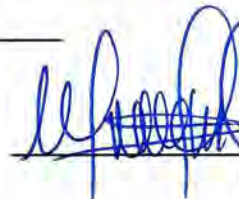
Cantidad en hojas

Indicar si se adjunta en CD o USB

Fecha de entrega del producto: **10 de agosto del 2023**

Aprobación del Producto:

Firma y sello:



Lidia Marcia Priscila Oropin Segura
Director Ejecutivo en funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD
MINISTERIO DE ECONOMÍA

PARA: Priscila Oropin Segura
Directora Ejecutiva en funciones
Programa Nacional de Competitividad

DE: Carlos Sebastián Godoy Cortés

ASESORÍA: Servicios profesionales de desarrollo empresarial a organizaciones en fomento de inversión nacional y reinversión I

ASUNTO: Producto Número Cuatro: Cuarto documento de asesoría empresarial para el fomento de inversión nacional y reinversión

FECHA: 10 de agosto, 2023

(F)



Licda. Marcia Priscila Oropin Segura
Director Ejecutivo en funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

**PRODUCTO NÚMERO CUATRO (4):
CUARTO DOCUMENTO DE ASESORÍA
EMPRESARIAL PARA EL FOMENTO DE INVERSIÓN
NACIONAL Y REINVERSIÓN**

Contrato PNC-108-006-189-2023

Carlos Sebastián Godoy Cortés

Guatemala 10 de agosto, 2023



LICENCIADA

PRISCILA OROPIN SEGURA

DIRECTORA EJECUTIVA EN FUNCIONES

PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD -PRONACOM-, MINISTERIO DE ECONOMÍA

GOBIERNO DE GUATEMALA

PRESENTE

A continuación se presenta el cuarto producto de servicios profesionales de desarrollo empresarial a organizaciones en fomento de inversión nacional y reinversión I para el Programa Nacional de Competitividad -PRONACOM- del Ministerio de Economía.

INDÍCE:

1. Resumen ejecutivo	4
2. Introducción	5
3. Asesorías Otorgadas de abril a julio a empresas que busquen expandirse en el país o busquen expandirse en el país o iniciar operaciones	
• Menzies Aviation	6
• Crowley	13
• Lanco Paints	19
• Solatam	27
• JM García	35
• ESG Brands	41
• Vita Farms	47
• Coincaex	53
• Grupo Luna	58
• Aktiva	64
• Grupo Innovacion	70



• Business Services & Consulting	78
• Jesus Broadcasting Network	84
• Corporación Indeco	91
• Strategic Global Capital	98
• BMO Tech	105
• Punto Chapin	112
• QBCO	118
4. Cuadro de Resultados Generales	126
5. Referencias	130



RESUMEN EJECUTIVO:

El presente informe corresponde al cuarto documento de asesoría empresarial llevado a cabo por el profesional designado como asesor de Inversión Nacional y Reinversión para el Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM), durante el período de abril a julio. El objetivo principal de esta asesoría fue brindar apoyo a empresas que buscan expandirse en el país o iniciar operaciones, con el propósito de impulsar el desarrollo económico de Guatemala y generar más oportunidades de empleo.

Durante el período mencionado, se brindó asesoría a un total de 18 empresas nacionales y multinacionales. Estas empresas incluyeron a Menzies Aviation, Crowley, Lanco Paints, Solatam, JM García, ESG Brands, Vita Farms, Coincaex, Grupo Luna, Aktiva, Grupo Innovacion, Business Services & Consulting, Jesus Broadcasting Network, Corporación Indeco, Strategic Global Capital, BMO Tech, Punto Chapin y QBCO.

El proceso de asesoría se llevó a cabo de manera integral y personalizada para cada empresa, abordando sus necesidades específicas y proporcionando soluciones acordes con sus objetivos de inversión y reinversión en Guatemala. Se realizaron análisis detallados de los sectores en los que operan las empresas, se identificaron oportunidades de crecimiento y se establecieron estrategias para su desarrollo en el país.

A lo largo de la asesoría, se sostuvieron reuniones periódicas con los representantes de cada empresa, lo que permitió una comunicación fluida y efectiva para la toma de decisiones informadas. Se proporcionó orientación en temas comerciales, legales y tributarios, y se facilitó la vinculación con actores relevantes nacionales para apoyar su proceso de expansión.

Como resultado de la asesoría, se obtuvieron avances significativos en el desarrollo de cada empresa, destacando el fortalecimiento de su capacidad de toma de decisiones y la identificación de oportunidades de mercado para su crecimiento sostenible, ofreciendo recomendaciones concretas para que las empresas continúen avanzando en su proceso de inversión o reinversión en Guatemala.



El equipo de Inversión Nacional y Reinversión del PRONACOM se compromete a seguir brindando su apoyo a las empresas y actores involucrados en el proceso de fomento de inversión y reinversión en Guatemala, con la visión de construir una nación más competitiva, integrada y próspera en el largo plazo.

INTRODUCCIÓN:

El presente documento marca un hito significativo en el proceso de asesoría empresarial llevado a cabo por el Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM) en Guatemala. En este cuarto informe, se presentan los resultados y avances obtenidos durante el período de abril a julio, en el marco del fomento de inversión nacional y reinversión.

El PRONACOM, en su misión de liderar y posicionar una visión de país a largo plazo, ha trabajado incansablemente en la articulación y confluencia de esfuerzos entre gobiernos, empresarios, academia y trabajadores. La Política Nacional de Competitividad 2018-2032, establecida mediante el Acuerdo Gubernativo 103-2018, ha sido la brújula que ha guiado nuestras acciones en pro del desarrollo económico y la calidad de vida de los guatemaltecos.

En este contexto, el equipo de Inversión Nacional y Reinversión se ha dedicado a brindar servicios técnicos de asesoría a empresas nacionales e internacionales que buscan expandirse en el país o iniciar operaciones aquí. Cada una de estas empresas representa un eslabón clave en la cadena que busca alcanzar los objetivos estratégicos de nuestra política de competitividad.

En el transcurso de estas asesorías, el asesor de Inversión Nacional y Reinversión ha puesto en práctica su experiencia y conocimientos en temas comerciales, legales, tributarios y de mercado para orientar a las empresas hacia una toma de decisiones informada y sólida. Se ha establecido un diálogo cercano y constructivo con los representantes de cada empresa, trabajando de la mano con ellos para trazar una ruta de crecimiento y desarrollo en el país.

En este informe, se presentará un resumen de los resultados obtenidos en cada asesoría, describiendo los avances realizados por las empresas, los desafíos enfrentados y las estrategias implementadas para



superarlos. También se incluirán recomendaciones precisas y personalizadas que les permitan continuar avanzando hacia sus objetivos de inversión y reinversión en Guatemala.

Convencidos de que el fomento de la inversión y la reinversión son pilares fundamentales para construir una Guatemala competitiva, integrada y próspera. Cada empresa asesorada representa un motor de crecimiento que impulsa la creación de empleo y bienestar en nuestras comunidades. A través de este trabajo conjunto, se busca consolidar a Guatemala como un destino atractivo para la inversión y un referente en la región.

Agradeciendo la confianza depositada en el asesor de Inversión Nacional y Reinversión por parte de PRONACOM y de todas las empresas asesoradas. Se espera poder continuar brindando apoyo y experiencia para contribuir al desarrollo económico sostenible y a la mejora de la calidad de vida de todos los guatemaltecos.

ASESORÍAS OTORGADAS DE ABRIL A JULIO A EMPRESAS QUE BUSQUEN EXPANDIRSE EN EL PAÍS O BUSQUEN EXPANDIRSE EN EL PAÍS O INICIAR OPERACIONES:

EMPRESA	MENZIES AVIATION
SECTOR	Servicios Logísticos - Servicios al transporte aéreo
CONTACTO	Diego Ramírez A. Vicepresident Central America Region & Panamá diego.Ramirez@menziesaviation.com
TIPO DE PROCESO	Inversión Nacional

ANTECEDENTES:

Menzies Aviation es la empresa de servicios de aviación más grande del mundo desde el año 2022, cuando fue adquirida por Agility, una empresa líder en servicios de cadena de suministro, infraestructura e innovación. Como parte de Agility, Menzies Aviation ha consolidado su posición como líder global en la industria de la aviación.



El equipo global de Menzies Aviation brinda una amplia gama de servicios de asistencia en tierra, manipulación de carga, envío de carga y abastecimiento de combustible a bordo (ITP). Estos servicios se ofrecen en más de 250 aeropuertos distribuidos en 58 países alrededor del mundo.

La extensa red de operaciones de Menzies Aviation le permite brindar soluciones integrales y eficientes a sus clientes, que incluyen aerolíneas, operadores de carga y otros actores clave en la industria de la aviación. Su amplio alcance y experiencia en múltiples países le han permitido convertirse en un socio confiable para la gestión de operaciones en aeropuertos internacionales.

Con una trayectoria de excelencia y compromiso con la calidad del servicio, Menzies Aviation se destaca por su capacidad para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado y proporcionar soluciones personalizadas a cada cliente. Su enfoque en la innovación y la eficiencia operativa ha posicionado a la empresa como un referente en el sector de la aviación a nivel global.

La combinación de la experiencia de Menzies Aviation en servicios de tierra, carga y abastecimiento a bordo, junto con el respaldo de Agility, ha fortalecido aún más su posición en el mercado, permitiéndole mantener su liderazgo como la empresa de servicios de aviación más grande y confiable en el mundo.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

El 22 de septiembre de 2021, Menzies Aviation PLC, notificó mediante carta a la Dirección General de Aviación Civil (DGAC) que había celebrado un acuerdo definitivo de compra de la empresa InterExpreso de Guatemala, S.A. Como resultado de esta adquisición, Menzies Aviation solicitó a Seguridad Aeroportuaria -AVSEC- que iniciara el proceso de renovación de los gafetes de su personal.

Sin embargo, a pesar de haber transcurrido cinco meses desde la comunicación inicial, Menzies Aviation no había recibido la instrucción para proceder con la emisión de los nuevos gafetes a nombre de la empresa. A pesar de realizar repetidas visitas al departamento, la solicitud parecía haber quedado pendiente sin respuesta.



Ante esta situación, el 23 de febrero de 2022, Menzies Aviation decidió notificar nuevamente a la Dirección General de Aviación Civil (DGAC), esta vez proporcionando mayor detalle sobre el proceso de adquisición de InterExpresso de Guatemala y adjuntando los documentos que respaldaban el cambio de razón social y nombre comercial de la empresa, evidenciando la consolidación de la operación bajo el nombre de Menzies Aviation, S.A.

A pesar de los esfuerzos de Menzies Aviation por comunicar y respaldar debidamente el cambio en la razón social y nombre comercial, el proceso de solicitud para la emisión de los nuevos gafetes aún no había sido resuelto por la DGAC. Esta demora generó incertidumbre y dificultades operativas para la empresa, impidiendo que su personal tuviera los gafetes actualizados que reflejaran el cambio de nombre y razón social de la empresa.

Adicionalmente, el caso menciona que existe un Proceso de Solicitud de Espacio de Oficinas en el Aeropuerto que también se encuentra pendiente de resolución por parte de la DGAC. No se proporciona información detallada sobre los motivos o el tiempo de espera, pero este proceso de aprobación ha estado en espera durante algún tiempo.

Ante esta situación, Menzies Aviation requirió con urgencia el apoyo de la Dirección General de Aviación Civil para agilizar la aprobación de ambos procesos: la emisión de los nuevos gafetes a nombre de Menzies Aviation, S.A., y la resolución del Proceso de Solicitud de Espacio de Oficinas en el Aeropuerto. La compañía espera que la DGAC considere la importancia de estos trámites para su operación y brinde pronta atención y resolución a estos asuntos pendientes.

OBJETIVO:

El objetivo principal del Proceso de Solicitud de Espacio de Oficinas en el Aeropuerto para Menzies Aviation es obtener la aprobación y asignación de espacios de oficina dentro de las instalaciones de la terminal aérea. Esta asignación de espacios es de vital importancia para la empresa, ya que está directamente



relacionada con la posibilidad de acceder a las Identificaciones necesarias para brindar sus servicios a los clientes.

El acceso a estas Identificaciones es fundamental para que el personal de Menzies Aviation cuente con la acreditación y permisos necesarios para operar en el aeropuerto, lo que les otorga libre acceso y movilidad en las instalaciones. Estas identificaciones permiten al personal de la empresa desplazarse de manera ágil y segura por las áreas restringidas de la terminal aérea, lo que resulta crucial para la prestación eficiente de los servicios de asistencia en tierra, manipulación de carga, envío de carga y abastecimiento de combustible a bordo (ITP) que ofrece Menzies Aviation a sus clientes en más de 250 aeropuertos en 58 países.

La obtención de los espacios de oficina y las identificaciones adecuadas garantiza que Menzies Aviation pueda operar sin contratiempos en el aeropuerto y cumpla con los más altos estándares de seguridad y calidad en sus servicios. Asimismo, asegura que el personal de la empresa pueda llevar a cabo sus funciones de manera eficiente y profesional, brindando así un servicio de excelencia a las aerolíneas, operadores de carga y otros actores clave en la industria de la aviación.

INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

Ante esta situación, se llevaron a cabo los siguientes esfuerzos durante el mes de abril y mayo:

1. Reunión con el abogado de la empresa: Se llevó a cabo una reunión con el abogado de Menzies Aviation, Rodrigo Valdeavellano, perteneciente al bufete Central Law. El objetivo de esta reunión fue determinar el estatus del caso y verificar las actuaciones realizadas hasta el momento con respecto al Proceso de Solicitud de Espacio de Oficinas en el Aeropuerto. Durante esta reunión, se revisaron los documentos y la documentación relevante relacionada con el proceso de adquisición de InterExpreso de Guatemala y el cambio de razón social y nombre comercial a Menzies Aviation. Se analizaron las comunicaciones enviadas a la Dirección General de Aviación Civil (DGAC) y se evaluaron las posibles acciones a tomar para resolver la situación.
2. Traslado del requerimiento a PRONACOM: En un esfuerzo por buscar una solución al problema que enfrentaba Menzies Aviation con la aprobación del Proceso de Solicitud de Espacio de Oficinas en el Aeropuerto, se trasladó el requerimiento a la Dirección de PRONACOM. La intención era que



PRONACOM interviniera y brindara su apoyo en la gestión y agilización del proceso. Como parte de este requerimiento, se proporcionó a PRONACOM toda la información relevante sobre la situación y se destacó la importancia de resolver prontamente el tema para que la empresa pudiera continuar con normalidad sus operaciones en el aeropuerto y brindar sus servicios a los clientes de manera efectiva.

3. No autorización de intervención: Considerando que por mandato legal, PRONACOM no tiene la capacidad de poder intervenir en procesos administrativos internos de diferentes entidades, desafortunadamente, la Dirección Ejecutiva no le fue posible autorizar acciones que encaminaran a acelerar el proceso interno, esta decisión fue comunicada a Menzies Aviation.

PASOS A SEGUIR:

Comunicada la decisión a Menzies Aviation se le indico que debe seguir los siguientes pasos a seguir para resolver el caso:

1. Comunicación con la Dirección General de Aviación Civil (DGAC): Menzies Aviation debe continuar manteniendo una comunicación activa con la DGAC para seguir de cerca el estado del Proceso de Solicitud de Espacio de Oficinas en el Aeropuerto. Es importante que la empresa esté al tanto de los avances y cualquier requisito adicional que se pueda necesitar para obtener la aprobación.
2. Evaluación de alternativas legales: La empresa debe continuar trabajando en colaboración con su equipo legal, liderado por el abogado Rodrigo Valdeavellano de Central Law, para evaluar otras vías legales que puedan ayudar a agilizar el proceso en la DGAC. Se deben explorar opciones legales y administrativas para resolver el problema.

CONCLUSIONES:

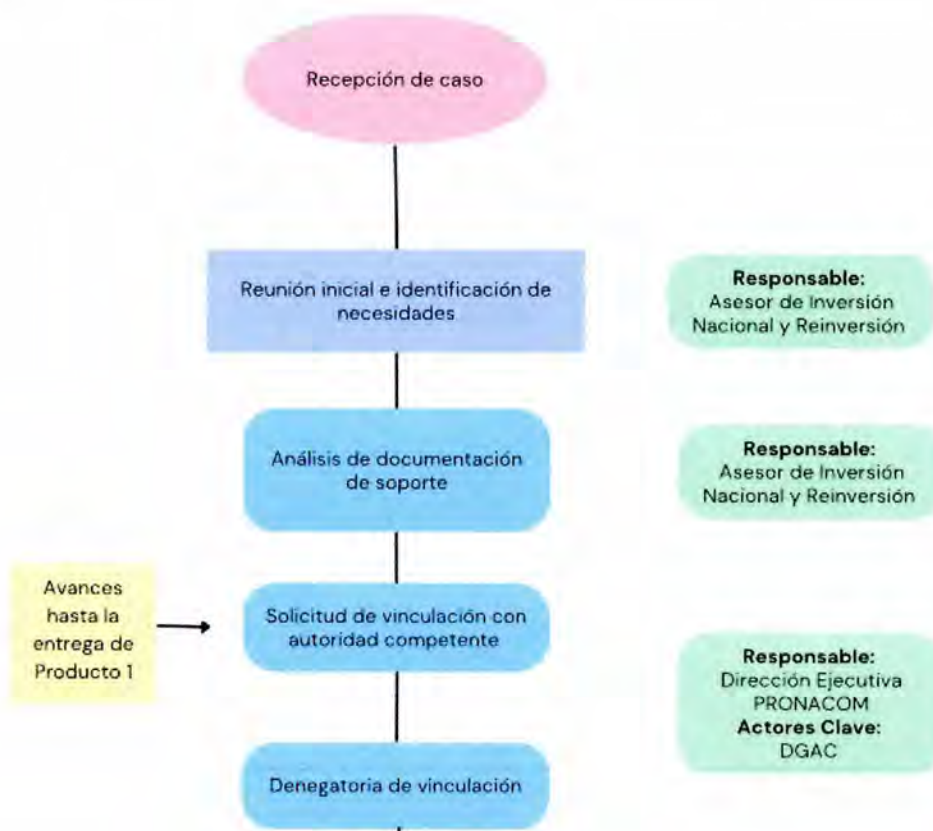
El caso de Menzies Aviation respecto al Proceso de Solicitud de Espacio de Oficinas en el Aeropuerto destaca la importancia de la comunicación efectiva y la colaboración entre las empresas y las instituciones gubernamentales. La imposibilidad de intervenir por parte de PRONACOM, aunque representa un desafío, no debe desalentar a Menzies Aviation en su búsqueda por obtener una resolución favorable. La persistencia y la búsqueda de alternativas legales y administrativas son fundamentales para superar obstáculos y lograr los objetivos de la empresa.

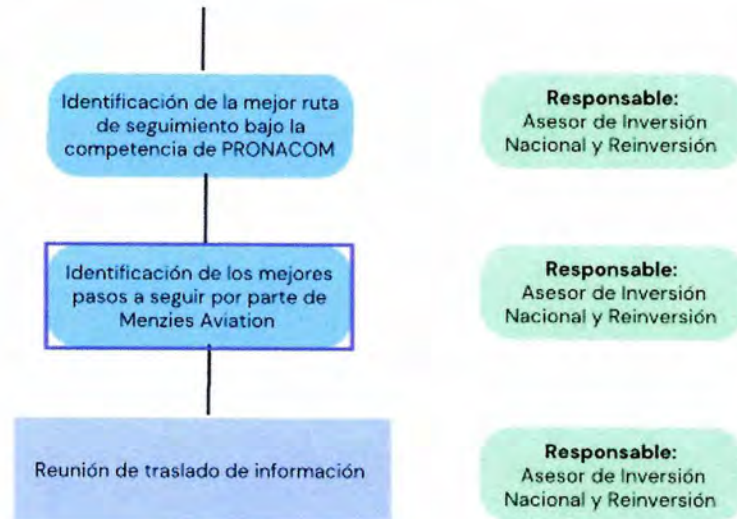


RECOMENDACIONES:

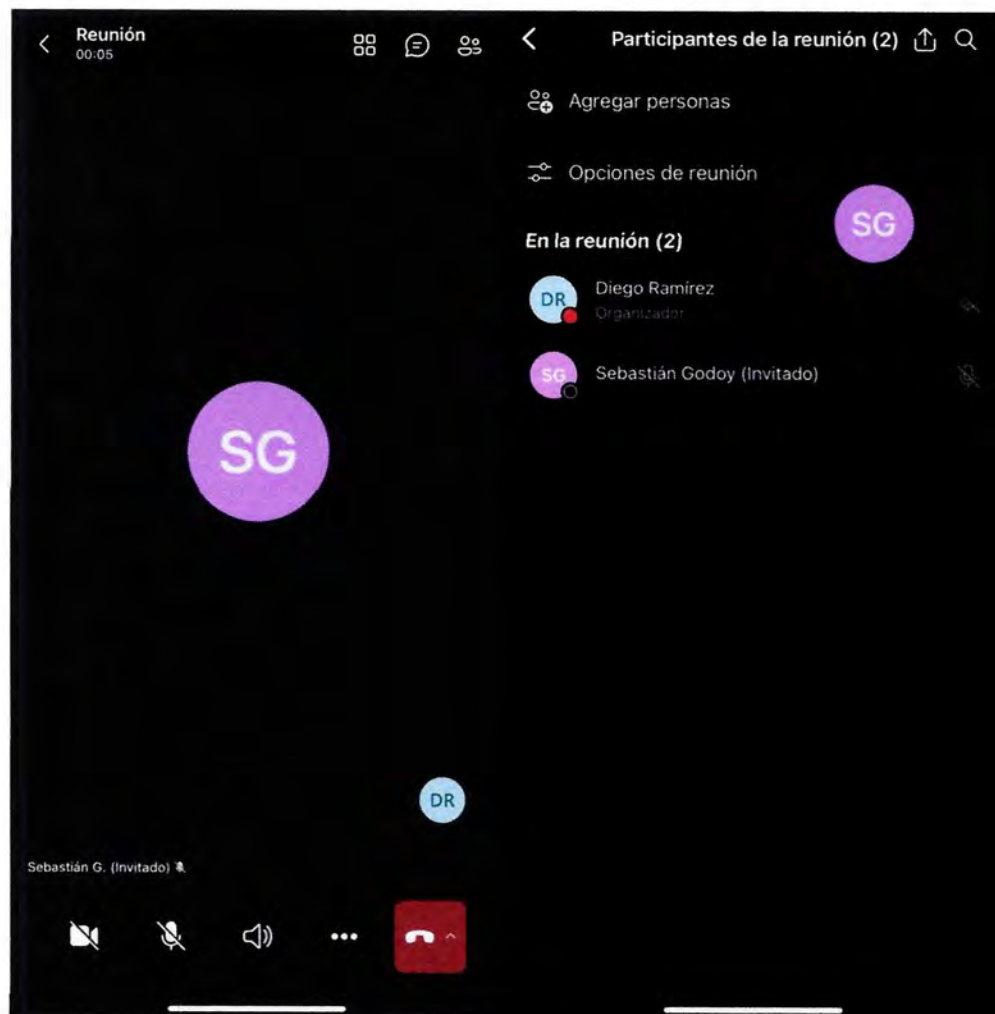
Para avanzar con éxito en el Proceso de Solicitud de Espacio de Oficinas en el Aeropuerto, Menzies Aviation debería considerar la posibilidad de establecer una mesa de diálogo con la DGAC y otras autoridades pertinentes. A través de este diálogo constructivo, la empresa puede explicar la importancia de obtener la aprobación y resolver cualquier inquietud o requisito adicional. Además, mantener una comunicación cercana y actualizada con su equipo legal permitirá que Menzies Aviation esté preparada para presentar la documentación necesaria y tomar las acciones adecuadas en el momento oportuno. Al enfocarse en la excelencia en sus servicios y en el cumplimiento de los más altos estándares de calidad, Menzies Aviation puede fortalecer su posición y buscar el respaldo necesario para resolver el caso de manera satisfactoria.

FLUJOGRAMA





SOPORTE



EMPRESA	CROWLEY
SECTOR	Servicios Logísticos - Servicios de Transporte Marítimo y Terrestre
CONTACTO	Arturo Cruz Director. Business Development arturo.cruz@crowley.com
TIPO DE PROCESO	Inversión Nacional

ANTECEDENTES:

Crowley es una empresa privada estadounidense con una trayectoria de más de 120 años en el mercado. Con una amplia experiencia en el sector, la compañía se ha destacado como un líder en soluciones de energía, marina y logística de propiedad y operación estadounidense.

La empresa cuenta con una fuerza laboral significativa, con más de 5,300 empleados comprometidos y capacitados en diversas áreas de expertise. Además, Crowley es propietaria y opera una impresionante flota de más de 260 barcos, lo que la posiciona como un actor clave en la industria marítima.

Crowley se enorgullece de su capacidad para ofrecer una gama completa de servicios que atienden tanto a clientes comerciales como gubernamentales. La empresa ha diversificado sus operaciones y servicios en cinco unidades comerciales principales: Crowley Logistics, Crowley (Government) Solutions, Crowley Shipping, Crowley Fuels y Crowley Wind Services. Cada una de estas unidades se especializa en brindar soluciones adaptadas a las necesidades específicas de sus clientes en diferentes áreas del mercado.

Los servicios de Crowley no se limitan a una ubicación geográfica específica, ya que la empresa ofrece sus soluciones en todo el mundo. Su alcance global permite que clientes de diversas industrias y sectores se beneficien de su experiencia y profesionalismo en la prestación de servicios marítimos y logísticos.

La reputación de Crowley se ha forjado a lo largo del tiempo mediante su compromiso con la calidad, la seguridad y la eficiencia en todas sus operaciones. Su enfoque en la excelencia y su dedicación a la



satisfacción del cliente han contribuido a su éxito sostenido en el mercado, consolidándola como una empresa confiable y respetada en el ámbito de la industria marítima y logística.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

La empresa Crowley se encuentra en una búsqueda activa de un socio local en Guatemala que comparta su visión sobre las implicaciones del "Nearshoring" para el desarrollo económico y la alta competitividad. El "Nearshoring" es una estrategia de negocio que implica trasladar las operaciones de producción o servicios cerca del país de origen en lugar de subcontratar a empresas ubicadas en otros continentes. Esta estrategia se ha vuelto cada vez más relevante en la industria debido a los beneficios que ofrece, como la reducción de costos de transporte, tiempos de entrega más rápidos y una mayor proximidad a los mercados de consumo.

Crowley busca un socio local que tenga un profundo conocimiento del mercado y la industria en Guatemala. Es fundamental que este socio local comprenda los beneficios y las oportunidades que el Nearshoring puede brindar al país en términos de desarrollo económico y competitividad en el contexto global. El socio local ideal debe estar dispuesto a trabajar en conjunto con Crowley **para implementar esta estrategia de negocio en la región, buscando maximizar los beneficios tanto para la empresa como para el país.**

La empresa valora la experiencia del socio local y su capacidad para adaptarse a las tendencias y cambios en el mercado. Es esencial que el socio local esté actualizado en cuanto a las últimas tendencias de la industria y que tenga una visión clara sobre las oportunidades de crecimiento que pueden surgir a través del Nearshoring en Guatemala. Además, la empresa busca un socio que tenga una red de contactos sólida y relaciones establecidas en el mercado local, lo que facilitará la implementación exitosa de la estrategia.

La búsqueda de un socio local para implementar el Nearshoring es un paso estratégico importante para Crowley. Esta asociación permitirá a la empresa fortalecer su presencia en Guatemala y aprovechar las oportunidades de crecimiento que ofrece el mercado local. Al trabajar de la mano con un socio local, Crowley podrá obtener una comprensión más profunda de las necesidades y particularidades del mercado guatemalteco, lo que le permitirá tomar decisiones más informadas y acertadas en su enfoque de negocio.



OBJETIVO:

El objetivo principal de Crowley en la búsqueda del apoyo requerido es establecer alianzas comerciales estratégicas mediante la introducción de socios locales que aporten un alto valor añadido a su empresa. El enfoque es generar colaboraciones sólidas y mutuamente beneficiosas que impulsen la rentabilidad y el crecimiento de Crowley en el mercado guatemalteco.

El objetivo se centra en identificar socios locales que compartan la visión de Crowley sobre las implicaciones positivas del "Nearshoring" para el desarrollo económico y la alta competitividad. Estos socios locales deben poseer un profundo conocimiento del mercado y la industria en Guatemala, así como una comprensión clara de los beneficios y oportunidades que el Nearshoring puede brindar al país.

Además, el objetivo es generar alianzas que permitan a Crowley aprovechar la experiencia y el conocimiento local del socio, lo que facilitará la implementación exitosa de la estrategia de Nearshoring en la región. A través de estas colaboraciones, la empresa busca potenciar su presencia en Guatemala y fortalecer su posición en el mercado, aprovechando la red de contactos y relaciones establecidas por el socio local.

Asimismo, el objetivo es buscar socios locales que estén dispuestos a trabajar en conjunto con Crowley para alcanzar metas comunes y maximizar los beneficios de la estrategia de Nearshoring. La colaboración debe ser vista como una relación de largo plazo, donde ambas partes se beneficien mutuamente y se impulsen hacia el éxito en el mercado guatemalteco.

INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

El trabajo realizado hasta el momento ha implicado una serie de gestiones para buscar el apoyo necesario en la búsqueda del socio local para implementar la estrategia de Nearshoring en Guatemala.



Una de las acciones tomadas fue solicitar una reunión con la Cámara de Industria de Guatemala a través de las autoridades de PRONACOM. El objetivo de esta reunión es presentar el caso de Crowley ante los directivos de la Cámara y buscar su apoyo en la búsqueda del socio local. Esta gestión es fundamental, ya que la Cámara de Industria es una entidad relevante en el mercado guatemalteco y su apoyo puede brindar respaldo y credibilidad a la estrategia de Nearshoring de Crowley.

Además, se ha enviado información relevante sobre la empresa a la Cámara de Industria. Esta información servirá para que los directivos de la Cámara conozcan en detalle la trayectoria, experiencia y servicios que Crowley ofrece. La presentación de esta información busca destacar los atributos y capacidades de Crowley como empresa, lo que puede ser determinante para generar el interés y el apoyo del potencial socio local.

A la fecha se ha dado seguimiento constante con la Cámara de industria para identificar algún posible socio, sin embargo, a pesar de los esfuerzos y seguimiento realizado, hasta el momento no ha sido posible cuadrar agendas para concretar la reunión con la Cámara de Industria. Este obstáculo representa un desafío en el proceso, ya que la reunión con esta entidad es una parte clave para avanzar en la búsqueda del socio local.

A pesar de las dificultades encontradas, se ha confirmado con la Cámara de Industria de que Crowley forma parte de los socios actuales de la Cámara de Industria, el asesor ha conversado con el Coordinador de Inteligencia Comercial en Cámara de Industria de Guatemala quien ha confirmado que Crowley forma actualmente parte de los socios de la Cámara, por lo que ellos se abocaría directamente con la empresa para abordar sus necesidades.

PASOS A SEGUIR:

Se identifican los siguientes pasos a seguir:

1. Continuar el seguimiento con la Cámara de Industria: A pesar de las dificultades en la cuadratura de agendas, es fundamental mantener el contacto con la Cámara de Industria y seguir buscando una fecha conveniente para la reunión. Mantener una comunicación cercana y constante permitirá mantener el interés y la disposición de ambas partes para concretar el encuentro.



2. Explorar otras vías de contacto: Además de la reunión con la Cámara de Industria, Crowley puede considerar otras vías de contacto para identificar socios locales potenciales. Esto puede incluir la participación en eventos y ferias comerciales en Guatemala, donde la empresa pueda establecer contactos con empresas y actores relevantes en el mercado local.
3. Identificar otras entidades o asociaciones relevantes: Además de la Cámara de Industria, existen otras entidades o asociaciones en Guatemala que pueden ser de interés para Crowley en la búsqueda de socios locales. Investigar y contactar a otras organizaciones puede abrir nuevas oportunidades y opciones para la empresa.
4. Establecer alianzas con consultores locales: Trabajar con consultores o expertos locales que tengan experiencia en el mercado guatemalteco puede facilitar la identificación y el acercamiento a socios potenciales. Estos consultores pueden proporcionar información y asesoramiento valioso para llevar a cabo la búsqueda del socio local.

CONCLUSIONES:

El proceso de búsqueda del socio local para la implementación del Nearshoring en Guatemala ha demostrado ser un desafío, especialmente en cuanto a la cuadratura de agendas para concretar la reunión con la Cámara de Industria. Sin embargo, se destaca la importancia de la perseverancia y la flexibilidad en este tipo de iniciativas. La búsqueda de alianzas comerciales estratégicas requiere tiempo y esfuerzo, y es esencial mantener el enfoque en los objetivos para lograr el éxito en el mercado guatemalteco.

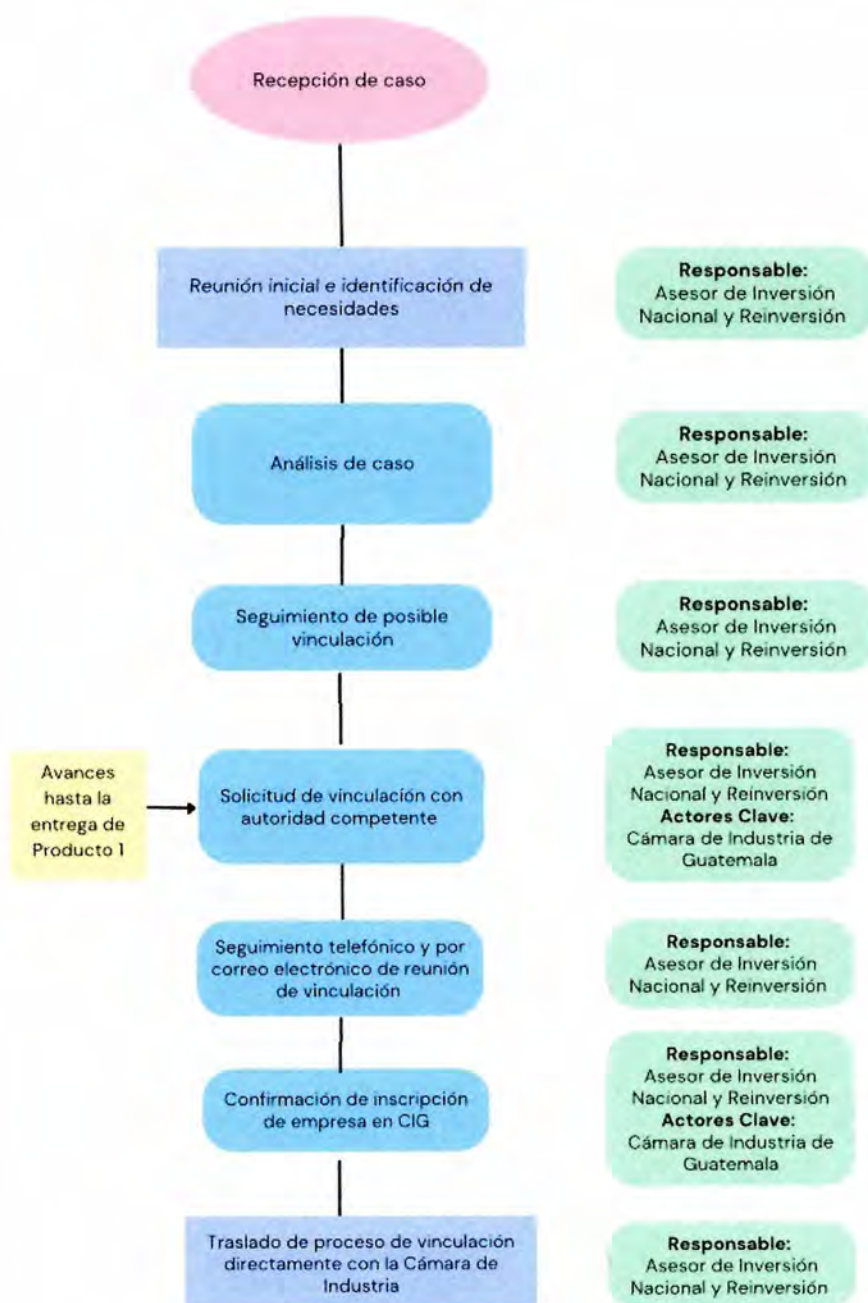
RECOMENDACIONES:

Para avanzar en la búsqueda del socio local, se recomienda a Crowley explorar activamente otras vías de contacto con potenciales socios y asociaciones relevantes en Guatemala. La empresa puede considerar participar en eventos y ferias comerciales locales, donde pueda establecer contactos con empresas y actores clave en el mercado. Asimismo, se sugiere buscar el apoyo de consultores locales con experiencia en el mercado guatemalteco, quienes pueden brindar información y asesoramiento valioso en la identificación y acercamiento a socios potenciales.

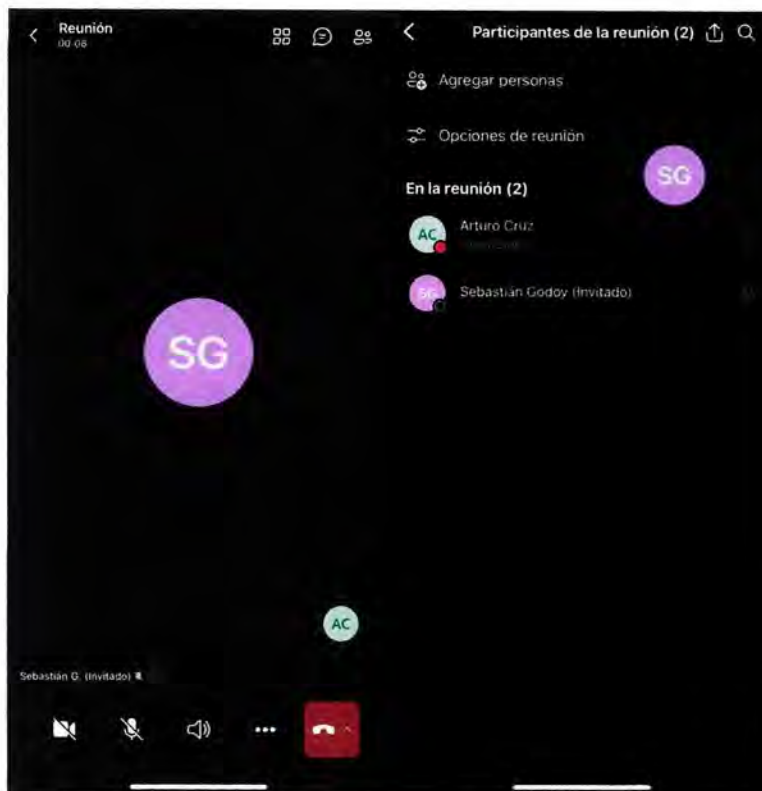


Además, es esencial reevaluar la estrategia de acercamiento a la Cámara de Industria y a otros potenciales socios, asegurándose de presentar el caso de Crowley de manera atractiva y relevante para el mercado local. Mantener una comunicación cercana y constante con todas las partes interesadas permitirá mantener el interés y la disposición de los potenciales socios locales en la implementación del Nearshoring.

FLUJOGRAMA



SOPORTE



EMPRESA	LANCO PAINTS
SECTOR	Comercial
CONTACTO	Edgar Ruiz Gerente de País eruizr@lancopaints.com
TIPO DE PROCESO	Inversión Nacional

ANTECEDENTES:

Lanco Paints es una empresa con una larga trayectoria en el mercado, habiendo iniciado sus operaciones en 1978. Desde entonces, la empresa ha destacado por su amplia variedad de productos que incluye pinturas arquitectónicas, acabados para madera, adhesivos industriales y selladores de alto rendimiento.



A lo largo de los años, Lanco Paints ha experimentado un crecimiento significativo y se ha convertido en una compañía internacional. Actualmente, cuenta con fábricas en varios países, incluyendo los Estados Unidos, el Caribe, Centro y Sur América. Esta presencia en diferentes regiones le ha permitido expandir su alcance y ofrecer sus productos a un amplio mercado.

La extensa línea de productos de Lanco Paints ha sido bien recibida por los consumidores, y sus productos se pueden encontrar en una amplia geografía, desde el Sur de Chile hasta Canadá. Esta amplia distribución brinda la oportunidad a millones de personas de disfrutar y beneficiarse de los productos de calidad que ofrece la empresa.

Con su enfoque en la innovación y la calidad, Lanco Paints ha logrado ganarse una sólida reputación en la industria. Su compromiso con la excelencia en sus productos y servicios ha sido un factor clave en su éxito y crecimiento a lo largo de los años.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

Lanco Paints está interesada en encontrar un régimen fiscal o extra aduanero que le permita tener una mayor eficiencia fiscal en relación a su proceso de producción y exportación. Actualmente, la empresa se encuentra en el proceso de construcción de una planta de producción local en Guatemala, la cual estará operativa en un 90% en breve.

La empresa planea destinar el 70% de su producción al mercado local y el 30% para exportación a los países del Triángulo Norte, con miras a México. Por lo tanto, es importante para Lanco Paints encontrar un régimen fiscal o extra aduanero que le permita obtener un mayor beneficio en relación a los impuestos y aranceles que tendría que pagar en la importación y exportación de sus productos.



OBJETIVO:

Lanco Paints se encuentra en un proceso de expansión en Guatemala, con la construcción de una planta de producción local que estará operativa en un 90% en breve. La empresa tiene planes ambiciosos de destinar el 70% de su producción al mercado local y el 30% para exportación a los países del Triángulo Norte, con enfoque en México. Sin embargo, busca opciones que le permitan mejorar su eficiencia fiscal en relación a los impuestos y aranceles asociados al proceso de producción y exportación.

El principal objetivo de Lanco Paints es encontrar un régimen fiscal o extra aduanero que le brinde beneficios significativos en términos de reducción de costos y cargas fiscales asociadas a sus operaciones. Esto es especialmente importante para la exportación de sus productos a los países del Triángulo Norte y a México, ya que los impuestos y aranceles en el comercio internacional pueden representar una carga significativa para la empresa.

Para lograr este objetivo, Lanco Paints debe llevar a cabo un análisis exhaustivo de las opciones disponibles en términos de regímenes fiscales y extra aduaneros en Guatemala y en los países destino de exportación. Esto implica estudiar las políticas y acuerdos comerciales vigentes, identificar los beneficios fiscales y arancelarios que pueden aplicar a sus productos, y evaluar cómo estas opciones pueden mejorar la competitividad y rentabilidad de sus operaciones.

Además, es fundamental establecer relaciones con autoridades gubernamentales y entidades comerciales tanto en Guatemala como en los países destino de exportación. El objetivo es obtener asesoramiento y apoyo en la búsqueda y solicitud de los regímenes fiscales o extra aduaneros más favorables para Lanco Paints. La colaboración con expertos en asuntos fiscales y comerciales será de gran valor para asegurar que la empresa pueda aprovechar al máximo los beneficios disponibles.

Es importante destacar que la búsqueda de un régimen fiscal o extra aduanero adecuado para Lanco Paints puede requerir tiempo y paciencia, ya que implica trámites y negociaciones con diversas autoridades. Sin embargo, el esfuerzo y dedicación en este proceso serán fundamentales para el éxito en la implementación de la estrategia de exportación y producción local de la empresa.



INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

Se llevó a cabo una reunión con el Gerente de la empresa para determinar el estado del caso y verificar las actuaciones realizadas hasta el momento. Durante la reunión, se recopiló información detallada sobre las necesidades y objetivos específicos de Lanco Paints en relación a su búsqueda de un régimen fiscal o extra aduanero que le permitiera obtener una mayor eficiencia en su proceso productivo y de exportación.

A partir de esta reunión, se procedió a realizar un análisis exhaustivo de las opciones disponibles para mejorar la eficiencia fiscal de la empresa. Se exploraron diversas alternativas, entre ellas, la constitución de un Almacén Fiscal y la constitución de una Zona de Desarrollo Económico Especial Pública (ZDEEP).

El análisis incluyó la evaluación de las ventajas e inconvenientes de cada opción, considerando las condiciones particulares de Lanco Paints y el mercado al que se dirige. El resultado del análisis realizado para mejorar la eficiencia fiscal de Lanco Paints arrojó dos opciones con potencial para la empresa: la constitución de un Almacén Fiscal y la constitución de una Zona de Desarrollo Económico Especial Pública (ZDEEP).

1. **Constitución de un Almacén Fiscal:** El almacén fiscal es un área delimitada donde las empresas pueden almacenar mercancías o productos importados sin pagar los derechos arancelarios e impuestos correspondientes por un plazo máximo de un año. Esta opción permitiría a Lanco Paints mantener su inventario en un espacio adecuado y con beneficios fiscales durante un período determinado. Al aprovechar esta opción, la empresa podría reducir significativamente los costos asociados a la importación y almacenamiento de sus productos. Además, dispondría de una mayor flexibilidad en la gestión de su inventario y podría optimizar sus operaciones de producción y distribución para el mercado local y de exportación.
2. **Constitución de una Zona de Desarrollo Económico Especial Pública (ZDEEP):** Una ZDEEP es un área geográficamente delimitada dentro del territorio nacional, autorizada por la Zona Libre de Industria y Comercio Santo Tomás de Castilla (ZOLIC), que ofrece beneficios fiscales y aduaneros a las empresas que operan dentro de ella. Esta opción permitiría a Lanco Paints desarrollar sus operaciones de producción, fabricación, almacenamiento y distribución en un entorno especialmente diseñado para fomentar la actividad industrial y comercial. Al establecerse dentro de una ZDEEP, la empresa podría



acceder a exenciones fiscales y arancelarias que podrían resultar en una reducción significativa de costos y, en consecuencia, mejorar su competitividad tanto en el mercado local como en los países del Triángulo Norte y México, sus mercados de exportación.

Es importante destacar que ambas opciones requieren un proceso de autorización y cumplimiento de requisitos establecidos por las autoridades correspondientes. Por lo tanto, la empresa debe considerar la viabilidad legal y logística de cada opción antes de tomar una decisión. Para ello, se recomienda a Lanco Paints trabajar estrechamente con expertos en asuntos fiscales y legales para asegurar el cumplimiento de todas las regulaciones y maximizar los beneficios que estas opciones pueden ofrecer.

Una vez elaborado el documento con las opciones viables para la empresa, se procedió a enviarlo para su validación a la Unidad Técnica de Inversión Extranjera. La información contenida en el informe brinda una visión clara y fundamentada sobre las posibilidades que Lanco Paints podría aprovechar para obtener beneficios fiscales en su proceso de producción y exportación.

Finalmente, se compartió el informe con la Unidad Técnica de Inversión Extranjera y se envió a la empresa. Gracias a la completa información proporcionada, no se requirió más información para avanzar en el proceso.

PASOS A SEGUIR:

Se identifican los siguientes pasos a seguir para Lanco Paints en la búsqueda de mayor eficiencia fiscal:

1. **Evaluar detalladamente las opciones:** Lanco Paints debe revisar con detenimiento las dos opciones identificadas en el análisis: la constitución de un Almacén Fiscal y la constitución de una Zona de Desarrollo Económico Especial Pública (ZDEEP). Es importante analizar los requisitos, beneficios y restricciones asociadas a cada opción, considerando las necesidades y objetivos específicos de la empresa.
2. **Asesoría especializada:** La empresa debe buscar asesoría especializada en asuntos fiscales y legales para profundizar en el conocimiento de las implicaciones de cada opción. Un experto en la materia puede



brindar claridad en términos de los beneficios fiscales y los procedimientos requeridos para obtener la autorización para operar en un Almacén Fiscal o una ZDEEP.

3. **Evaluación de costos y beneficios:** La empresa debe realizar una evaluación financiera y fiscal exhaustiva para determinar el impacto real de cada opción en sus operaciones y resultados. Esto implica comparar los costos de implementación y mantenimiento de cada régimen con los posibles beneficios fiscales y arancelarios que podrían obtenerse.
4. **Toma de decisión:** Una vez que Lanco Paints haya obtenido toda la información relevante y haya realizado un análisis completo, deberá tomar una decisión informada sobre la opción que mejor se adapte a sus necesidades y objetivos estratégicos a corto y largo plazo.
5. **Aplicar al régimen o iniciar el proceso de calificación:** Una vez que se haya tomado la decisión, la empresa debe proceder con la implementación del régimen fiscal o extra aduanero elegido. Es fundamental cumplir con todos los requisitos y obligaciones legales para mantener el estatus y los beneficios asociados. Asimismo, se recomienda un seguimiento periódico para asegurarse de que la opción elegida continúe siendo la más adecuada para la empresa a lo largo del tiempo.
6. **Monitoreo de resultados:** Es esencial que Lanco Paints monitoree continuamente los resultados y beneficios obtenidos a través del régimen fiscal o extra aduanero seleccionado. Siempre es posible realizar ajustes y optimizaciones para maximizar los beneficios fiscales y arancelarios obtenidos y asegurar que la empresa siga siendo competitiva en el mercado local e internacional.

CONCLUSIONES:

El análisis realizado ha proporcionado a Lanco Paints una valiosa información que destaca dos opciones viables para mejorar su eficiencia fiscal en el proceso productivo y de exportación. La empresa se encuentra en una posición favorable al contar con dos alternativas sólidas y bien fundamentadas que podrían generar beneficios significativos en términos de reducción de costos y aumento de la competitividad en sus operaciones comerciales.

La decisión final que Lanco Paints tome entre estas dos opciones debe estar respaldada por un análisis más profundo que tome en consideración sus objetivos estratégicos a corto y largo plazo, su situación financiera actual y la viabilidad logística de cada alternativa. Debe tomarse en consideración que la empresa al



momento de la consulta, ya se encontraba en la construcción de la planta, esto supone que la constitución del régimen fiscal y/o aduanero que elijan llevara posibles modificaciones logísticas y/o constructivas en la planta. Esto tampoco es un impedimento para que puedan aplicar a cualquiera de las opciones presentadas.

No obstante la información trasladada, es recomendable que la empresa debe buscar asesoría especializada en asuntos fiscales y legales para asegurarse de cumplir con los requisitos y trámites necesarios para la implementación de cualquiera de las opciones seleccionadas.

RECOMENDACIONES:

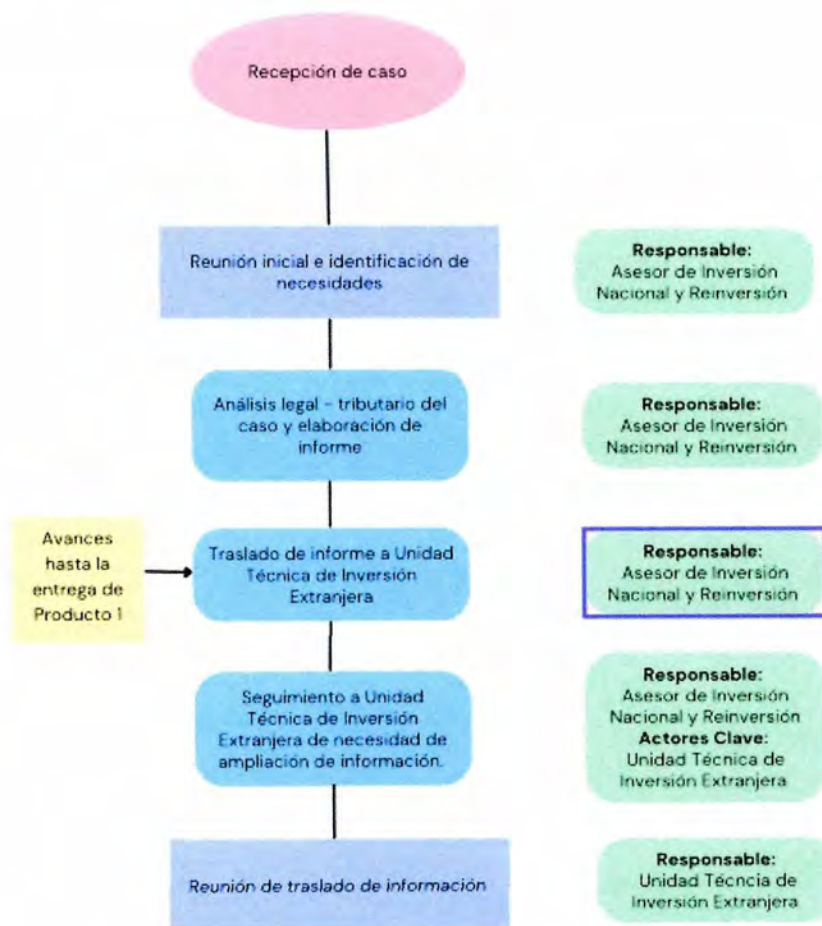
Dado que ambas opciones tienen el potencial de generar beneficios fiscales y arancelarios importantes para Lanco Paints, se recomienda que la empresa continúe con el proceso de evaluación y tome una decisión informada que se alinee con sus objetivos estratégicos a corto y largo plazo. Es esencial que Lanco Paints busque asesoría especializada en asuntos fiscales y legales para garantizar una implementación exitosa y cumplir con todos los requisitos y obligaciones establecidos por las autoridades correspondientes.

Además, se sugiere que la empresa mantenga una comunicación fluida y proactiva con las autoridades competentes para obtener una guía clara y oportuna en el proceso de constitución y operación del régimen fiscal o extra aduanero elegido. Un seguimiento periódico de los resultados y beneficios obtenidos permitirá a Lanco Paints realizar ajustes y optimizaciones para maximizar los beneficios fiscales y arancelarios en el tiempo.

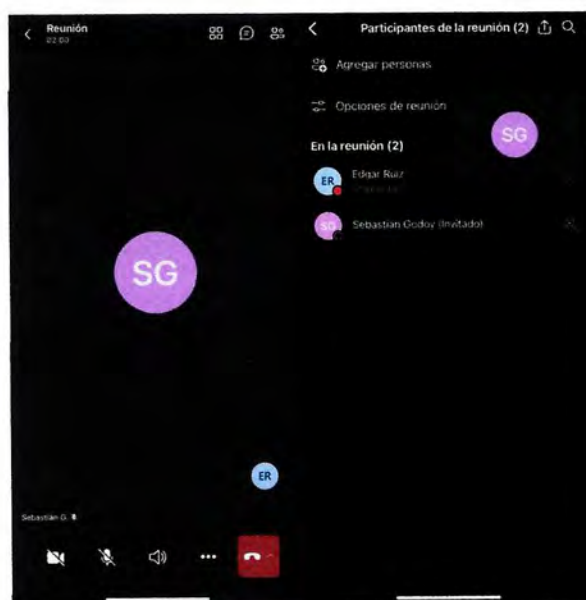
En última instancia, la empresa debe considerar las implicaciones financieras y estratégicas de ambas opciones antes de tomar una decisión. Con la información y asesoría adecuadas, Lanco Paints podrá implementar una solución que le permita mejorar su eficiencia fiscal y lograr una mayor competitividad en su industria y mercados objetivo.



FLUJOGRAMA



SOPORTE



EMPRESA	SOLATAM
SECTOR	Agroindustria
CONTACTO	Andrés Quintanal Carbonell Director 4545-0154
TIPO DE PROCESO	Reinversión

ANTECEDENTES:

Solatam es una empresa guatemalteca fundada y dirigida por un grupo de personas que creen y promueven una industria sostenible respetuosa con el medio ambiente y que incentivan el crecimiento económico, el desarrollo de la sociedad con acciones que promueven la inversión en infraestructura y el progreso de la tecnología para avanzar en el cuidado del medio ambiente y el bienestar de las personas.

Solatam, como empresa guatemalteca comprometida con la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente, ha emprendido la construcción de Beneficio Altagracia en el año 2021. Este proyecto representa una importante apuesta por la energía renovable y el respeto a las comunidades y la cultura local, con la visión de convertirse en un referente en la industria sostenible y un motor de desarrollo económico para el área de influencia.

El objetivo de Solatam con el Beneficio Altagracia es establecer una infraestructura moderna y sostenible que permita procesar de manera eficiente y responsable la producción de bienes y servicios, con un enfoque en el uso de energía renovable y prácticas respetuosas con el medio ambiente. Se busca no solo generar beneficios económicos, sino también promover el bienestar social y ambiental de las comunidades locales.

El proyecto busca integrar tecnologías avanzadas para el cuidado del medio ambiente y el manejo sostenible de los recursos naturales, buscando minimizar el impacto ambiental de sus operaciones. Además, se busca establecer relaciones sólidas y respetuosas con las comunidades locales, fomentando el desarrollo socioeconómico y cultural en el área de influencia del Beneficio Altagracia.



Solatam tiene el firme compromiso de crear una industria próspera que sea ejemplo de sostenibilidad y responsabilidad social en Guatemala. Con Beneficio Altagracia, la empresa aspira a ser un actor relevante en el avance del cuidado del medio ambiente y el bienestar de las personas, incentivando el desarrollo de la tecnología y las prácticas que contribuyan al crecimiento económico y social del país.

A pesar de su enfoque hacia la sostenibilidad, el proyecto de Beneficio Altagracia también presenta desafíos, como la necesidad de asegurar la viabilidad económica y financiera del emprendimiento a largo plazo. Además, es crucial gestionar adecuadamente la relación con las comunidades locales, garantizando el respeto a sus derechos y la participación activa en las decisiones que afecten su entorno.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

La empresa tiene interés en vender Bonos de Carbono, la venta de Bonos de Carbono es un enfoque cada vez más relevante en la lucha contra el cambio climático y la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero. Este mecanismo se basa en la premisa de que las empresas que logran reducir sus emisiones de carbono por debajo de los límites establecidos, pueden ser recompensadas financieramente al generar y vender Bonos de Carbono.

Consultan cuál es el procedimiento o ante quien requieren la inscripción de la empresa para poder venderlos.

OBJETIVO:

El objetivo de Solatam es doble. En primer lugar, busca reforzar su compromiso con la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero y promover prácticas más sostenibles dentro de su operación y cadena de valor. Al vender Bonos de Carbono, la empresa demuestra su responsabilidad ambiental y su participación activa en la lucha contra el cambio climático.



Al generar estos bonos mediante la reducción efectiva de sus emisiones de carbono por debajo de los niveles permitidos, Solatam contribuye a disminuir su huella de carbono y a mitigar los efectos del calentamiento global. De esta manera, la empresa no solo cumple con los requisitos regulatorios y las expectativas de sus clientes y socios comerciales en materia ambiental, sino que también se posiciona como un líder en el sector, promoviendo una industria más sostenible y respetuosa con el medio ambiente.

En segundo lugar, el objetivo económico de Solatam está vinculado a la venta de los Bonos de Carbono generados. Al comercializar estos bonos en el mercado de carbono, la empresa busca obtener beneficios financieros que pueden reinvertirse en proyectos adicionales de reducción de emisiones o destinarse a otros fines que contribuyan a su crecimiento sostenible.

La venta de Bonos de Carbono representa una oportunidad para obtener ingresos adicionales mientras se promueve la sostenibilidad ambiental, lo que crea una sinergia positiva entre los aspectos económicos y ambientales de la empresa. Este enfoque ayuda a consolidar la posición de Solatam como una empresa social y ambientalmente responsable, al tiempo que contribuye a la construcción de un futuro más limpio y sostenible.

Además, al participar en el mercado de carbono, Solatam puede acceder a una red más amplia de clientes y socios comerciales que valoran y apoyan las iniciativas de sostenibilidad. Esto puede mejorar su reputación y atraer a aquellos actores interesados en compensar sus propias emisiones de carbono, lo que a su vez puede abrir oportunidades para nuevas colaboraciones y alianzas estratégicas.

INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

Basado en la solicitud de la empresa, se llevó a cabo una reunión con el Director para conocer el estatus del caso y las acciones realizadas hasta el momento. Luego se ofreció realizar un análisis de la situación con el objetivo de identificar las posibilidades que tiene la empresa para inscribirse y/o vender los Bonos de Carbono.



De dicho análisis se identificó lo siguiente: En el 2022, el Ministerio de Finanzas Públicas -MINFIN- y el Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales -MARN-, quienes son los responsables de la gestión de bonos de carbonos, firmaron el Acuerdo de Pago de Reducción de Emisiones (ERPA, Emission Reductions Payment Agreement). Dicho acuerdo fue nombrado: Programa de Reducción de Emisiones de Guatemala, con el Banco Mundial como Fiduciario del Fondo Cooperativo del Carbono de los Bosques (FCPF, Forest Carbon Partnership Facility). El mismo consiste en un acuerdo de compraventa de hasta 10.5 millones de toneladas de dióxido de carbono (CO₂), en un periodo de hasta cinco años. La firma del acuerdo presenta la oportunidad para acceder a un estimado de US\$52.5 millones como compensación.

El Ministerio de Finanzas Públicas en conjunto con un amplio grupo de actores nacionales han gestionado la firma de un Acuerdo de Pago de Reducción de Emisiones de Bonos de Carbono denominado Programa de Reducción de Emisiones de Guatemala, con el Banco Mundial, como Fiduciario del Fondo Cooperativo del Carbono de los Bosques, que consiste en un acuerdo de compra-venta de hasta 10.5 millones de toneladas de dióxido de carbono (Co₂e), en un periodo de hasta cinco años.

Esta acción representa una oportunidad para acceder a un estimado de US\$52.5 millones como compensación si el país demuestra ante ese Organismo Financiero la reducción de emisiones debidas a la deforestación y degradación de bosques, y como beneficio constituye un mecanismo de financiamiento, del cual la República de Guatemala participa por primera vez. En el marco de dicho Acuerdo, Guatemala se compromete a cuidar los bosques, proteger los recursos naturales definido en el Programa, impulsados en las Leyes Forestales.

El Programa de Reducción de Emisiones (PRE) procura generar un flujo de beneficios futuros de la generación de las reducciones de emisiones (RE) durante 30 años. El PRE tiene el potencial de atraer financiamiento internacional público y privado para contribuir al aumento del valor de los beneficios ecosistémicos y ecológicos provistos por los bosques. El Ministerio de Finanzas Públicas (MINFIN) será la Entidad de Programa, y el Instituto Nacional Forestal (INAB) será la Unidad Ejecutora. MINFIN e INAB trabajarán en estrecha coordinación con el Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales (MARN), el Ministerio de Agricultura y Alimentación. (MAGA) y el Consejo Nacional de Áreas Protegidas (CONAP).



Desde 2011, MAGA, MARN, INAB y CONAP forman parte del Grupo de Coordinación Interinstitucional (GCI).

En febrero 2023 fue emitido el **PLAN DE DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS DEL PROGRAMA DE REDUCCIÓN DE EMISIONES DE GUATEMALA**, mismo que establece el procedimiento de inscripción y adquisición de beneficios.

Se procedió a la elaboración de documento que contiene el análisis solicitado, así mismo se presentó dicha información a la empresa y se ofreció realizar las vinculaciones necesarias para apoyar en el desarrollo de su inversión.

PASOS A SEGUIR:

Presentado el análisis a la empresa, se ha informado que se encuentra en proceso de análisis de la inversión y que volverían a contactar en el momento en que estén listos para su ejecución, derivado de ello se hace necesario:

1. Confirmar la disponibilidad para futuras comunicaciones
2. Establecer un seguimiento proactivo después de un tiempo razonable para conocer su progreso en el análisis
3. Mantener actualizados los registros y documentación relacionados con el análisis de Bonos de Carbono.
4. De ellos decidir proceder a su inscripción como beneficiarios deben considerar que, los beneficiarios podrán acceder al Programa de Reducción de Emisiones a través de los siguientes tipos de Proyecto de Iniciativas REDD+ (PIR):

4.1. Proyectos REDD+:

4.1.1. Proyectos temprano REDD+: Forman parte de la ENREDD+ de Guatemala y se diseñaron previo a la implementación del Programa de Reducción de Emisiones (PRE), y cuenta con un PDD aprobado por un Estándar Internacional de carbono del mercado voluntario (Ej., VERRA), y se ubican dentro del área geográfica del PRE.

4.1.2. Proyectos nuevos REDD+: Cuenta con un PDD aprobado por un Estándar Internacional de carbono del mercado voluntario (Ej., VERRA), y se ubican en del área geográfica del PRE.



- 4.1.3. Pueden ser proyectos individuales o agrupados.
- 4.2. Mecanismos de compensación por Servicios Ecosistémicos y Ambientales Asociados a los Bosques (MCSEABs)
 - 4.2.1. Podrán ser proyectos individuales o agrupados
 - 4.2.2. El INAB ha aprobado un Manual de Lineamientos Técnicos para la Planeación, Organización, Dirección y Control de Mecanismos de Compensación por Servicios Ecosistémicos y Ambientales asociados a los Bosques, en el cual se detalla los tipos de beneficiarios.
- 4.3. Modelos de Manejo para la conservación y uso sostenible de los bosques en el SIGAP (Modelos de Manejo del SIGAP):
 - 4.3.1. Podrían ser proyectos agrupados o individuales
 - 4.3.2. El CONAP ha aprobado un Normativo para regular y promover acciones de reducción de emisiones por deforestación y degradación evitada-REDD+- en el SIGAP, en el marco del Programa de Reducción de Emisiones.

CONCLUSIONES:

Tras el análisis realizado, se puede concluir que la participación de Solatam en el Programa de Reducción de Emisiones de Guatemala representa una valiosa oportunidad para la empresa. La firma del Acuerdo de Pago de Reducción de Emisiones ofrece un potencial significativo de ingresos, estimado en US\$52.5 millones, a través de la venta de Bonos de Carbono generados por la reducción de emisiones. Además, al participar en este programa, Solatam fortalece su compromiso con la sostenibilidad ambiental y se posiciona como un actor clave en la promoción de una industria respetuosa con el medio ambiente.

Es importante identificar si el área que pretenden explotar cumple con los siguientes criterios:

1. Estar ubicado en alguna de:
 - 1.1. áreas incentivadas por los Programas de Incentivos Forestales PINFOR, PINPEP o PROBOSQUE, con base en los mapas de ubicación de los Proyectos de Incentivos Forestales.
 - 1.2. áreas críticas de deforestación con base en el Mapa de dinámica de la cobertura forestal de la República de Guatemala más reciente, publicado por INAB.



- 1.3. áreas de degradación forestal con base en el Mapa de cicatrices de fuego más reciente, publicado por INAB;
- 1.4. áreas de cobertura forestal con base en el Mapa de dinámica de la cobertura forestal de la República de Guatemala más reciente, publicado por INAB.
- 1.5. áreas con potencial de restauración de tierras con base en el Mapa de áreas potenciales para la restauración del paisaje forestal de la República de Guatemala;
- 1.6. áreas de bosque ubicadas en parte alta media y baja de cuencas con base en el Mapa de parte alta, media y baja de las cuencas de la República de Guatemala, publicado por INAB
- 1.7. áreas de bosque ubicadas en tierras de captación, regulación y recarga hídrica, con base en el Mapa de tierras forestales de captación, regulación y recarga hídrica de la república de Guatemala, publicado por INAB.
- 1.8. Municipios beneficiados por el Programa de PIF, para este fin INAB publicará el listado de municipios en su sitio web y en la convocatoria
- 1.9. Municipios priorizados en el manual de lineamientos técnicos para la planeación, organización, dirección y control de Mecanismos de Compensación por Servicios Ecosistémicos y Ambientales asociados a los Bosques.
2. Cumplir con el marco normativo pertinente para los Mecanismos de Compensación por Servicios Ecosistémicos y Ambientales asociados a los Bosques.
3. Al menos el 35 % de los beneficiarios de los proyectos deben ser mujeres.
4. los beneficiarios de los proyectos agrupados e individuales pueden ser jóvenes mayores de 18 años

Se espera que la empresa pueda aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece la venta e inscripción de Bonos de Carbono para contribuir al cuidado del medio ambiente y mejorar su posición en el mercado y en consecuencia generar mayores oportunidades de inversión en el país.

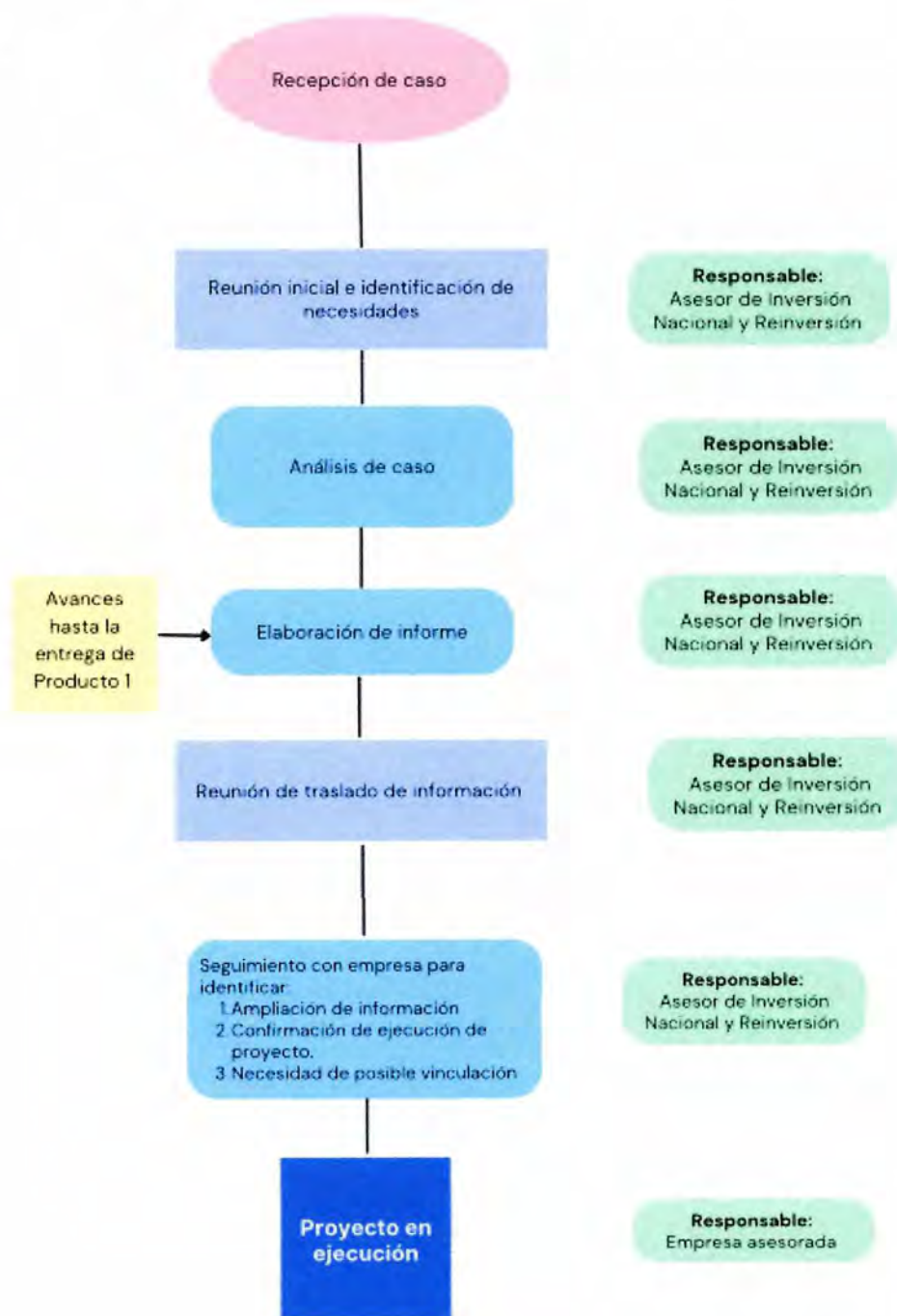
RECOMENDACIONES:

Se recomienda que Solatam continúe el proceso de análisis de inversión y se vincule activamente con el Ministerio de Finanzas Públicas y otras entidades pertinentes para inscribirse en el Programa de Reducción de Emisiones de Guatemala. Es fundamental que la empresa establezca una estrategia sólida de reducción

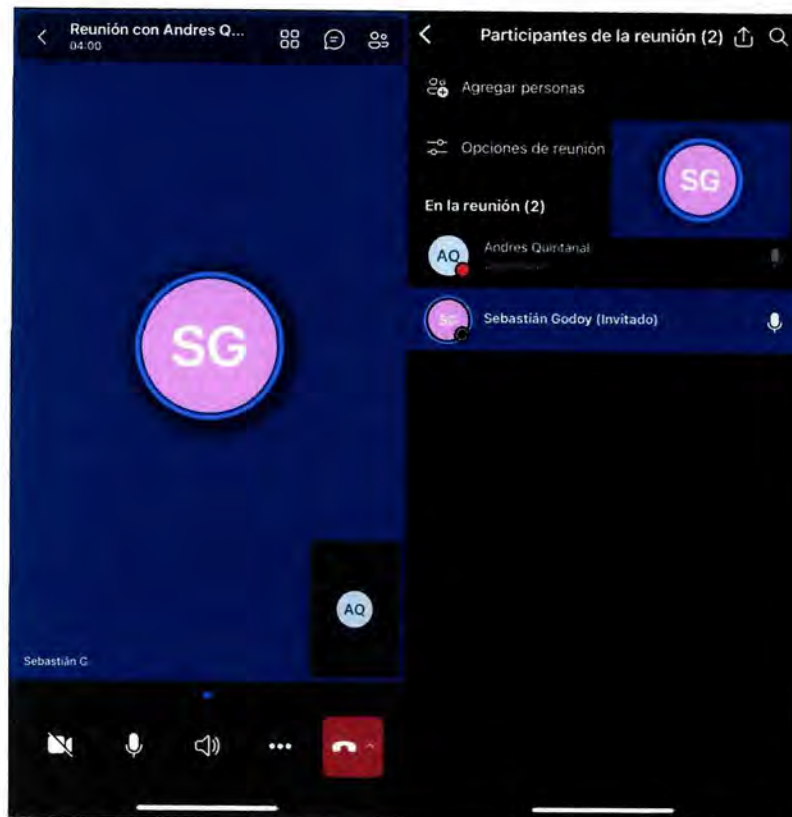


de emisiones para generar los Bonos de Carbono necesarios y maximizar su potencial económico. Además, se sugiere que Solatam busque asesoría de expertos en comercio de carbono y sostenibilidad para garantizar la correcta implementación y seguimiento de las actividades relacionadas con la venta de Bonos de Carbono. De esta manera, la empresa podrá aprovechar plenamente las oportunidades del mercado de carbono y contribuir significativamente a la mitigación del cambio climático mientras asegura beneficios económicos sostenibles a largo plazo.

FLUJOGRAMA



SOPORTE



EMPRESA	JM GARCÍA
SECTOR	Tecnologías de Información y la Comunicación (TICs)
CONTACTO	Roberto García Gerente Comercial para Centro America y el Caribe roberto.garcia@jmg.com.gt
TIPO DE PROCESO	Reinversión

ANTECEDENTES:

JMGARCÍA es una empresa guatemalteca con una sólida trayectoria en el mercado. Fundada en 1945, la empresa ha desempeñado un papel destacado en la representación de ventas en el istmo centroamericano. Su enfoque se centra en la oferta de productos de alta calidad y competitivos para diversos sectores, incluyendo el mercado automotriz, equipo pesado, agrícola e industrial.



La empresa se ha destacado por establecer marcas y productos líderes en su territorio, lo que refleja su compromiso con la excelencia y la satisfacción del cliente. A lo largo de los años, JMGARCÍA ha consolidado una sólida reputación como proveedor confiable y de confianza, respaldado por la calidad de sus productos y servicios.

En el sector automotriz, JMGARCÍA ha sido reconocida por ofrecer una amplia gama de accesorios de las principales marcas, adaptándose a las necesidades y preferencias del mercado. En el sector de equipo pesado, agrícola e industrial, la empresa ha proporcionado soluciones especializadas y eficientes, contribuyendo al desarrollo y crecimiento de diversas industrias.

La visión de JMGARCÍA como líder en el istmo centroamericano se ha logrado gracias a su enfoque en la innovación, la inversión en tecnología y la capacitación de su equipo de trabajo. La empresa se ha adaptado constantemente a las demandas del mercado y ha mantenido un compromiso constante con la mejora continua y la satisfacción del cliente.

Con más de 75 años de experiencia, JMGARCÍA se ha convertido en una referencia en el mercado regional, respaldada por su capacidad para ofrecer productos y servicios de calidad, así como por su enfoque en la responsabilidad social y el desarrollo sostenible.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

JMGARCÍA opera como un enlace entre las empresas extranjeras de Estados Unidos y Asia y los clientes en el mercado centroamericano. Se encarga de la gestión de ventas, promoción, distribución y atención al cliente, con el objetivo de introducir y consolidar las marcas y productos representados como líderes en el territorio. A través de su experiencia y extensa red de contactos, la empresa ha logrado establecer relaciones comerciales sólidas y de confianza con clientes y socios en toda la región.

La empresa obtiene sus ingresos principalmente a través de comisiones de venta, donde recibe una parte de las ganancias generadas por la venta de los productos representados. Estas comisiones son acordadas



previamente con las empresas extranjeras y varían según el tipo de producto y el volumen de ventas. Debido a que JMGARCÍA opera en el mercado regional, su actividad comercial implica la exportación de servicios. Esto ocurre cuando la empresa brinda servicios de intermediación, promoción y ventas a empresas extranjeras ubicadas en Estados Unidos y Asia. Estos servicios se prestan desde Guatemala hacia el exterior y, en teoría, podrían permitir a la empresa acceder a beneficios fiscales relacionados con la devolución del IVA por reintegro de crédito fiscal.

En el contexto de sus operaciones y el potencial de exportación de servicios, JMGARCÍA se encuentra interesada en determinar si es posible acceder al beneficio de devolución del IVA por reintegro de crédito fiscal. Dado que la legislación y regulaciones fiscales varían según el país y pueden ser complejas, la empresa busca confirmar si califica para este beneficio y si existen requisitos específicos que debe cumplir.

OBJETIVO:

El objetivo de la empresa es obtener el beneficio de devolución de crédito fiscal por el IVA al exportar servicios, con el propósito de mejorar la rentabilidad y aumentar la competitividad en el mercado. Al obtener esta devolución, JMGARCÍA busca optimizar sus costos operativos y obtener un beneficio financiero que le permita reinvertir en su negocio, fortalecer su posición como intermediaria comercial y ofrecer ventajas competitivas a sus clientes y socios comerciales.

El beneficio de devolución de crédito fiscal por el IVA puede significar un ahorro significativo para la empresa, lo que resultaría en una mejora directa en su flujo de efectivo y sus estados financieros. Al acceder a este beneficio, JMGARCÍA podría reducir sus costos y gastos operativos, lo que le permitiría ofrecer precios más competitivos a sus clientes y aumentar su margen de utilidad.

Además, al contar con un atractivo beneficio fiscal, la empresa podría fortalecer su atractivo para potenciales clientes y socios comerciales en el mercado regional. Esta ventaja competitiva podría posicionar a JMGARCÍA como una opción preferente para las empresas extranjeras que busquen expandir sus operaciones en Centroamérica, lo que podría abrir nuevas oportunidades de negocio y aumentar su base de clientes.



INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

Se llevó a cabo una reunión con el Gerente de la empresa para revisar el estatus del caso y verificar las actuaciones realizadas hasta el momento. Durante esta reunión, se discutió el interés de la empresa en obtener el beneficio de devolución de crédito fiscal por IVA al exportar servicios, y se acordó la realización de un análisis de viabilidad.

Este análisis tiene como objetivo evaluar si la empresa cumple con los requisitos y condiciones necesarios para acceder a este beneficio, así como determinar el método de solicitud más adecuado. Durante este proceso, se revisaron las operaciones de la empresa relacionadas con la exportación de servicios y se verificó si se cumplen los criterios para acceder al beneficio de devolución de crédito fiscal por IVA.

Durante el análisis de viabilidad, se identificaron posibles necesidades y requerimientos adicionales que la empresa deberá cumplir para acceder al régimen electrónico de devolución de crédito fiscal. Para solicitar la devolución de crédito fiscal IVA, el contribuyente puede optar por los siguientes métodos:

- Régimen general, se solicita de forma trimestral o semestral generado por exportadores o contribuyentes que negocien con personas exentas.
- Régimen especial, se solicita de forma mensual respaldada con el dictamen emitido por un Contador Público y Auditor.
- Régimen optativo, se solicita de forma mensual calendario vencido, equivalente al 75% o 60% sobre el valor del crédito fiscal acumulado.
- Régimen electrónico, se solicita de forma mensual. El régimen electrónico constituye una de las principales novedades en el IVA, pues crea la posibilidad de solicitar el 100% del crédito fiscal generado en la exportación de bienes y servicios que se efectuará por períodos impositivos mensuales vencidos.

Se proporcionó información detallada sobre los diferentes métodos de solicitud disponibles, incluyendo el régimen general, especial, optativo y electrónico.



PASOS A SEGUIR:

Presentado el análisis a la empresa, se ha informado por parte de la empresa, que con la información recibida, por medio de sus asesores fiscales la inscripción en el régimen se encuentra en proceso de ejecución.

CONCLUSIONES:

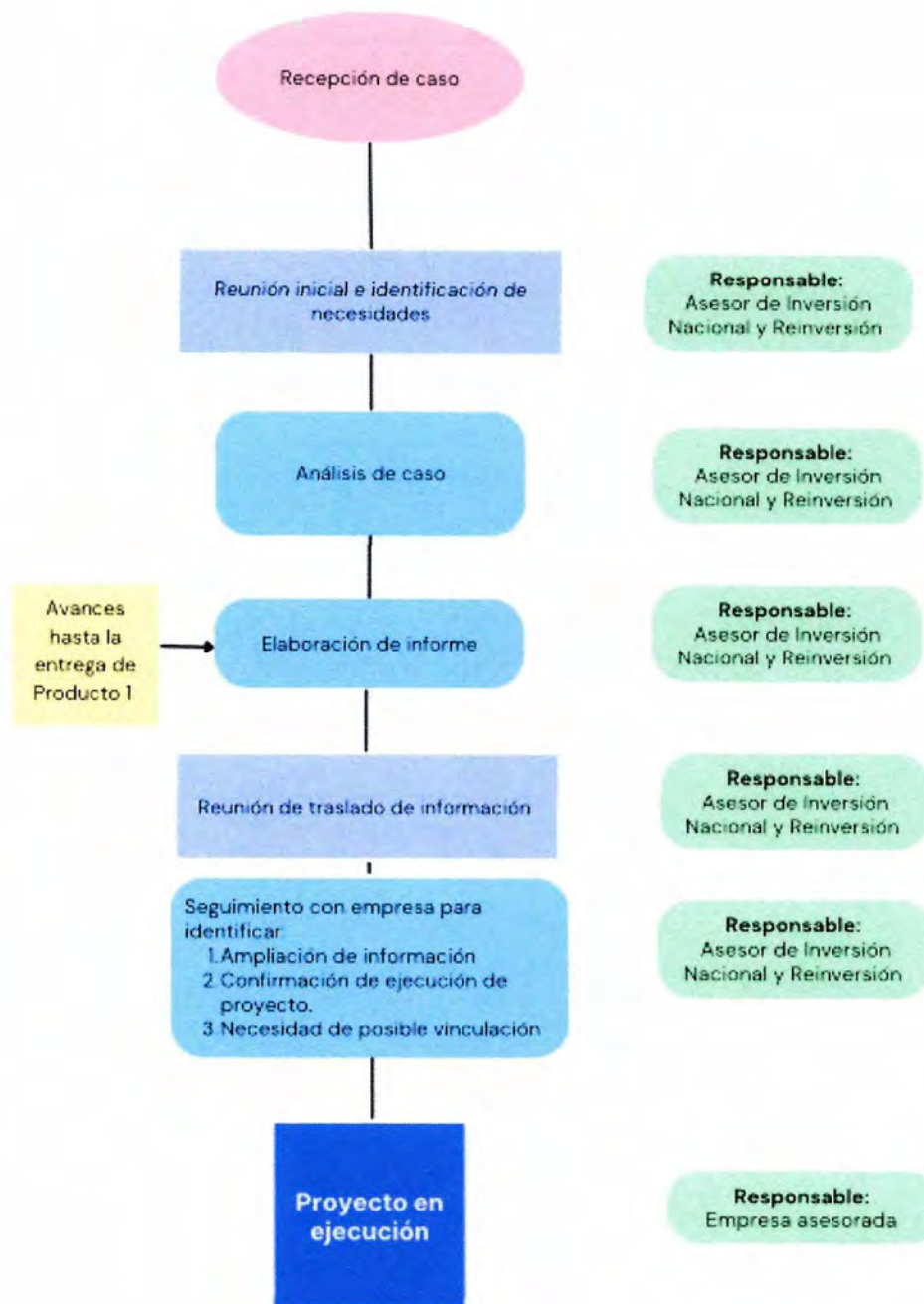
Tras realizar el análisis de viabilidad de inscripción en el régimen electrónico de devolución de crédito fiscal por IVA, se confirma que JMGARCÍA puede acceder a este beneficio al exportar servicios fuera del país. Esta conclusión demuestra una oportunidad significativa para la empresa en términos de optimización de costos y mejora de su flujo de efectivo, lo que puede repercutir positivamente en su rentabilidad y competitividad en el mercado regional.

RECOMENDACIONES:

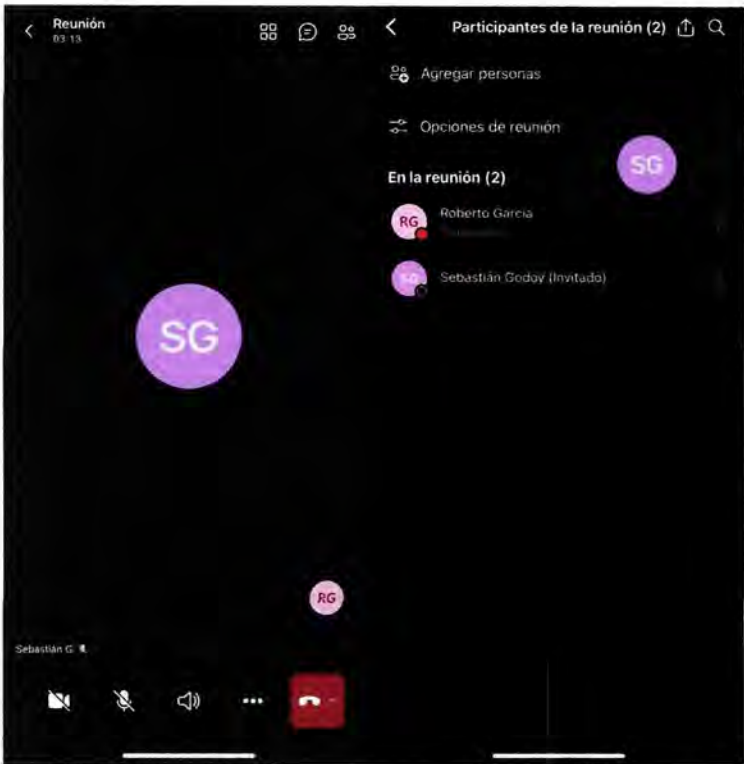
Se recomienda a JMGARCÍA optar por el régimen electrónico de devolución de crédito fiscal por IVA. Dado que este régimen ofrece la posibilidad de solicitar el 100% del crédito fiscal generado en la exportación de servicios, representa la opción más conveniente para la empresa en términos de maximizar el beneficio fiscal. Para asegurar una correcta aplicación del régimen electrónico y el cumplimiento de los requisitos, se sugiere contar con el asesoramiento de un Contador Público y Auditor experimentado en temas tributarios. Asimismo, es importante establecer un proceso interno para el registro adecuado de las operaciones de exportación de servicios y la presentación mensual de la solicitud de devolución. Al adoptar estas recomendaciones, JMGARCÍA podrá aprovechar plenamente el beneficio de devolución de crédito fiscal por IVA y fortalecer su posición competitiva en el mercado regional.



FLUJOGRAMA



SOPORTE



EMPRESA	ESG BRANDS
SECTOR	Agroindustria / Textil
CONTACTO	Chase Kahmann CEO chase.kahmann@theesgbrands.com
TIPO DE PROCESO	Radicación

ANTECEDENTES:

ESG Brands es una empresa comprometida con la sostenibilidad y la transformación de tallos de banano en fibra para su uso en la producción textil y comercial. Fundada con la visión de abordar los desafíos ambientales en la industria textil, ESG Brands se ha consolidado como un actor clave en el desarrollo de soluciones eco-amigables y rentables para el sector.



La empresa se enfoca en la sostenibilidad y tiene como objetivo mitigar el impacto ambiental que la producción textil tradicional y la eliminación de residuos tienen en el planeta. Al utilizar tallos de banano, un subproducto de la industria alimentaria, ESG Brands contribuye a reducir el desperdicio y fomentar la economía circular.

ESG Brands ha desarrollado procesos innovadores de transformación de tallos de banano en fibra de alta calidad, adecuada para la producción textil y otros usos comerciales. Esta fibra representa una alternativa eco-amigable a las fibras sintéticas y convencionales, lo que ayuda a disminuir la dependencia de recursos no renovables y a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero.

La creciente conciencia mundial sobre los desafíos ambientales ha generado una presión en toda la industria textil para encontrar soluciones sostenibles y respetuosas con el medio ambiente. ESG Brands se posiciona como un pionero en la adopción de prácticas responsables y sostenibles, ofreciendo una solución de producto que contribuye positivamente a las políticas ambientales y sociales.

A pesar de su enfoque en la sostenibilidad, ESG Brands reconoce la importancia de la rentabilidad y la escalabilidad en el mercado actual. Su modelo de negocio se basa en la búsqueda de soluciones que sean económicamente viables y que puedan crecer a escala industrial sin comprometer los valores de sostenibilidad.

La empresa se caracteriza por su enfoque en la innovación y la búsqueda constante de mejoras en sus procesos y productos. La investigación y el desarrollo son fundamentales para el éxito de ESG Brands en la creación de soluciones que cumplan con los estándares de sostenibilidad y las expectativas del mercado.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

ESG Brands, ha manifestado su interés en captar inversionistas guatemaltecos para impulsar la fabricación y comercialización de su innovadora fibra de banano, denominada BANEX™. Esta fibra natural sostenible es accesible para no tejidos, hilados y compuestos, y busca revolucionar la industria textil y agrícola.



La fibra BANEX™ es el resultado de la transformación de tallos de banano, un subproducto de la industria alimentaria, en una fibra versátil y amigable con el medio ambiente. Al optar por esta fibra, ESG Brands está promoviendo el uso de materiales naturales y renovables en lugar de recursos no renovables y sintéticos que tienen un impacto negativo en el medio ambiente. La adopción de la fibra BANEX™ tiene el potencial de generar un impacto positivo tanto en el ámbito ambiental como social. Por un lado, al reducir el desperdicio de tallos de banano, la empresa contribuye a la economía circular y la reducción de residuos. Por otro lado, al impulsar prácticas agrícolas de doble propósito, se promueve un modelo sostenible que beneficia a las comunidades agrícolas y a la salud del ecosistema.

Para alcanzar sus ambiciosos objetivos y llevar a cabo su plan de escalamiento, ESG Brands busca el apoyo para generar contactos con empresas, individuos u organizaciones que estén interesados en invertir en su propuesta sostenible. La captación de inversionistas guatemaltecos permitiría a la empresa obtener los recursos financieros necesarios para expandir sus operaciones, mejorar sus procesos de fabricación y acelerar su llegada al mercado.

OBJETIVO:

El objetivo de ESG Brands es obtener recursos financieros adicionales a través de la participación de inversionistas guatemaltecos. Esto permitirá impulsar proyectos, ampliar su alcance en el mercado y aprovechar nuevas oportunidades de negocio. La participación de inversionistas puede aportar conocimientos, experiencia y contactos valiosos que contribuyan al éxito a largo plazo de la empresa. Además, la búsqueda de recursos financieros respalda el objetivo principal de ESG Brands de alcanzar una escala de producción significativa para influir en las prácticas agrícolas y promover la sostenibilidad en la industria textil.

INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

Durante el desarrollo del proyecto, se llevó a cabo un proceso integral que abarcó diversas etapas. En primer lugar, se realizó una recopilación de información relacionada con la necesidad de inversión y las



condiciones específicas asociadas a la misma. Esto implicó investigar datos financieros y recabar cualquier otra información relevante que permitiera comprender en profundidad la oportunidad de inversión.

Una vez recopilada la información necesaria, se procedió a elaborar una presentación detallada que englobaba los aspectos clave de la inversión, como el plan de negocio, el retorno esperado, los riesgos y las condiciones de participación. Esta presentación fue diseñada con el objetivo de circularla entre posibles inversionistas, fondos de inversión y el Banco Centroamericano de Integración Económica, con el fin de compartir la información y despertar el interés en la oportunidad de inversión.

Posteriormente, se llevó a cabo un análisis de la información comercial y financiera recibida. Este análisis incluyó evaluar la viabilidad de la inversión, examinar el potencial de crecimiento y retorno, así como identificar los riesgos asociados. Se utilizaron herramientas y técnicas de evaluación financiera para analizar los estados financieros, calcular indicadores clave y proyectar el rendimiento esperado de la inversión.

Una vez completado el análisis, se procedió a la socialización de la información con posibles inversionistas, fondos de inversión y el Banco Centroamericano de Integración Económica. Esto involucró organizar reuniones y presentaciones donde se compartió la propuesta de inversión de manera clara y persuasiva. Durante estas interacciones, se brindaron respuestas a preguntas, se aclararon dudas y se discutieron las condiciones y términos de participación. Además, se establecieron canales de comunicación abiertos y se ofreció asesoramiento adicional a los interesados para facilitar su comprensión y toma de decisiones informadas.

Actualmente no se ha obtenido algún interesado en el proyecto.

PASOS A SEGUIR:

Es importante seguir algunos pasos estratégicos para aumentar las posibilidades de encontrar potenciales inversionistas interesados en apoyar la empresa. A continuación, se presentan algunos pasos a seguir:



1. Identificar el Perfil del Inversionista Deseado: Definir claramente el tipo de inversionista que se busca, considerando aspectos como el monto de inversión deseado, el nivel de experiencia en el sector textil o agrícola, el enfoque en la sostenibilidad y la visión a largo plazo.
2. Revisar la Propuesta de Valor: Asegurarse de que la propuesta de valor de ESG Brands esté bien definida y sea atractiva para los inversionistas potenciales. Resaltar los beneficios de invertir en la empresa, incluyendo el potencial impacto ambiental y social, la rentabilidad proyectada y las ventajas competitivas en el mercado.
3. Networking y Eventos del Sector: Participar activamente en eventos y conferencias relacionadas con el sector textil, sostenibilidad y agrícola. Estos eventos brindan la oportunidad de conocer potenciales inversionistas y establecer contactos estratégicos.
4. Asesoría Profesional: Buscar asesoría profesional de expertos en finanzas y captación de inversionistas. Un asesor financiero o una firma especializada en levantamiento de capital puede brindar orientación sobre la estrategia de captación de inversionistas y mejorar la presentación del proyecto.

CONCLUSIONES:

La búsqueda de inversionistas para el proyecto de ESG Brands representa un desafío que requiere estrategias efectivas y perseverancia. Si bien hasta el momento no se han identificado interesados, es fundamental mantener el enfoque en la sostenibilidad y el potencial impacto positivo que el proyecto puede tener en la industria textil y agrícola. La empresa debe seguir trabajando en mejorar su propuesta de valor y aprovechar oportunidades de networking y alianzas estratégicas para aumentar las posibilidades de captar inversionistas interesados en apoyar su visión.

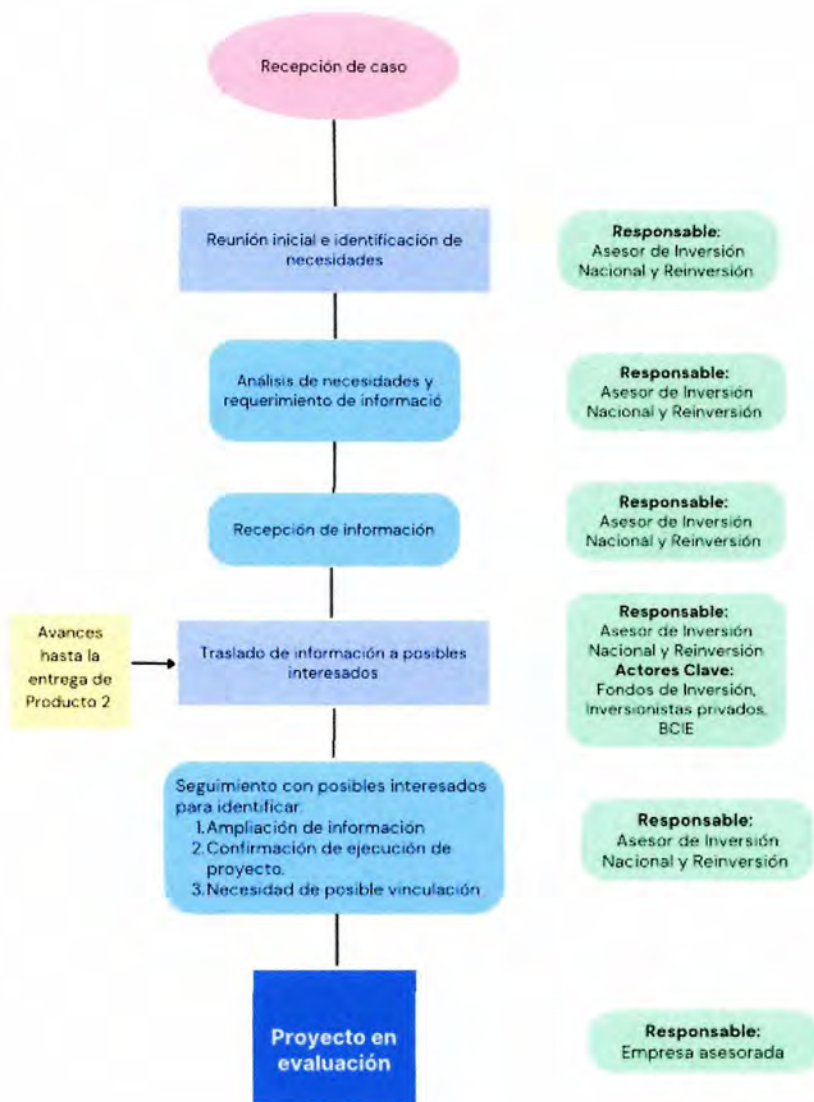
RECOMENDACIONES:

Es fundamental buscar asesoría profesional en el proceso de captación de inversionistas. La asesoría de expertos en finanzas y captación de capital puede proporcionar valiosos consejos para mejorar la presentación del proyecto, identificar oportunidades de financiamiento y establecer una estrategia efectiva para atraer a los inversionistas adecuados. Además, la empresa debe continuar fortaleciendo su presencia en el mercado a través de la participación en eventos del sector, la promoción activa de su propuesta de

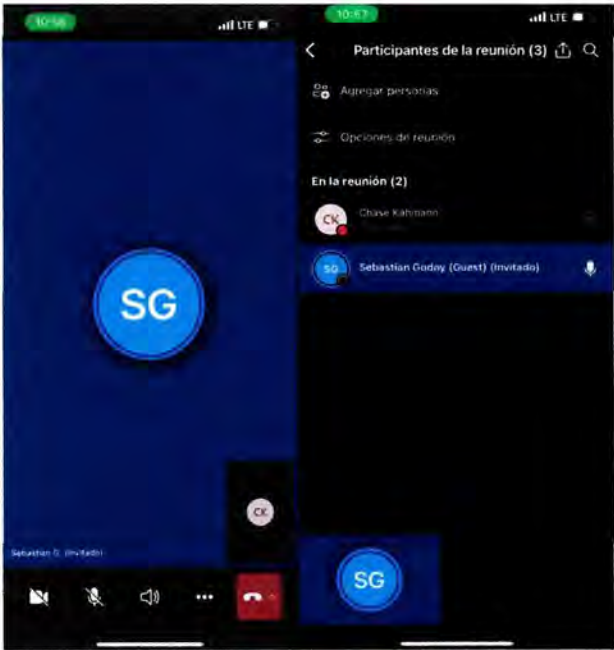


valor y la búsqueda de colaboraciones estratégicas. La perseverancia y la dedicación en la búsqueda de inversionistas son clave para lograr el éxito en este proceso.

FLUJOGRAMA



SOPORTE



EMPRESA	VITA FARMS
SECTOR	Agroindustria
CONTACTO	Juan Manuel Pacheco Director info@foremostco.com
TIPO DE PROCESO	Reinversión

ANTECEDENTES:

Vita Farms es una empresa agroexportadora, es una organización especializada en la producción y comercialización de material vegetal de alta calidad destinado a su uso en la agricultura y la horticultura. La empresa se enfoca en la producción y venta de material vegetal de inicio, lo que incluye esquejes, plántulas, bulbos u otras formas de propagación vegetal. Este material de iniciación es crucial para el cultivo de plantas y cultivos de alta calidad.



La empresa se compromete a ofrecer productos de alta calidad a sus clientes. Esto implica un estricto control de calidad en todo el proceso de producción, desde la selección de las plantas madre hasta el empaquetado y transporte del material vegetal de iniciación.

El objetivo principal de la empresa es satisfacer las necesidades de los agricultores y productores en todo el mundo. Para lograr esto, se asegura de ofrecer una amplia variedad de material vegetativo de inicio, adaptado a diferentes tipos de cultivos y condiciones climáticas. La empresa tiene una orientación hacia el mercado internacional, exportando sus productos a diferentes países y regiones. Su presencia en el mercado global le permite llegar a una amplia base de clientes y establecer relaciones comerciales a largo plazo.

La empresa invierte en investigación y desarrollo para mejorar continuamente sus productos y procesos. Esto incluye la búsqueda de variedades de plantas más resistentes, el uso de técnicas de propagación innovadoras y la adopción de prácticas agrícolas sostenibles.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

Vita Farms ha estado operando bajo el Régimen de Exportación de Componente Agregado Nacional Total, pero sus beneficios fiscales bajo este régimen han llegado a su fin. Ante esta situación, la empresa muestra un fuerte interés en constituir una nueva empresa que pueda ser calificada bajo alguno de los regímenes establecidos en la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila. El objetivo principal de esta iniciativa es aprovechar los beneficios y las oportunidades que ofrece dicho régimen para impulsar su producción y aumentar su competitividad en el mercado.

La Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila tiene como objetivo promover, incentivar y desarrollar la producción de mercancías para exportación o reexportación dentro del territorio aduanero nacional por personas naturales o jurídicas domiciliadas en el país. Esta producción está destinada a un contratante domiciliado en el extranjero, al cual la empresa domiciliada en Guatemala le suministrará productos de acuerdo con las condiciones convenidas. La ley también regula la actividad exportadora y de



maquila de las empresas dentro del marco de los regímenes de perfeccionamiento activo o de exportación de componente agregado nacional total.

El Régimen de Exportación de Componente Agregado Nacional Total es aplicable a las empresas que utilizan en su totalidad mercancías nacionales o nacionalizadas en su proceso productivo para la fabricación o ensamble de productos de exportación. Este régimen ofrece beneficios fiscales y facilidades aduaneras que fomentan la producción y exportación de bienes manufacturados en Guatemala.

La empresa, al mostrar su interés en constituir una nueva empresa para calificar bajo uno de los regímenes de la ley, demuestra su compromiso con mejorar su competitividad y ampliar su presencia en el mercado internacional. Al aprovechar los incentivos y las facilidades proporcionadas por la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, la empresa busca impulsar su producción y expandir su base de clientes en el extranjero, contribuyendo así al crecimiento económico del país y al desarrollo de la actividad exportadora.

OBJETIVO:

El objetivo de la empresa es maximizar los beneficios que ofrece un nuevo régimen de maquila a través de una serie de acciones estratégicas. Estas acciones incluyen:

1. **Inversión en Tecnología:** La empresa tiene la intención de invertir en tecnología avanzada para mejorar su eficiencia y productividad. La adopción de maquinaria moderna y sistemas automatizados permitirá optimizar los procesos de producción y reducir costos, lo que se traducirá en una mayor competitividad en el mercado.
2. **Capacitación de Personal:** La empresa reconoce la importancia del capital humano en su éxito. Por lo tanto, planea invertir en la capacitación y formación del personal para mejorar sus habilidades y conocimientos.
3. **Mejoras en la Cadena de Suministro:** Para optimizar la cadena de suministro, la empresa buscará implementar mejoras en la logística y la gestión de inventarios. La eficiente gestión de materias primas y productos terminados permitirá reducir los tiempos de producción y entrega, lo que se traducirá en una mayor capacidad para cumplir con los plazos y requisitos de exportación.



4. Colaboración con Otras Empresas: La empresa explorará oportunidades de colaboración con otras empresas del mismo sector. Esta colaboración puede tener diferentes formas, como compartir conocimientos técnicos, recursos o incluso establecer alianzas comerciales para abordar proyectos conjuntos. La sinergia resultante de estas colaboraciones puede impulsar el crecimiento de todas las partes involucradas.

INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

Se llevó a cabo un análisis de la viabilidad de constituir una nueva empresa para ser calificada bajo alguno de los regímenes establecidos en la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, en función de su operación, productos y condiciones específicas. Este análisis incluyó la evaluación de los beneficios potenciales que podrían obtener al aprovechar este régimen aduanero especial.

Una vez recopilada toda la información relevante, se preparó una presentación detallada en la que se resumieron los hallazgos del análisis de viabilidad. La Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila ni su reglamento no establece prohibición alguna de generar una nueva entidad mercantil y solicitar la autorización de un régimen de maquila para esta entidad. No obstante, puede haber inconvenientes al momento de la calificación si la entidad se encuentra ubicada en la misma propiedad inmueble en donde se instaló la primera entidad.

En la presentación, se destacaron los beneficios y oportunidades específicas que el Régimen de Exportación de Componente Agregado Nacional Total podría ofrecer a Vita Farms. Este régimen ofrece ventajas significativas, como la exención o reducción de impuestos, la simplificación de trámites aduaneros y la flexibilidad operativa, entre los incentivos aplicables se encuentran:

1. Suspensión temporal (hasta por un plazo de hasta 1 año) del pago de derecho arancelarios e impuestos a la importación, con inclusión del Impuesto al Valor Agregado -IVA- sobre materias primas, productos semielaborados, productos intermedios, envases, empaques y etiquetas.
2. No está afectada al impuesto al Valor Agregado, la adquisición de insumos de producción local para ser incorporados en el producto final y servicios que sean utilizados exclusivamente en su actividad.



3. Otros beneficios: Los usuarios que se califiquen bajo el decreto 29-89 no están circunscritos a una ubicación específica, es decir pueden ubicarse en cualquier parte del país.

PASOS A SEGUIR:

Presentado el análisis a la empresa, se ha informado que se encuentra en proceso de análisis de ejecución y que volverían a contactar en el momento en que necesitaran la ampliación de información o apoyo en alguna vinculación, derivado de ello se hace necesario:

1. Confirmar la disponibilidad para futuras comunicaciones
2. Establecer un seguimiento proactivo después de un tiempo razonable para conocer su progreso en el análisis
3. Mantener actualizados los registros y documentación relacionados con el análisis de los regímenes establecidos en la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila.

CONCLUSIONES:

La posibilidad de acceder a un nuevo régimen de los establecidos en la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila abre las puertas a numerosas oportunidades de inversión para las empresas, lo que a su vez se traduce en un significativo impulso al crecimiento económico del país. El Régimen de Exportación de Componente Agregado Nacional Total, como modelo de producción y exportación, ha demostrado su capacidad para generar empleo, atraer capital extranjero y fomentar la transferencia de conocimientos y tecnología.

Esto se traduce en un aumento de la productividad y la eficiencia, lo que a su vez impulsa el desarrollo de sectores clave de la economía, como la manufactura y la exportación.

RECOMENDACIONES:

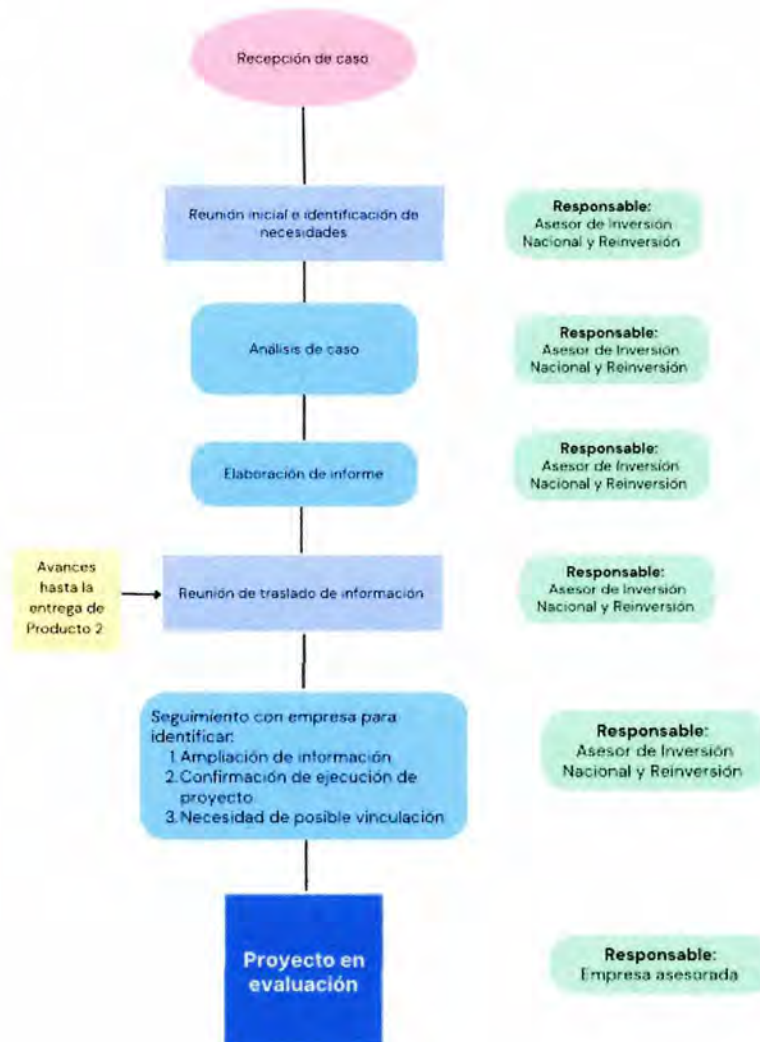
Para maximizar las posibilidades de éxito en el proceso de análisis y ejecución bajo el régimen de maquila, se sugiere a la empresa Vita Farms establecer una colaboración con consultores especializados en la Ley de



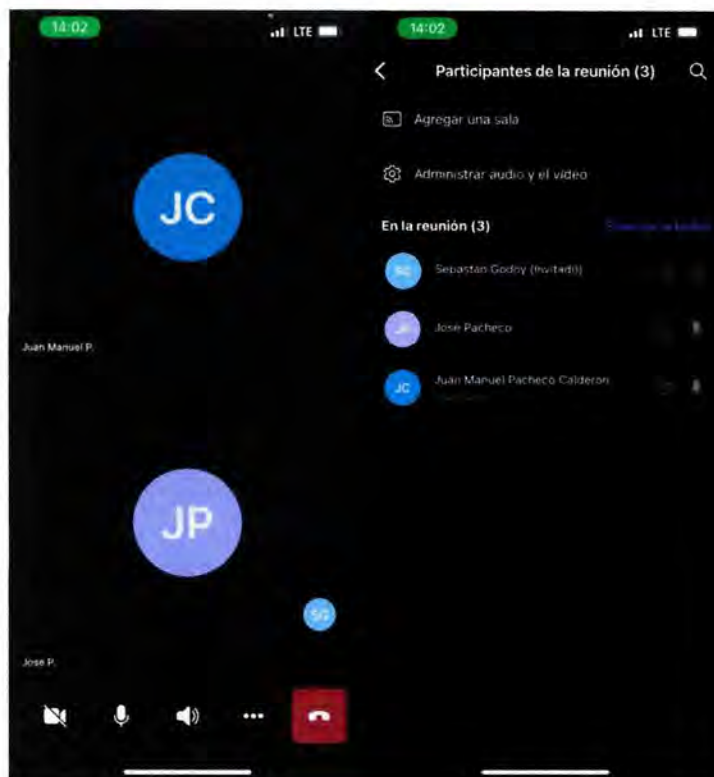
Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila. Estos consultores pueden brindar orientación experta, apoyo en la elaboración de documentos y agilizar el proceso de calificación bajo el régimen seleccionado.

Además, la colaboración con expertos en la materia permitirá a la empresa aprovechar al máximo los beneficios fiscales y facilidades aduaneras, asegurando una implementación efectiva de las estrategias de inversión y mejoras en la cadena de suministro.

FLUJOGRAMA



SOPORTE



EMPRESA	COINCAEX
SECTOR	Tecnologías de Información y la Comunicación (TICs)
CONTACTO	José Guillén CEO soporte@coıncaex.com
TIPO DE PROCESO	Reinversión

ANTECEDENTES:

Coincaex es una empresa que ofrece servicios de cambio inmediato de dinero fiduciario a criptoactivos y de criptoactivos a dinero fiduciario. Su principal objetivo es brindar un proceso de compra simple, seguro y



rápido, cumpliendo con altos estándares en términos de prevención de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo.

El servicio que ofrece Coincaex es una solución conveniente para aquellos usuarios que desean cambiar su dinero fiduciario a criptomonedas o viceversa. La plataforma proporciona una interfaz amigable y fácil de usar para facilitar el proceso de cambio.

Además, la empresa también se enfoca en atender las necesidades de los negocios y empresas. Ofrece la posibilidad de que los comercios comiencen a aceptar criptomonedas como forma de pago de manera inmediata. Esto permite atender a un segmento creciente de clientes que prefieren utilizar criptomonedas para realizar transacciones, brindando a los negocios una opción adicional para aumentar su alcance y ofrecer una mayor flexibilidad de pago.

La seguridad es un pilar fundamental en Coincaex. La empresa se esfuerza por cumplir con los más altos estándares de seguridad en sus operaciones, asegurando la protección de los activos y la información de sus clientes.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

La empresa se encuentra en una búsqueda activa de beneficios fiscales específicos que estén dirigidos a empresas del sector tecnológico. Este enfoque demuestra el interés y la determinación de la empresa en aprovechar las oportunidades que las políticas y regulaciones fiscales ofrecen para impulsar el crecimiento y la innovación dentro del sector tecnológico.

La industria tecnológica es conocida por su dinamismo y capacidad de generar avances disruptivos en diversos campos. Para fomentar aún más el desarrollo de empresas de tecnología, muchos países han implementado incentivos fiscales y medidas especiales destinadas a apoyar y alentar el crecimiento de estas empresas.



La empresa busca identificar y acceder a estos beneficios fiscales específicos para aprovechar las oportunidades que puedan surgir. Estos beneficios podrían incluir exenciones fiscales, deducciones de impuestos, créditos fiscales, incentivos a la investigación y desarrollo, entre otros. Al obtener beneficios fiscales, la empresa podrá mejorar su posición competitiva, aumentar su rentabilidad y destinar más recursos a la innovación y el desarrollo de nuevas tecnologías. Además, al aprovechar estos incentivos, la empresa podrá promover el crecimiento sostenible y a largo plazo, lo que podría contribuir positivamente al desarrollo económico y tecnológico del país en general.

OBJETIVO:

La empresa busca aprovechar los beneficios fiscales específicos para empresas de tecnología implica buscar y utilizar de manera estratégica las políticas y regulaciones fiscales que están diseñadas para promover el crecimiento y la innovación en el sector tecnológico. Estos beneficios fiscales pueden incluir incentivos como exenciones de impuestos, reducciones de tasas impositivas, créditos fiscales y deducciones especiales.

INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

Se realizó un análisis exhaustivo de la legislación fiscal vigente en Guatemala con el objetivo de identificar posibles beneficios fiscales aplicables a empresas de tecnología, incluso si no existían beneficios directos específicamente destinados a este sector.

Durante el análisis, se examinaron minuciosamente las leyes fiscales, reglamentos y disposiciones relacionadas con la actividad empresarial en general. El enfoque fue encontrar disposiciones que permitieran reducir la carga fiscal de manera legítima y que pudieran aplicarse a la empresa de tecnología. Se revisaron aspectos clave como las tasas impositivas, las deducciones fiscales, los créditos fiscales, las exenciones y cualquier otro tipo de beneficio fiscal que pudiera ser relevante para la empresa. Se evaluaron las condiciones y los requisitos establecidos para acceder a estos beneficios y se compararon con la situación y las actividades específicas de la empresa.



A pesar de no haber beneficios fiscales específicos destinados exclusivamente a empresas tecnológicas en Guatemala, el análisis permitió identificar otros aspectos de la legislación fiscal que podrían ser aprovechados. Se encontraron oportunidades relacionadas con las deducciones permitidas, los créditos fiscales y las exenciones generales aplicables a todas las empresas.

Además, se destaca que actualmente no hay regulación específica referente a criptodivisas en Guatemala. Esto implica que la empresa debe mantenerse informada sobre posibles cambios futuros en la legislación y considerar cualquier impacto que las criptodivisas puedan tener en sus operaciones y en su posición fiscal.

Una vez recopilada toda la información relevante, se presentó un informe detallado que incluyó una descripción clara de los beneficios fiscales identificados, cómo se aplicaban a la empresa y los requisitos necesarios para acceder a ellos. Este informe proporcionó una visión integral de las oportunidades fiscales disponibles para la empresa de tecnología, lo que le permitirá tomar decisiones informadas y estratégicas para optimizar su situación fiscal y promover su crecimiento y desarrollo en el sector tecnológico.

PASOS A SEGUIR:

Debido a que no existe una normativa clara para el desarrollo de esta industria en el país, la empresa puede continuar con los siguientes pasos:

1. Mantenerse informado sobre los cambios en la legislación fiscal y regulaciones relacionadas con el sector tecnológico y las criptodivisas en Guatemala. Esto asegurará que la empresa esté al tanto de cualquier nuevo beneficio fiscal que pueda surgir en el futuro y pueda adaptar su estrategia en consecuencia.
2. Buscar el apoyo de asesores fiscales especializados en el sector tecnológico y en criptodivisas. Estos profesionales pueden ayudar a la empresa a identificar oportunidades fiscales, optimizar su estructura tributaria y asegurarse de cumplir con todas las obligaciones fiscales de manera adecuada.
3. Evaluar las deducciones y créditos fiscales aplicables a la empresa y buscar formas de maximizar su uso. Identificar gastos e inversiones que califiquen para beneficios fiscales y asegurarse de mantener registros adecuados para respaldar las reclamaciones fiscales.



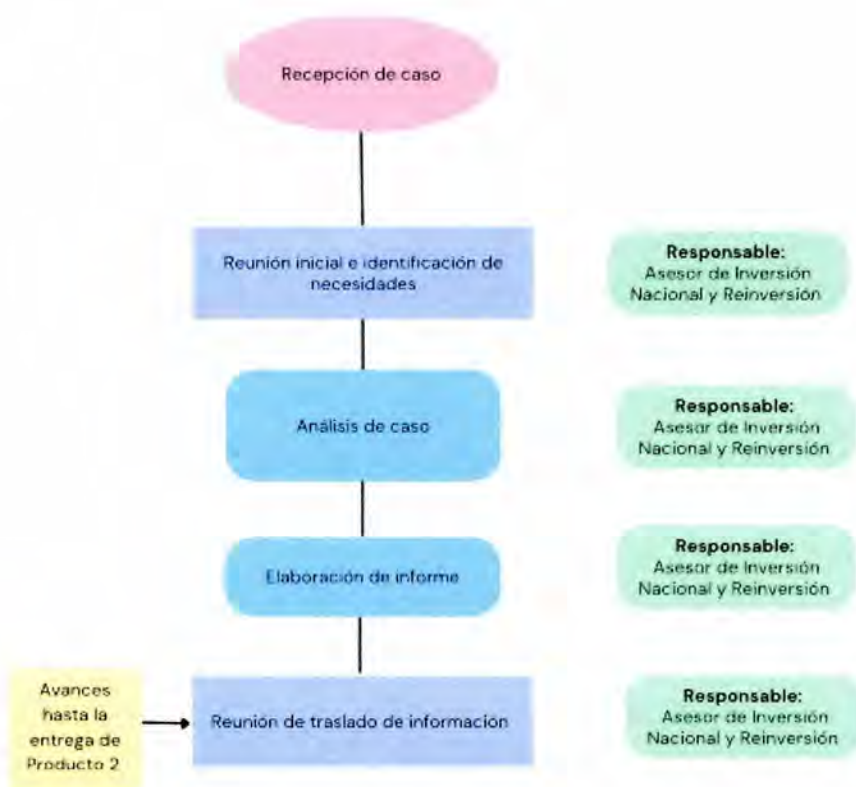
CONCLUSIONES:

En conclusión, aunque actualmente no existan beneficios fiscales específicos para empresas de tecnología en Guatemala. Sin embargo, se han identificado oportunidades relacionadas con deducciones permitidas, créditos fiscales y exenciones generales que podrían ser aprovechadas por la empresa para optimizar su situación fiscal.

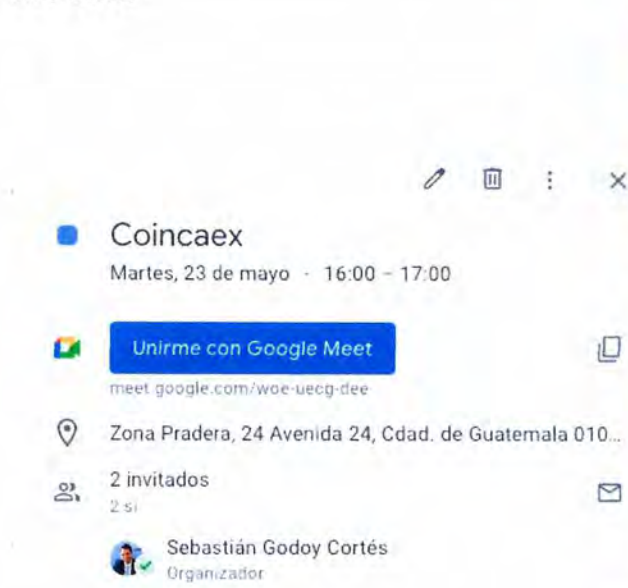
RECOMENDACIONES:

Dado que actualmente no existen beneficios fiscales específicos para empresas de tecnología en Guatemala, se recomienda que la empresa Coincaex continúe con una estrategia proactiva de búsqueda y evaluación de cualquier cambio en la legislación fiscal que pueda surgir en el futuro. Para ello, es crucial mantenerse actualizado sobre cualquier nueva política o regulación que pueda ofrecer beneficios fiscales y adaptar rápidamente su estrategia para aprovechar esas oportunidades.

FLUJOGRAMA



SOPORTE



EMPRESA	GRUPO LUNA
SECTOR	Tecnologías de Información y la Comunicación (TICs)
CONTACTO	Claudia García Gerente Administrativa info@grupolunagt.com
TIPO DE PROCESO	Reinversión Nacional

ANTECEDENTES:

Grupo Luna es una empresa dedicada a la creación de experiencias de entretenimiento físico y luces artificiales. Su especialidad radica en diseñar y construir atracciones y espectáculos personalizados que cautivan a personas de todas las edades, estimulando sus sentidos y generando emociones inolvidables. La empresa se destaca por su enfoque en la innovación y la creatividad, buscando constantemente ofrecer experiencias únicas y sorprendentes a sus clientes.



Con una amplia experiencia en el campo del entretenimiento, ofreciendo soluciones de alta calidad y adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente. Su portafolio de servicios incluye la creación y montaje de estructuras de entretenimiento, la instalación de luces artificiales y la producción de espectáculos temáticos y personalizados.

El equipo de Grupo Luna está integrado por profesionales altamente capacitados en diversas disciplinas creativas y técnicas, lo que les permite abordar proyectos desafiantes y lograr resultados impresionantes. Su enfoque en la atención al detalle y la excelencia en la ejecución asegura que cada proyecto se lleve a cabo con precisión y éxito.

La empresa tiene una amplia trayectoria en la industria del entretenimiento, trabajando con clientes tanto a nivel nacional como internacional. Su capacidad para adaptarse a diferentes culturas y preferencias le ha permitido obtener reconocimiento y prestigio en el mercado global del entretenimiento.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

Grupo Luna tiene la intención de incursionar en la importación y venta de fuegos artificiales con el objetivo de enriquecer su oferta de productos y brindar a sus clientes una experiencia emocionante y festiva para sus celebraciones y eventos especiales. Esta iniciativa representa una oportunidad para diversificar su negocio y expandir su presencia en el mercado de entretenimiento físico y luces artificiales.

La importación y venta de fuegos artificiales se presenta como una estrategia para aumentar el catálogo de productos de Grupo Luna, lo que permitirá a la empresa satisfacer una mayor variedad de necesidades y preferencias de sus clientes. Los fuegos artificiales son elementos conocidos por su capacidad para generar un gran impacto visual y emocional, y son especialmente demandados en festividades nacionales, eventos deportivos, bodas y otros tipos de celebraciones privadas.

Al incursionar en este nuevo mercado, Grupo Luna busca posicionarse como un proveedor confiable y especializado en experiencias de entretenimiento físico y luces artificiales, ofreciendo a sus clientes una solución integral para sus eventos y celebraciones. Esta diversificación también puede contribuir a aumentar



la rentabilidad y la competitividad de la empresa, al ampliar su alcance y atraer a nuevos segmentos de clientes interesados en la adquisición de fuegos artificiales.

Sin embargo, es importante que Grupo Luna tenga en cuenta los aspectos regulatorios y de seguridad relacionados con la importación y venta de fuegos artificiales. Dado que estos productos pueden representar riesgos si no se manejan adecuadamente, la empresa deberá cumplir con las normativas y requerimientos establecidos por las autoridades locales para garantizar la seguridad de sus clientes y del público en general.

OBJETIVO:

El objetivo principal de Grupo Luna es ampliar su catálogo de productos y diversificar su oferta mediante la importación y venta de fuegos artificiales. Para lograr este objetivo, la empresa buscará identificar el proceso y los permisos necesarios para llevar a cabo la importación y comercialización de estos productos de manera legal y segura.

Al incursionar en la venta de fuegos artificiales, Grupo Luna busca ofrecer a sus clientes una experiencia emocionante y festiva para sus celebraciones y eventos especiales. Esta diversificación le permitirá satisfacer una mayor variedad de necesidades y preferencias de sus clientes, posicionándose como un proveedor confiable y especializado en experiencias de entretenimiento físico y luces artificiales.

Para alcanzar este objetivo, la empresa deberá realizar una investigación detallada para comprender los requisitos regulatorios y las normativas relacionadas con la importación y venta de fuegos artificiales en su país y en los mercados internacionales a los que desea acceder. Esto incluirá la identificación de los permisos y licencias necesarias, así como el cumplimiento de las medidas de seguridad y prevención de riesgos asociados con este tipo de productos.



INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

Después de identificar el objetivo de la empresa de incursionar en la importación y venta de fuegos artificiales, se llevó a cabo un análisis legal exhaustivo para garantizar el cumplimiento de todas las normativas y regulaciones requeridas. El análisis legal incluyó los siguientes pasos:

1. Investigación de normativas locales: Se examinaron las leyes y regulaciones específicas en el país o región donde se llevaría a cabo la importación y venta de fuegos artificiales, como el Reglamento de la Actividad Pirotécnica, Acuerdo Gubernativo 28-2004. Esto incluyó investigar los requisitos de licencias y permisos, restricciones de importación, restricciones de almacenamiento y manejo de materiales peligrosos, así como las normas de seguridad y protección del medio ambiente relacionadas.
2. Requisitos de licencias y permisos: Se identificaron los diferentes tipos de licencias y permisos necesarios para importar y vender fuegos artificiales.
3. Normas de seguridad: Se investigaron y evaluaron las normas de seguridad aplicables a la importación, almacenamiento y venta de fuegos artificiales. Esto incluyó el cumplimiento de estándares de seguridad en el transporte, almacenamiento y manipulación de los productos, así como la capacitación requerida para el personal involucrado. Al respecto la Dirección de Atención y Asistencia al Consumidor ha presentado recomendaciones para la población guatemalteca en el manejo de juegos pirotécnicos.

Se procedió a la elaboración de documento que contiene el análisis solicitado, así mismo se presentó dicha información a la empresa y se ofreció realizar, de ser necesario, las vinculaciones necesarias para apoyar en el desarrollo de su inversión.

PASOS A SEGUIR:

Los pasos a seguir para que Grupo Luna pueda incursionar en la importación y venta de fuegos artificiales de manera segura y cumpliendo con todas las regulaciones y normativas son los siguientes:

1. Obtener asesoría legal: Lo primero que Grupo Luna debe hacer es buscar asesoría legal especializada en temas de importación y venta de fuegos artificiales. Un abogado con experiencia en el área podrá guiar a la empresa en los procedimientos legales y regulatorios necesarios para llevar a cabo esta actividad.



2. Cumplir con los requisitos y permisos necesarios para importar y vender fuegos artificiales en su país o región.
3. Cumplir con las normas de seguridad: Es fundamental que Grupo Luna cumpla con todas las normas de seguridad aplicables a la importación, almacenamiento y venta de fuegos artificiales.

CONCLUSIONES:

La importación y venta de fuegos artificiales representa una oportunidad emocionante para Grupo Luna de diversificar su oferta y ofrecer a sus clientes una experiencia única en sus celebraciones y eventos especiales. Sin embargo, es fundamental que la empresa cumpla con todas las normativas y regulaciones establecidas para garantizar la seguridad de sus productos y la protección del medio ambiente.

La empresa ha indicado que pretende iniciar importación de fuegos artificiales a partir de septiembre u octubre, y se compromete a cumplir con todas las regulaciones y normativas pertinentes en cuanto a la importación y comercialización de fuegos artificiales, garantizando la seguridad y el bienestar de sus clientes y del público en general. Se establecerán estrictos controles de calidad y se seleccionarán proveedores confiables y reconocidos en el mercado para asegurar la provisión de productos seguros y de alta calidad.

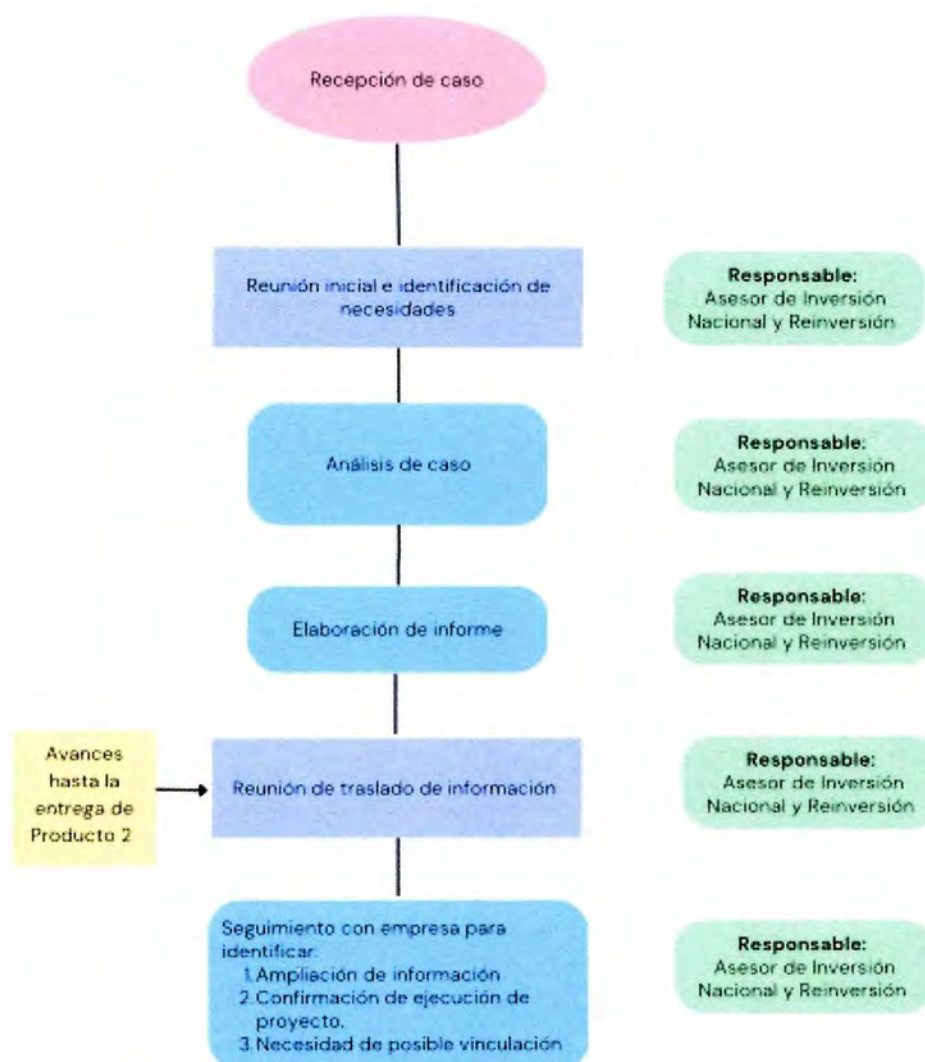
RECOMENDACIONES:

Grupo Luna debe continuar con el seguimiento de la asesoría legal y mantenerse actualizado sobre cualquier cambio en las normativas relacionadas con la importación y venta de fuegos artificiales. Es crucial que la empresa invierta en la capacitación de su personal para asegurar un manejo seguro y responsable de los productos. Es importante que de parte de PRONACOM se mantenga el seguimiento para poder colaborar en la ejecución de su proyecto de inversión.

Asimismo, establecer relaciones sólidas con proveedores certificados y confiables en la industria de fuegos artificiales garantizará la calidad y seguridad de los productos que ofrecen. La empresa también debe desarrollar estrategias de marketing efectivas para promover la venta de fuegos artificiales y posicionarse como un proveedor confiable y responsable en el mercado.



FLUJOGRAMA



SOPORTE

Grupo Luna

Jueves, 11 de mayo · 09:00 – 10:00

Unirme con Google Meet

meet.google.com/yjz-ybsj-oea

2 invitados

1 sí, 1 en espera

Sebastián Godoy Cortés

Organizador

EMPRESA	AKTIVA
SECTOR	Tecnologías de Información y la Comunicación (TICs)
CONTACTO	Juan Pablo Díaz Sierra Director de Proyectos jpdiaz@hometechgt.com
TIPO DE PROCESO	Reinversión Nacional

ANTECEDENTES:

Aktiva es una empresa especializada en automatización residencial que se distingue por su enfoque altamente personalizado. Su principal fortaleza radica en el diseño de soluciones a medida que cumplen con las necesidades específicas de cada proyecto, logrando así dejar a sus clientes no solo satisfechos, sino



fascinados con los resultados obtenidos. La empresa comprende que cada hogar es único y que las necesidades de automatización pueden variar considerablemente de un cliente a otro. Por esta razón, Aktiva se compromete a establecer una estrecha colaboración con sus clientes, prestando especial atención a sus requisitos y deseos, con el objetivo de crear soluciones personalizadas que se adapten perfectamente a sus necesidades individuales.

Aktiva se destaca por su experiencia en automatización residencial, lo que les permite ofrecer una amplia gama de servicios y soluciones tecnológicas avanzadas para mejorar la comodidad, la seguridad y la eficiencia energética de los hogares. Sus servicios incluyen la integración de sistemas de iluminación, climatización, seguridad, audio y video, así como el control de dispositivos inteligentes a través de plataformas de automatización.

La empresa se enorgullece de contar con un equipo altamente capacitado y especializado en tecnologías de automatización residencial, lo que les permite estar a la vanguardia de las últimas tendencias y avances en el campo. Gracias a su experiencia y conocimientos, Aktiva puede abordar proyectos de cualquier magnitud y complejidad, asegurando siempre un alto nivel de calidad en sus soluciones y servicios.

La filosofía de Aktiva se basa en la atención al cliente y la satisfacción total. Su enfoque personalizado les permite comprender a fondo las necesidades y expectativas de cada cliente, lo que les permite ofrecer soluciones únicas y a medida que se ajusten a sus requisitos específicos. La empresa se esfuerza por brindar un servicio excepcional, desde la fase de diseño y planificación hasta la instalación y el soporte postventa.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

La empresa ha mostrado un claro interés en inscribirse en el Registro General de Adquisiciones del Estado, lo que representa una estrategia para participar en procesos de contratación pública y tener la oportunidad de proveer bienes y servicios al gobierno y a las entidades del sector público. Esta iniciativa refleja su intención de diversificar sus fuentes de ingresos y acceder a un mercado potencialmente lucrativo.



El Registro General de Adquisiciones del Estado es una plataforma que permite a las empresas participar en los procesos de contratación pública que son realizados por el gobierno y otras instituciones del sector público. La inscripción en este registro es un requisito fundamental para poder acceder a estas oportunidades de negocio y es un proceso que implica cumplir con ciertos requisitos y presentar la documentación requerida.

Para lograr la inscripción en el Registro General de Adquisiciones del Estado, la empresa deberá asegurarse de cumplir con los estándares de calidad y cumplimiento normativo exigidos. Esto implica garantizar que sus productos o servicios cumplen con los requisitos y especificaciones establecidas en los pliegos de condiciones de los procesos de contratación. También deberá presentar la documentación requerida, como estados financieros, certificados de calidad y cumplimiento, y otros documentos que acrediten su capacidad y experiencia para llevar a cabo los proyectos que deseen concursar.

Una vez inscrita en el Registro, la empresa tendrá acceso a un mercado potencialmente grande y diverso, lo que puede significar una oportunidad para aumentar su volumen de ventas y expandir su cartera de clientes. Sin embargo, también es importante tener en cuenta que la participación en procesos de contratación pública implica una competencia fuerte y el cumplimiento riguroso de las exigencias establecidas, por lo que la empresa deberá prepararse adecuadamente y estar dispuesta a cumplir con altos estándares de calidad y servicio.

OBJETIVO:

El objetivo de la empresa es inscribirse en el Registro General de Adquisiciones del Estado con el fin de estar en condiciones de participar en los procesos de contratación pública. Al lograr la inscripción, la empresa busca presentar propuestas competitivas que demuestren su capacidad para satisfacer las necesidades del gobierno y otras entidades del sector público en términos de calidad, precio y cumplimiento de plazos.

La empresa pretende acceder a las oportunidades de negocio que ofrece el gobierno a través de los procesos de contratación pública. Para lograrlo, deberá cumplir con los requisitos y estándares establecidos



en el Registro General de Adquisiciones del Estado y presentar la documentación requerida que acredite su capacidad y experiencia para llevar a cabo los proyectos que deseen concursar.

Al participar en los procesos de contratación pública, la empresa busca diversificar sus fuentes de ingresos y expandir su cartera de clientes. Además, al proveer bienes y servicios al gobierno y a las entidades públicas, la empresa puede ganar visibilidad y prestigio en el mercado, lo que puede generar nuevas oportunidades de negocio en el futuro.

INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

Se ha llevado a cabo un análisis que incluye una breve presentación del proceso establecido por ley, así como los requisitos legales necesarios para su correcta incorporación, incluyendo toda la información relevante relacionada con los requisitos legales y los pasos a seguir para cumplir con las disposiciones establecidas por las autoridades competentes.

Se preparó una presentación detallada que brinda una visión general del procedimiento, explicando cada una de las etapas involucradas y los aspectos clave a considerar en el proceso de inscripción. Se abordaron tanto los aspectos formales como los requisitos sustantivos necesarios para garantizar el cumplimiento de las normativas vigentes.

Además, se solicitó información sobre un programa informativo proporcionado por el Ministerio de Economía, que tiene como objetivo proporcionar una comprensión más profunda y práctica de los aspectos legales involucrados en el proceso de inscripción.

Toda esta información fue presentada a la empresa con el objetivo de brindarle una visión clara y completa del proceso de inscripción en el Registro General de Adquisiciones del Estado. Se ofreció apoyo para realizar las vinculaciones necesarias y facilitar el cumplimiento de los requisitos legales para que la empresa pueda estar en condiciones de participar en los procesos de contratación pública de manera efectiva.



La empresa cuenta ahora con una comprensión más sólida de los pasos a seguir y los requisitos a cumplir, lo que le permitirá tomar decisiones informadas y estratégicas para alcanzar su objetivo de participar en los procesos de contratación pública y ampliar su cartera de clientes en el sector público.

PASOS A SEGUIR:

La empresa Aktiva en su objetivo de inscribirse en el Registro General de Adquisiciones del Estado podrían ser los siguientes:

1. Verificar los requisitos: La empresa debe revisar detalladamente los requisitos y documentación necesaria para la inscripción en el Registro General de Adquisiciones del Estado.
2. Preparar la documentación: Una vez identificados los requisitos, la empresa deberá recopilar y preparar toda la documentación necesaria para la inscripción. Es importante asegurarse de que todos los documentos estén completos y actualizados.
3. Realizar el proceso de inscripción: Una vez que toda la documentación esté lista, la empresa debe proceder a realizar el proceso de inscripción en el Registro General de Adquisiciones del Estado, se ha indicado que se iniciará con los trámites en enero 2024. Es importante que de parte de PRONACOM se mantenga el seguimiento para poder colaborar en la ejecución de su proyecto de inversión.

CONCLUSIONES:

El análisis realizado y la obtención de información relevante sobre el proceso de inscripción en el Registro General de Adquisiciones del Estado han proporcionado a la empresa Aktiva una base sólida para avanzar en su objetivo de participar en los procesos de contratación pública. La empresa ha tomado medidas proactivas al investigar y preparar toda la documentación necesaria, lo que demuestra su compromiso con la calidad y el cumplimiento normativo.

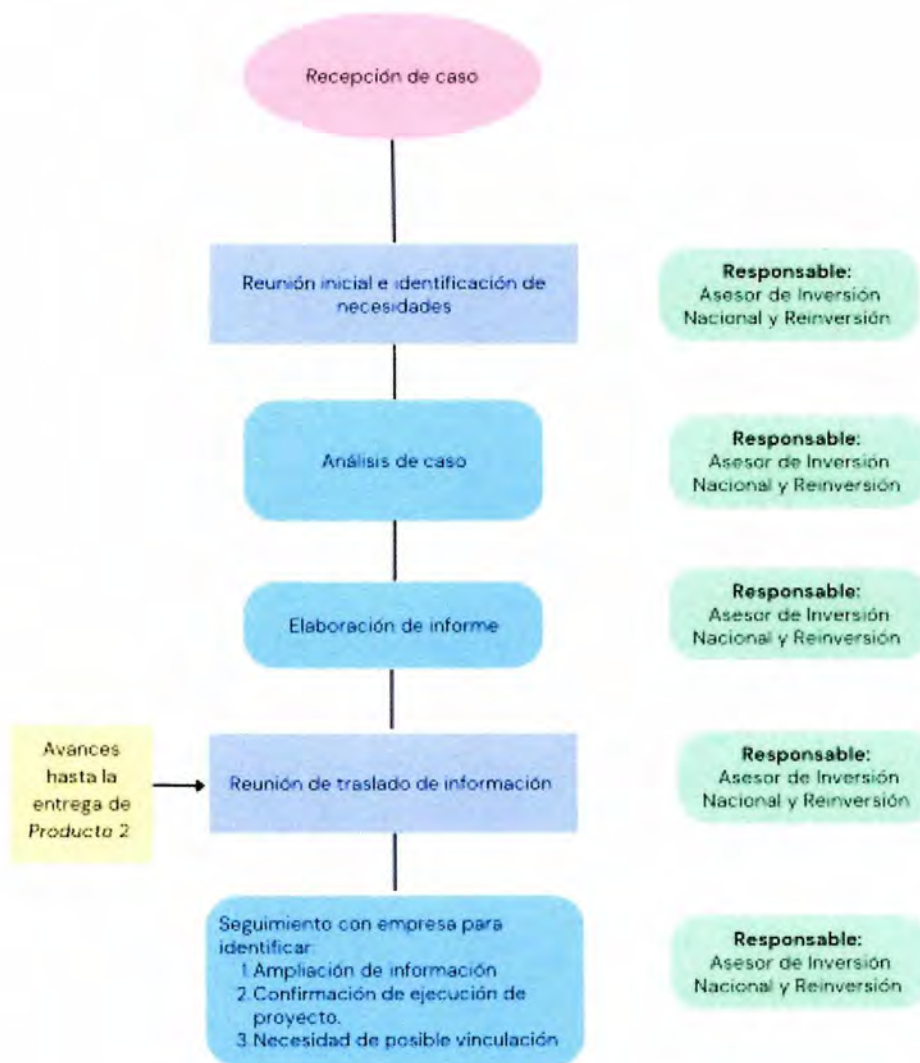
RECOMENDACIONES:

Para asegurar el éxito en la inscripción y participación en los procesos de contratación pública, se recomienda a Aktiva mantener una comunicación constante y proactiva con las autoridades competentes y

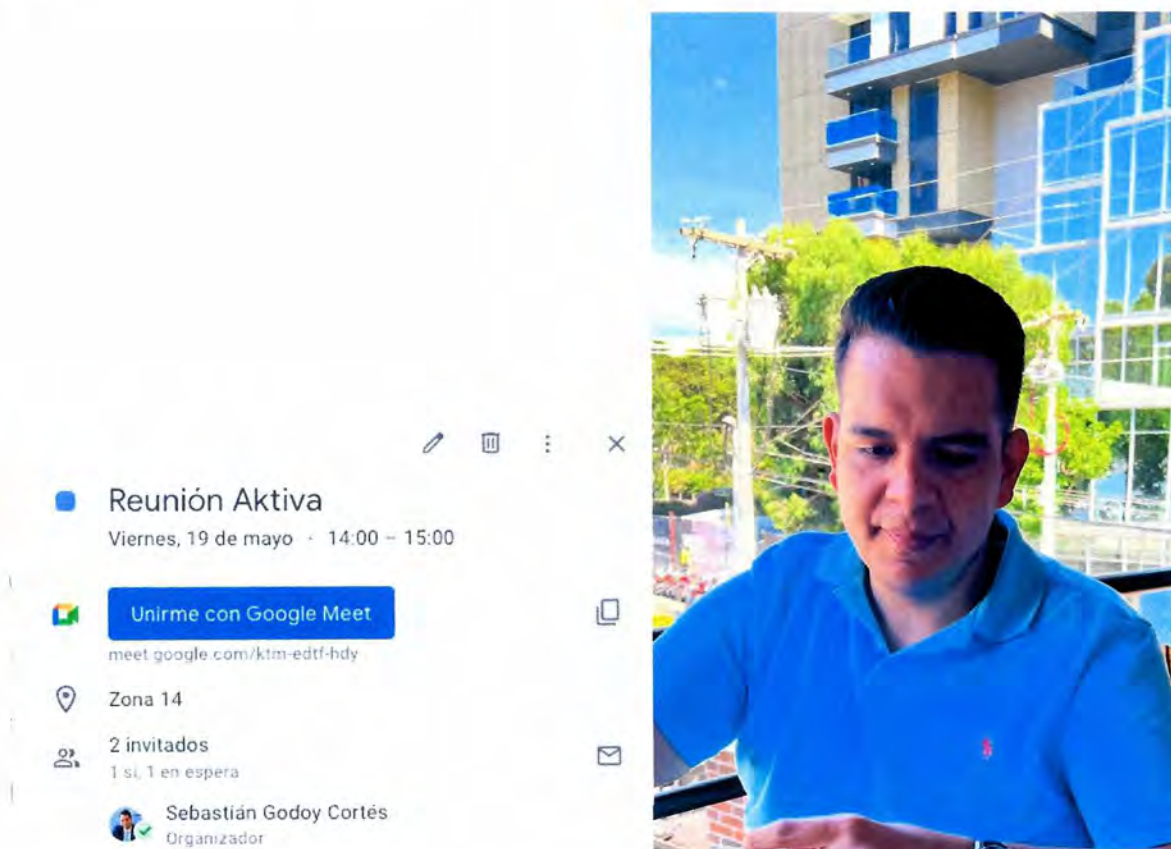


entidades del sector público. La participación activa en las licitaciones y presentación de propuestas competitivas permitirá a Aktiva destacarse en el mercado y aprovechar las oportunidades de negocio que ofrece el gobierno y las entidades públicas.

FLUJOGRAMA



SOPORTE



EMPRESA	GRUPO INNOVACION
SECTOR	Tecnologías de Información y la Comunicación (TICs)
CONTACTO	Mario Mendez Director direccion.mariom@gmail.com
TIPO DE PROCESO	Reinversión Nacional

ANTECEDENTES:

Grupo Innovación es una empresa líder en el campo de la tecnología que se destaca por ofrecer soluciones innovadoras y servicios de vanguardia. Su especialización radica en ayudar a sus clientes a aprovechar al



máximo el potencial de la tecnología en sus negocios y en su vida cotidiana. Para lograrlo, la empresa se enfoca en brindar soluciones personalizadas que se adaptan a las necesidades específicas de cada cliente.

La amplia gama de servicios que ofrece Grupo Innovación incluye el desarrollo de software personalizado, la implementación de sistemas de gestión empresarial, la consultoría tecnológica, el diseño de redes y la seguridad informática, entre otros. Estos servicios están diseñados para mejorar la eficiencia operativa de sus clientes, optimizar sus procesos de negocio y garantizar la seguridad y confiabilidad de sus sistemas de información.

La empresa se enorgullece de su equipo altamente calificado y experimentado de profesionales de la tecnología que están comprometidos con brindar soluciones de alta calidad y resultados excepcionales a sus clientes. Su enfoque en la innovación y la constante actualización en las últimas tendencias tecnológicas les permite estar a la vanguardia de la industria y ofrecer soluciones que impulsen el crecimiento y el éxito de sus clientes.

Grupo Innovación se destaca por su enfoque en el servicio al cliente, la atención personalizada y la capacidad de adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado. Su objetivo es establecer relaciones sólidas y duraderas con sus clientes, siendo un socio confiable en el camino hacia el éxito tecnológico. Con una sólida reputación en el mercado, Grupo Innovación ha logrado posicionarse como una empresa líder en el campo de la tecnología y continúa buscando nuevas oportunidades para seguir creciendo y expandiendo su impacto en la industria.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

La empresa ha identificado una licitación pública como una oportunidad estratégica para expandir su alcance y aprovechar nuevas oportunidades comerciales. Para lograrlo, la empresa busca establecer una colaboración con una empresa extranjera a través de un contrato de consorcio.



El contrato de consorcio es una modalidad de asociación entre dos o más empresas que se unen con el propósito de participar en un proyecto o licitación específica. En este caso, la empresa busca formar una alianza con una empresa extranjera para presentar una oferta conjunta en la licitación pública.

El objetivo de esta colaboración es aprovechar las fortalezas y capacidades de ambas empresas para presentar una propuesta sólida y competitiva que cumpla con los requisitos de la licitación y destaque entre los demás competidores.

La empresa reconoce que la colaboración con una empresa extranjera puede brindarle acceso a nuevos mercados, tecnologías innovadoras y conocimientos especializados que complementen sus propias fortalezas. Además, esta estrategia puede aumentar su credibilidad y reputación en el mercado nacional e internacional, al mostrar su capacidad para establecer alianzas sólidas y comprometerse con proyectos de gran envergadura.

Sin embargo, el proceso de establecer una colaboración y un contrato de consorcio con una empresa extranjera puede implicar desafíos y complejidades, como la coordinación de esfuerzos, la distribución de responsabilidades y la resolución de posibles diferencias culturales y legales.

Por lo tanto, la empresa deberá llevar a cabo un análisis detallado y riguroso para evaluar la viabilidad de esta colaboración y asegurarse de que sea mutuamente beneficiosa para ambas partes. Además, será fundamental contar con asesoramiento legal y financiero especializado para estructurar el contrato de consorcio de manera adecuada y proteger los intereses de ambas empresas.

OBJETIVO:

El objetivo principal de la asesoría solicitada por empresa, es tener claridad en los métodos en los que puede participar en la licitación pública en colaboración con una empresa extranjera a través de un contrato de consorcio. Esto le permitiría aprovechar las capacidades complementarias de ambas empresas para maximizar las oportunidades de éxito en el proyecto. Al unir fuerzas en un consorcio, la empresa busca:



1. Obtener tecnologías avanzadas: Al unirse con una empresa extranjera, la empresa puede acceder a tecnologías y conocimientos especializados que pueden impulsar la innovación y mejorar la calidad de sus productos o servicios.
2. Aumentar la competitividad: Al formar parte de un consorcio con una empresa extranjera, la empresa puede fortalecer su posición competitiva al combinar recursos y capacidades para presentar una oferta más sólida y competitiva en la licitación.
3. Compartir riesgos y costos: Participar en una licitación de gran envergadura puede implicar altos costos y riesgos. Al formar parte de un consorcio, la empresa puede compartir los costos y riesgos con la empresa extranjera, lo que reduce la carga financiera y aumenta la posibilidad de éxito.

INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

El trabajo realizado consistió en un análisis detallado de la viabilidad de utilizar un contrato de consorcio para participar en una licitación pública en colaboración con una empresa extranjera. El objetivo principal era asegurar que la empresa cumpliera con todos los requisitos legales y normativos para participar en el proceso de licitación de manera exitosa.

El análisis se centró en examinar la legislación guatemalteca y verificar si la figura del contrato de consorcio se encontraba desarrollada o si se podía aplicar alguna figura legal similar, como el contrato de participación. Se estudiaron los elementos esenciales de los contratos de consorcio, como los roles y responsabilidades de las partes, la distribución de utilidades y pérdidas, y las obligaciones de cada empresa en el desarrollo del proyecto.

La figura como tal no se encuentra desarrollada en la legislación guatemalteca, no obstante, la figura que cumple con las mismas características es el Contrato de Participación, mismo que se encuentra desarrollado por el artículo 861 del Código de Comercio: *"Por el contrato de participación, un comerciante que se denomina gestor se obliga a compartir con una o varias personas llamadas participantes, que le aportan bienes o servicios, las utilidades o pérdidas que resulten de una o varias operaciones de su empresa o del giro total de la misma"*.



Al mismo tiempo se verificó que la figura de consorcio se ha utilizado en diversos concursos públicos, y es permitido por las bases de la licitación a la que las partes pretenden concursar.

Para garantizar la validez del contrato de consorcio propuesto, se verificó que esta figura fuera permitida por las bases de la licitación a la que la empresa pretendía concursar. Además, se elaboró un modelo de contrato adaptado a la legislación guatemalteca que reflejara claramente los términos y condiciones acordados entre ambas partes.

Posteriormente, la empresa solicitó asesoría sobre la instalación de una sucursal de una empresa extranjera en Guatemala. Para este fin, se procedió al análisis de los elementos legales aplicables a la instalación de sucursales extranjeras en el país, incluyendo los procedimientos de registro y los requisitos fiscales y comerciales.

En la presentación final a la empresa, se proporcionó un resumen detallado de los hallazgos y recomendaciones, junto con el modelo de contrato de consorcio propuesto. Además, se brindó asesoramiento sobre los pasos a seguir para la instalación de la sucursal extranjera, asegurándose de que la empresa estuviera bien informada y preparada para cumplir con todas las obligaciones legales.

PASOS A SEGUIR:

La empresa debe para con ello preparar la oferta y concursar en la licitación pública. Los pasos a seguir para la empresa después del trabajo realizado podrían ser los siguientes:

1. Evaluar la participación en la licitación pública: Con la información proporcionada en el análisis, la empresa debe evaluar cuidadosamente si desea participar en la licitación pública en colaboración con la empresa extranjera. Deben considerar factores como los costos involucrados, los riesgos asociados y el potencial de éxito en el proyecto.
2. Realizar consultas legales adicionales: Si la empresa decide seguir adelante con la participación en la licitación mediante el contrato de consorcio, sería prudente realizar consultas legales adicionales para asegurarse de que todos los aspectos legales y normativos estén adecuadamente cubiertos.



3. Preparar y presentar la propuesta: En caso de decidir participar en la licitación, la empresa debe suscribir el contrato de consorcio con la empresa extranjera y preparar cuidadosamente su propuesta, asegurándose de cumplir con todos los requisitos y lineamientos establecidos en las bases de la licitación. La presentación de una propuesta competitiva y completa es esencial para aumentar las posibilidades de éxito.

CONCLUSIONES:

El análisis de viabilidad realizado ha brindado a la empresa una comprensión clara de las opciones disponibles para participar en la licitación pública mediante un contrato de consorcio. Se ha identificado que esta estrategia puede ser una oportunidad para maximizar el éxito del proyecto al aprovechar las capacidades complementarias de la empresa extranjera. Asimismo, se ha verificado que el modelo de contrato de consorcio propuesto cumple con los requisitos establecidos en las bases de la licitación y proporciona un marco sólido para la colaboración entre ambas partes.

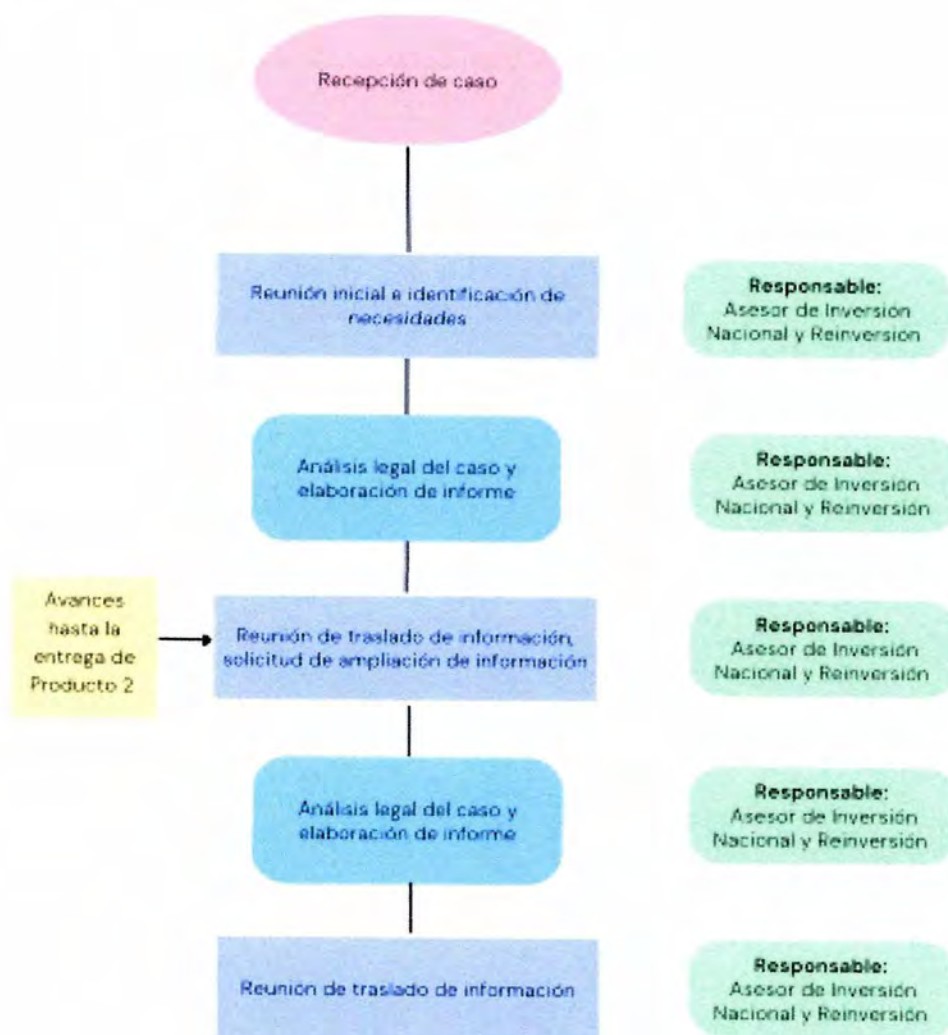
RECOMENDACIONES:

Se recomienda a la empresa seguir adelante con la preparación y presentación de su propuesta para la licitación pública en colaboración con la empresa extranjera, utilizando el contrato de consorcio como base para la asociación. Es importante que la empresa realice consultas legales adicionales si es necesario para asegurarse de que todos los aspectos legales y normativos estén adecuadamente cubiertos. Además, se sugiere mantener una comunicación fluida y coordinada con la empresa extranjera durante todo el proceso y estar preparados para cumplir con todas las obligaciones legales y normativas en cada etapa del proyecto.

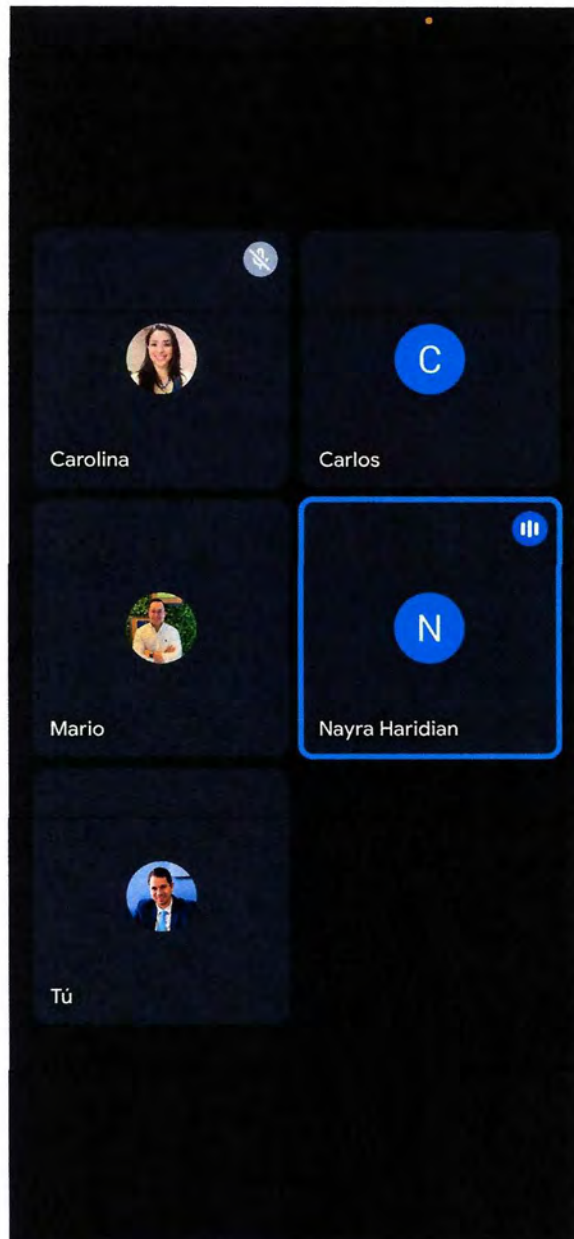
Al mismo tiempo, la empresa debe continuar evaluando la viabilidad de establecer una sucursal extranjera en Guatemala y cumplir con los procedimientos legales y administrativos necesarios para su instalación. Esta estrategia puede abrir nuevas oportunidades de negocios y expandir su presencia en el mercado internacional. En general, la empresa debe mantener una visión proactiva y estratégica para aprovechar las oportunidades comerciales y continuar ofreciendo soluciones innovadoras y servicios de vanguardia a sus clientes.



FLUJOGRAMA



SOPORTE



EMPRESA	BUSINESS SERVICES & CONSULTING, S.A.
SECTOR	Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs)
CONTACTO	Víctor De León Gerente General +502 5633-8190
TIPO DE PROCESO	Vinculación con actores claves para posible inversión nacional

ANTECEDENTES:

Business Services & Consulting, Sociedad Anónima, es una empresa líder en el campo de la consultoría y soluciones tecnológicas. Su objetivo principal es mejorar la productividad, eficiencia y crecimiento rentable de sus clientes. La empresa se especializa en ofrecer una amplia gama de servicios, que incluyen consultoría especializada, tecnología, outsourcing y soluciones SaaS.

Con un enfoque en proporcionar soluciones personalizadas y basadas en las mejores prácticas de la industria, Business Services & Consulting se dedica a satisfacer las necesidades específicas de cada cliente. Su equipo de expertos altamente calificados trabaja estrechamente con los clientes para comprender sus desafíos y metas comerciales, y luego desarrolla estrategias y soluciones a medida que impulsen el éxito empresarial.

La empresa se esfuerza por convertirse en líder reconocido en el sector, y para lograrlo, se compromete a brindar servicios de alta calidad y valor agregado a sus clientes. Su enfoque se basa en la innovación, la tecnología de vanguardia y las mejores prácticas de la industria. Business Services & Consulting se mantiene al tanto de las últimas tendencias y avances tecnológicos para ofrecer soluciones que impulsen el crecimiento sostenible y la transformación digital de sus clientes.

La visión de la empresa se centra en convertirse en líderes reconocidos en el campo de la consultoría y soluciones tecnológicas. Esto implica establecer relaciones sólidas y duraderas con los clientes, superar sus expectativas y brindarles un valor excepcional. Business Services & Consulting se esfuerza por ser un socio



estratégico para sus clientes, brindándoles el apoyo y las soluciones necesarias para alcanzar sus objetivos comerciales.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

La empresa tiene como objetivo principal expandir sus servicios en tecnología, consultoría, outsourcing y SaaS, adaptándose a las necesidades cambiantes del mercado y aprovechando las tendencias tecnológicas emergentes. Con el fin de lograr este objetivo, la empresa se encuentra actualmente en etapas preliminares de planificación y exploración de oportunidades en el extranjero.

Reconociendo la importancia de la expansión internacional, la empresa está buscando activamente apoyo institucional que le permita alcanzar su objetivo. La solicitud de vinculación con actores clave se fundamenta en la necesidad de obtener asesoramiento estratégico y experiencia en la expansión internacional. Estos actores pueden incluir consultores de negocios especializados en internacionalización, firmas de relaciones públicas y marketing, agencias de branding y expertos en desarrollo de planes de negocio. Al trabajar en conjunto con estos profesionales, la empresa podrá desarrollar un plan de negocios sólido y una estrategia de imagen coherente y efectiva.

En esta etapa preliminar, la empresa se encuentra evaluando cuidadosamente las oportunidades y desafíos asociados con la expansión internacional. Se están realizando estudios de mercado, análisis de viabilidad y planes estratégicos para asegurar una entrada exitosa en nuevos mercados extranjeros.

OBJETIVO:

Consciente de la importancia de contar con el respaldo adecuado para alcanzar este objetivo, la empresa busca establecer vínculos con actores clave que puedan brindar apoyo en el desarrollo de su plan de negocios y en la construcción de su imagen.

El desarrollo del plan de negocios es crucial para establecer una hoja de ruta clara y efectiva en el proceso de expansión internacional. Este plan debe abordar aspectos como la identificación de los mercados



objetivo, el análisis de la competencia, la estrategia de marketing y ventas, la estructura organizativa, los recursos financieros necesarios y los riesgos asociados. Al contar con la orientación y el apoyo de actores clave, la empresa podrá diseñar un plan de negocios sólido y realista que maximice las oportunidades de éxito en los mercados internacionales.

Por otro lado, la construcción de una imagen sólida y coherente es esencial para destacar en el mercado global. La empresa buscará vincularse con profesionales especializados en relaciones públicas, marketing y branding, con el fin de desarrollar una estrategia de imagen que refleje los valores y la propuesta de valor de la empresa. Esto incluirá el diseño de una identidad visual atractiva, la creación de contenido relevante y de calidad, así como la implementación de estrategias de comunicación efectivas en los diferentes canales y plataformas.

INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

Después de analizar el caso de la empresa y teniendo en cuenta que PRONACOM no puede recomendar específicamente empresas para la prestación de servicios de plan de negocios y diseño de imagen corporativa, pero puede proporcionar vinculación con programas de apoyo gubernamental, como el caso del Programa Sello Blanco. Esto es especialmente relevante considerando la situación de la empresa, que indica que no cuenta con presupuesto para este fin.

El Programa Sello Blanco es una estrategia de visibilidad diseñada para dar a conocer, promocionar y resaltar el trabajo realizado por las MIPYMES guatemaltecas. Su enfoque se centra en la responsabilidad social del consumidor y tiene como objetivo evidenciar el aporte que estas empresas realizan en la producción de productos de clase mundial que llegan a los mercados finales a nivel nacional e internacional.

La iniciativa del Sello Blanco fue impulsada por el presidente Dr. Alejandro Giammattei como parte de las acciones prioritarias del Plan para la Recuperación Económica de Guatemala en el año 2021. Este plan tiene como pilares fundamentales la generación de empleo, la atracción de inversiones estratégicas y el fomento del consumo de productos nacionales tanto a nivel local como en el ámbito regional y global.



Las empresas que reciben el distintivo Sello Blanco se caracterizan por ser generadoras de empleo, contribuir al desarrollo social y ambiental de su entorno, así como representar la calidad de la producción guatemalteca y la riqueza cultural e histórica del país. La meta principal de esta estrategia es posicionar los productos de los productores guatemaltecos con calidad de clase mundial para que sean comercializados en mercados internacionales a través de la Red de Consejeros Comerciales del Ministerio de Relaciones Exteriores (MINEX).

Si bien PRONACOM no puede ofrecer una servicios de diseño de estrategia comercial a la empresa, se sugiere que consideren la posibilidad de participar en el Programa Sello Blanco como una alternativa para obtener visibilidad y promoción de sus productos. Esta iniciativa podría brindarles la oportunidad de acceder a la Red de Consejeros Comerciales del MINEX y, potencialmente, abrir nuevas puertas en los mercados internacionales.

Derivado de ello se procedió con la vinculación al programa Sello Blanco, quien a su vez remitió al programa de MIPYME Proveedora del Estado, por no cumplir con los requisitos para formar parte del programa Sello Blanco.

Una vez vinculado con programa de MIPYME Proveedora del Estado, fue informado que la empresa ya formaba parte del mismo.

PASOS A SEGUIR:

Los pasos a seguir para la empresa podrían ser los siguientes:

1. Participar activamente en el programa de MIPYME Proveedora del Estado: Ahora que la empresa forma parte de este programa, es importante mantenerse informado sobre las oportunidades de contratación pública que surjan. Debe estar atento a las convocatorias y procesos de licitación en los que pueda participar para ofrecer sus productos y servicios.
2. Preparar propuestas competitivas: Para participar en los procesos de contratación pública, la empresa debe preparar propuestas sólidas y competitivas que destaquen sus capacidades y ventajas



diferenciales. Es importante asegurarse de cumplir con todos los requisitos y especificaciones establecidos en las bases de licitación.

3. Fortalecer la calidad y la capacidad operativa: La empresa debe trabajar en mejorar constantemente la calidad de sus productos y servicios, así como su capacidad operativa para cumplir con las demandas de los contratos que obtenga. Esto incluye mantenerse actualizado con las mejores prácticas en su campo y contar con un equipo capacitado y experimentado.

CONCLUSIONES:

Business Services & Consulting debe mantenerse proactivo y comprometido con la mejora continua de sus productos y servicios, así como con la búsqueda constante de oportunidades de crecimiento y expansión. La participación en programas gubernamentales como MIPYME Proveedora del Estado y la exploración de mercados internacionales pueden ser estrategias clave para su éxito a largo plazo.

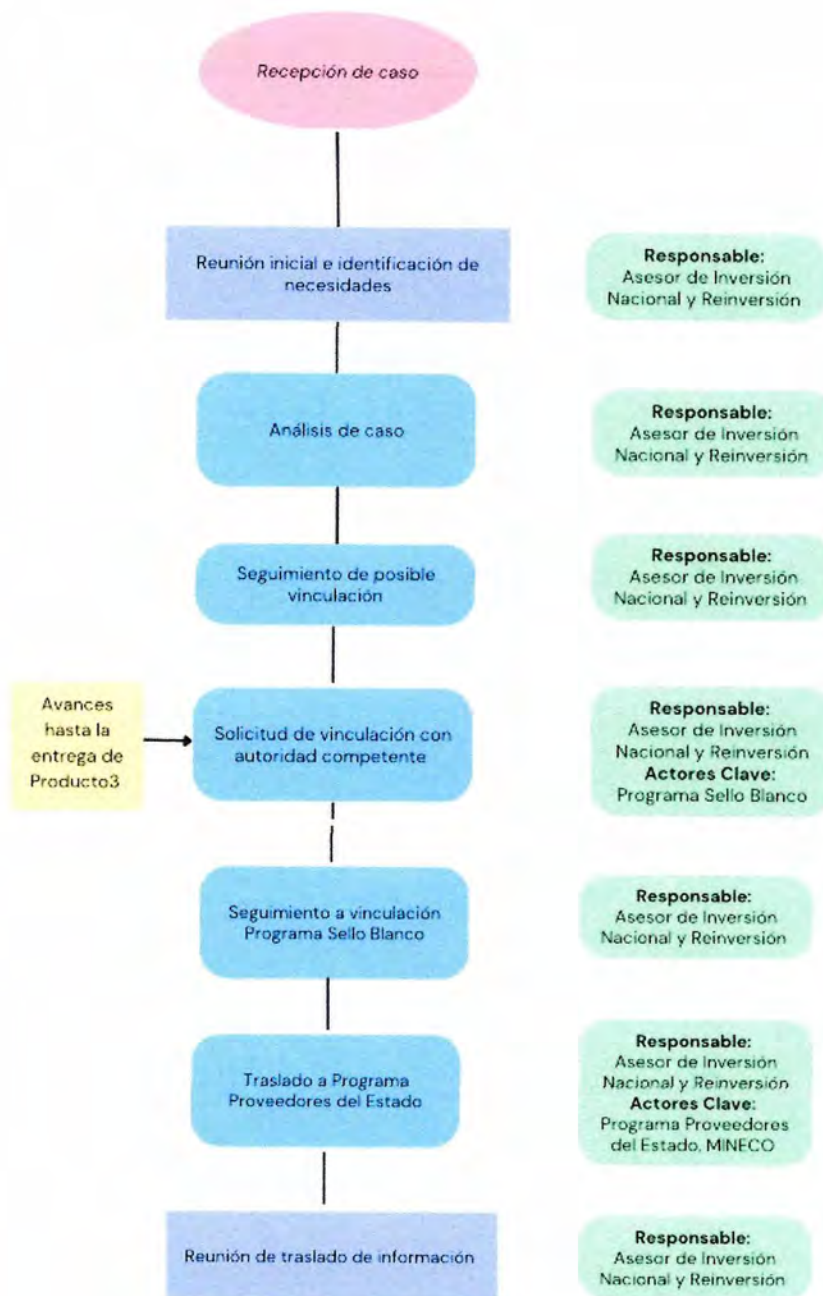
RECOMENDACIONES:

Se sugiere establecer una comunicación fluida y constante con el Viceministerio de Desarrollo de la Mipyme y otros actores involucrados en el programa. Esto garantizará que la empresa reciba la orientación necesaria y pueda resolver cualquier duda o inquietud que surja durante el proceso.

Asimismo, se recomienda a la empresa aprovechar al máximo los beneficios que ofrece el Programa MIPYME Proveedora del Estado, como la participación en eventos de promoción y la posibilidad de establecer contactos comerciales. Estas oportunidades pueden ser clave para fortalecer la presencia y expansión de la empresa en el mercado nacional e internacional.



FLUJOGRAMA



SOPORTE



EMPRESA	JESUS BROADCASTING NETWORK
SECTOR	Tecnologías de Información y la Comunicación (TICs)
CONTACTO	Esteban Handal Pérez CEO estebanhandal@gmail.com
TIPO DE PROCESO	Inversión Nacional

ANTECEDENTES:

JBN Internacional es una destacada red internacional de televisión que surgió en el año 2000 en la hermosa ciudad de Tegucigalpa, capital de Honduras. Esta iniciativa fue creada con un propósito muy claro: ofrecer una programación única y diversa para todas las personas, sin importar su sexo, raza, color o nacionalidad.



Desde sus inicios, JBN Internacional se ha esforzado por ser una fuente de entretenimiento y conocimiento accesible para todos. Conscientes de la importancia de la diversidad y la inclusión, se han comprometido a ofrecer una amplia gama de programas que reflejen la variedad de intereses y perspectivas de su audiencia global.

La programación de JBN Internacional abarca una amplia gama de géneros, desde programas de noticias y documentales hasta entretenimiento, series y películas. El objetivo es satisfacer los gustos y preferencias de cada espectador, creando así una experiencia televisiva enriquecedora y satisfactoria.

Además de ofrecer una programación diversa, JBN Internacional se enorgullece de ser una plataforma que fomenta el diálogo y el intercambio cultural. A través de colaboraciones con productores y creadores de contenido de todo el mundo, la red televisiva ha logrado difundir historias y perspectivas de diferentes culturas y comunidades.

La visión de JBN Internacional es ser una ventana al mundo, conectando a las personas a través de la pantalla y ampliando sus horizontes. Con el avance de la tecnología y la expansión de las plataformas digitales, la red se ha adaptado para llegar a un público aún más amplio, proporcionando contenido atractivo y relevante en diferentes formatos y canales de distribución.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

La empresa JBN Internacional ha demostrado un sólido interés en el sector de las telecomunicaciones de Guatemala al considerar la importación de satélites de señal televisiva y su posterior comercialización en el país. Esta iniciativa estratégica revela su objetivo de ofrecer servicios de televisión de alta calidad y diversificar las opciones de entretenimiento disponibles para los consumidores.

El enfoque de importar satélites de señal televisiva implica aprovechar la tecnología y las infraestructuras satelitales para mejorar la transmisión y la calidad de la señal televisiva. Al establecer su propio canal de transmisión satelital, JBN Internacional se aseguraría un mayor control sobre la calidad y el contenido de la programación que ofrece a sus televidentes.



Esta iniciativa permitiría a JBN Internacional expandir su alcance y llegar a audiencias más amplias en todo el país. Al utilizar la tecnología satelital, podrían superar las limitaciones geográficas y alcanzar áreas remotas donde la infraestructura de transmisión tradicional puede ser limitada o inexistente.

La decisión de importar satélites y establecer un canal de transmisión satelital también implica una inversión significativa en tecnología y recursos. La empresa deberá establecer alianzas estratégicas con proveedores de satélites y expertos en telecomunicaciones para garantizar una implementación exitosa. Además, se requerirá una planificación cuidadosa para asegurar la integración adecuada de la infraestructura satelital con su red de distribución existente.

Con esta iniciativa, JBN Internacional busca diferenciarse en el mercado al ofrecer una experiencia de visualización de alta calidad y una variedad de opciones de entretenimiento. Al proporcionar servicios de televisión mejorados y diversificados, la empresa pretende atraer a nuevos suscriptores y fidelizar a su base de clientes existente.

OBJETIVO:

La empresa JBN Internacional se encuentra altamente comprometida en satisfacer las necesidades de entretenimiento de los consumidores al ofrecer servicios de televisión de alta calidad. Conscientes de la importancia de la diversificación de las opciones de entretenimiento, la empresa ha trazado una estrategia para importar satélites de señal televisiva y comercializarlos en el país.

La importación de satélites de señal televisiva permitirá a JBN Internacional ampliar su capacidad de transmisión y mejorar la calidad de la señal que llega a los hogares de los consumidores. Este enfoque estratégico busca brindar a los televidentes una experiencia de visualización más enriquecedora, con imágenes y sonido de alta definición y mayor estabilidad en la conexión.

Al comercializar los satélites en el país, la empresa busca facilitar el acceso a esta tecnología avanzada tanto a otros proveedores de servicios de televisión como a los consumidores finales. Esto no solo permitirá una



mayor competencia y oferta de servicios en el mercado, sino que también contribuirá a elevar los estándares de calidad en la industria televisiva a nivel nacional.

La estrategia de importar satélites de señal televisiva está respaldada por una profunda comprensión de las necesidades y deseos de los consumidores. La empresa reconoce que los espectadores buscan una mayor variedad de opciones de entretenimiento, con calidad superior y mayor disponibilidad. Al expandir su capacidad de transmisión a través de la tecnología satelital, JBN Internacional está posicionándose como un proveedor líder en el mercado, capaz de ofrecer una amplia gama de canales y programas de alta calidad.

Además, la empresa está comprometida con la satisfacción del cliente al proporcionar servicios de televisión que superen las expectativas. La importación de satélites de señal televisiva es una muestra de esta dedicación, ya que busca brindar a los consumidores una experiencia de entretenimiento excepcional y satisfacer sus demandas crecientes en términos de calidad y diversidad.

INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

Se procedió a hacer un análisis de La Ley Reguladora del Uso y Captación de señales vía satélite y su distribución por Cable, Decreto 41-92, junto con sus reglamentos, las cuales establecen disposiciones importantes para los transmisores de canales, que son denominados Operadores de Red Comercial. Esta denominación se aplica a personas individuales o jurídicas que poseen y/o administran una red de telecomunicaciones.

De acuerdo con el Decreto 94-96, Ley General de Telecomunicaciones, Capítulo II, Artículo 23, todos los operadores de redes comerciales de telecomunicaciones deben inscribirse ante la Superintendencia de Telecomunicaciones antes de iniciar sus operaciones o ejercer sus respectivos derechos. Esta inscripción es un requisito obligatorio y se encuentra establecido en la legislación para garantizar el adecuado funcionamiento y cumplimiento de las regulaciones en el sector de las telecomunicaciones.

Según lo establecido en la Ley General de Telecomunicaciones, se define una red comercial de telecomunicaciones como aquella que permite el libre acceso a sus servicios a cualquier persona individual



o jurídica, a cambio del pago de una contra-prestación. Esto implica que los operadores de redes comerciales deben ofrecer servicios de telecomunicaciones abiertos al público y están sujetos a regulaciones específicas para garantizar la equidad y la calidad de los servicios prestados.

Por otro lado, el artículo 9 de la ley establece que los usuarios de índole comercial deben demostrar de manera fehaciente que han adquirido y pagado los derechos de exhibición de los programas transmitidos a sus suscriptores a través de sus sistemas de cable. Esto asegura que los operadores de redes comerciales cumplan con las regulaciones de derechos de autor y propiedad intelectual al transmitir programas de televisión u otro contenido protegido.

En cuanto a la importación de los productos, se menciona que podrían ser bajo la partida arancelaria 8501. No obstante, es importante que se consulte con la Intendencia de Aduanas de la Superintendencia de Administración Tributaria o en su defecto un asesor o experto en comercio internacional para identificar la partida arancelaria más adecuada y aplicable a los productos específicos que se desean importar, con el fin de cumplir con las regulaciones y requisitos aduaneros correspondientes.

PASOS A SEGUIR:

Esta documentación detallada y orientación proporcionada fue presentada a la empresa. Con ello, la empresa iniciar los trámites necesarios para llevar a cabo la instalación de su operación en el país.

Con base en la información proporcionada, la empresa ha manifestado su compromiso de iniciar los trámites necesarios para la importación de los satélites de señal televisiva, así como para establecer su propio canal de transmisión satelital. Este paso es crucial para asegurar el cumplimiento de todas las regulaciones y requisitos legales establecidos por las autoridades aduaneras y la Superintendencia de Telecomunicaciones.

La empresa ha demostrado su compromiso de seguir los pasos y trámites necesarios, lo cual es una señal positiva de su disposición para cumplir con todas las regulaciones y requisitos establecidos. Al tomar esta decisión, la empresa está dando un paso importante hacia el cumplimiento de su objetivo de brindar



servicios de televisión de alta calidad y diversificar las opciones de entretenimiento disponibles para los consumidores.

CONCLUSIONES:

El análisis detallado llevado a cabo sobre los requisitos aduaneros y necesidades registrales en relación a la importación y comercialización de satélites de señal televisiva, así como el establecimiento de un canal de transmisión satelital, desempeña un papel fundamental en el cumplimiento de las regulaciones legales y los requerimientos establecidos por la Superintendencia de Telecomunicaciones.

Este análisis permite a la empresa comprender y cumplir de manera adecuada con todos los trámites y procedimientos necesarios. Al evaluar los requisitos aduaneros, se garantiza que se cumplan todas las regulaciones relacionadas con la importación de los satélites, incluyendo la correcta clasificación arancelaria y el cumplimiento de los plazos y procedimientos aduaneros establecidos. Esto asegura que la empresa opere de manera legal y evita problemas legales futuros relacionados con el incumplimiento de las regulaciones aduaneras.

Además, al considerar las necesidades registrales, se asegura que la empresa cumpla con todos los requisitos establecidos para operar en el sector de las telecomunicaciones. Esto puede incluir la obtención de licencias de transmisión y autorizaciones necesarias para operar el canal satelital. Al cumplir con estos requisitos, la empresa se encuentra en conformidad con las regulaciones legales y tiene la autorización para llevar a cabo sus operaciones sin inconvenientes.

Es importante destacar que este análisis previo es esencial para evitar posibles problemas legales y regulatorios en el futuro. Al comprender y cumplir con todas las regulaciones establecidas, la empresa puede operar de manera segura y evitar sanciones o consecuencias negativas por el incumplimiento de las normativas.

Además, este análisis permite a la empresa anticiparse a cualquier requisito o trámite necesario, evitando demoras innecesarias en el proceso de importación, comercialización y establecimiento del canal de



transmisión satelital. Esto contribuye a un flujo de trabajo más eficiente y una implementación exitosa de la estrategia propuesta.

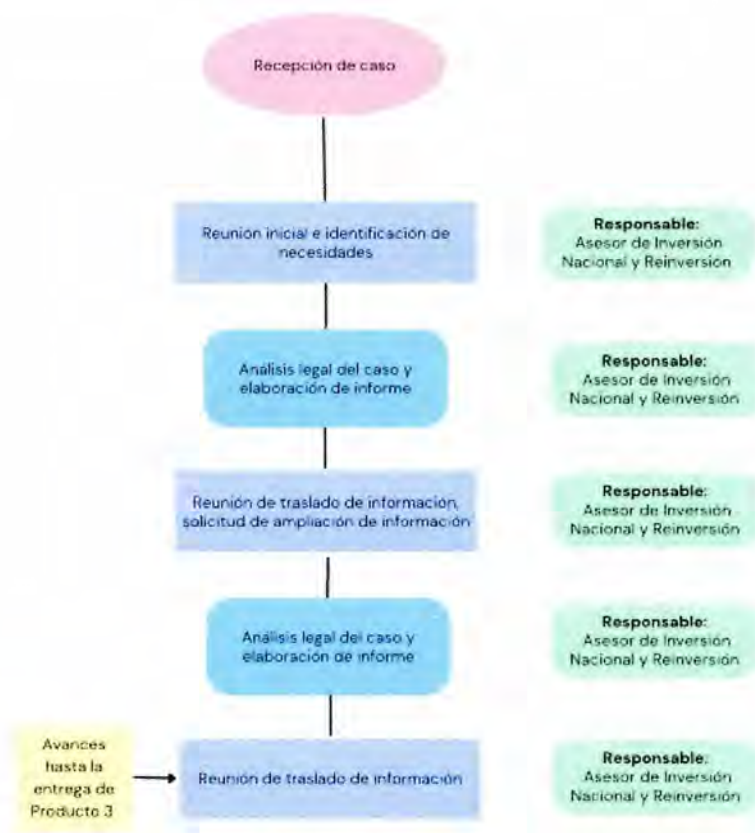
RECOMENDACIONES:

Con base en los resultados obtenidos del análisis, es importante que la empresa siga los pasos y trámites necesarios establecidos por las autoridades aduaneras y la Superintendencia de Telecomunicaciones.

Es fundamental que la empresa continúe con los trámites necesarios y se mantenga en contacto constante con las autoridades correspondientes para asegurar una correcta implementación de su proyecto, además, se hace necesario contar con un agente aduanero que apoye con la clasificación y con el proceso de importación.

Al seguir los procedimientos adecuados y cumplir con todas las regulaciones establecidas, la empresa podrá operar de manera legal y exitosa en el sector de las telecomunicaciones.

FLUJOGRAMA



SOPORTE

JBN

5 de jun de 2023 11:00 a 12:00 5 de jun de 2023

(GMT-06:00) Hora estándar central - Guatemala Zona horaria

Detalles del evento Encontrar un hueco

Zona Pradera

Invitados

3 invitados

2 sí, 1 en espera



Sebastián Godoy Cortés
Organizador



inversionnacional@pronacom.org *



estebanhandal@gmail.com *



EMPRESA

COPORACIÓN INDECO

SECTOR

Construcción

CONTACTO

Ricardo Cofiño

CEO

rcofino@corporacionindeco.com

TIPO DE PROCESO

Inversión Nacional

ANTECEDENTES:

Corporación Indeco es una empresa en el campo de la construcción, especializada desde su fundación en el año 2000, en servicios de planificación, gestión y mantenimiento de edificios.



Cuenta con un equipo de profesionales altamente capacitados y certificados, Corporación Indeco aborda tanto proyectos complejos como operaciones más simples. Su enfoque se basa en el compromiso con la excelencia y el objetivo de garantizar la completa satisfacción de sus clientes. La empresa se esfuerza por hacer que el proceso de administración y supervisión de proyectos sea sencillo y sin complicaciones.

Su amplia experiencia y conocimientos en el campo de la construcción les permiten ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente. Corporación Indeco se destaca por su profesionalismo, atención al detalle y enfoque en la calidad de su trabajo. Están comprometidos en brindar resultados sobresalientes y superar las expectativas de sus clientes.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

En un esfuerzo por expandir sus operaciones y diversificar sus inversiones, la empresa ha decidido incursionar en el desarrollo inmobiliario. Esta estrategia puede brindarles nuevas oportunidades de crecimiento y generar ingresos adicionales. Sin embargo, para lograrlo de manera exitosa, es importante que la empresa comprenda los requisitos y pasos necesarios en el desarrollo inmobiliario, así como la utilización de la Ventanilla Ágil de la Construcción, una herramienta que facilita los trámites y procesos relacionados con la construcción de proyectos inmobiliarios.

OBJETIVO:

El objetivo principal de la asesoría es brindar la posibilidad de utilizar la Ventanilla Ágil de la Construcción para la obtención de permisos necesarios para el levantamiento de proyectos inmobiliarios.

La utilización de la Ventanilla Ágil de la Construcción representa una oportunidad invaluable para la empresa en su incursión en el desarrollo inmobiliario en Guatemala. Esta herramienta se ha diseñado con el objetivo de simplificar y agilizar los trámites necesarios para obtener una licencia de construcción, lo que se traduce en una reducción significativa de los tiempos de espera y en la consecución de numerosos beneficios para el sector de la construcción.



De acuerdo con datos proporcionados por el Ministerio de Economía (Mineco), el uso de la Ventanilla Ágil de la Construcción puede reducir el tiempo para obtener los documentos necesarios de 36 meses a tan solo 7 meses. Esta drástica disminución en el tiempo de trámite permitirá a la empresa poner en marcha sus proyectos de manera más rápida y eficiente, lo que a su vez se traducirá en un aumento de la productividad y una mayor rentabilidad de las inversiones.

Además, la implementación de esta herramienta conlleva otros beneficios fundamentales para la empresa. En primer lugar, brindará mayor certeza jurídica, ya que todos los expedientes y trámites quedarán registrados y disponibles en línea, lo que facilitará la consulta y seguimiento en cualquier momento. La trazabilidad de los expedientes garantizará transparencia y evitará retrasos innecesarios en el proceso, lo que contribuirá a consolidar la confianza en el sector de la construcción.

Otro aspecto destacado es que la Ventanilla Ágil de la Construcción impulsará la inversión y la generación de empleo en Guatemala. Al agilizar el proceso de obtención de licencias, se fomentará la llegada de más proyectos inmobiliarios y, como resultado, se dinamizará la economía local y se crearán nuevas oportunidades laborales para la comunidad.

Asimismo, el hecho de que esta herramienta esté interconectada con nueve instituciones del Ejecutivo que participan en la evaluación de permisos de edificación asegura un enfoque integral y coordinado en el proceso, evitando duplicidades y simplificando la gestión de los trámites.

La plataforma digital de la Ventanilla Ágil de la Construcción, que incluye elementos como la firma electrónica avanzada, notificaciones electrónicas, pago en línea y código QR, garantiza un proceso completamente digital y amigable para los usuarios. La posibilidad de digitalizar los expedientes proporcionada por la Cámara Guatemalteca de la Construcción añade un valor adicional, asegurando que toda la documentación esté completa y facilitando el proceso de corrección de errores o ampliaciones, si fuese necesario.



INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

Se ha presentado a la empresa los requisitos preliminares requeridos por la Ventanilla Ágil de la Construcción, ya que estos son fundamentales para obtener la aprobación de sus proyectos de construcción en Guatemala. A continuación, se detallan los documentos y formatos que deben ser preparados y presentados adecuadamente:

1. Carta de solicitud de evaluación NRD-2 dirigida al Secretario Ejecutivo de SE-CONRED: Esta carta es el primer paso para solicitar la evaluación del proyecto de construcción y debe estar dirigida al Secretario Ejecutivo de la Coordinadora Nacional para la Reducción de Desastres (SE-CONRED). En ella, se deben indicar los detalles básicos del proyecto y el propósito de la solicitud de evaluación.
2. Formato de información: Este formato proporciona información detallada sobre el proyecto, como el nombre, la ubicación, la descripción del inmueble y los datos de contacto del propietario o representante legal.
3. Formato de evaluación: Este documento recopila información relevante sobre las características técnicas del proyecto y los detalles relacionados con las rutas de evacuación y salidas de emergencia.
4. Planos: Se requieren varios tipos de planos, como el plano de ubicación y localización del proyecto, el plano de conjunto que muestra la distribución general, la planta de techos, y planos en planta por nivel con áreas y elementos achurados. También se necesitan planos de detalle para rutas de evacuación, salidas de emergencia y, en caso de existir, asientos fijos.
5. Memoria descriptiva del proyecto: Este documento debe contener una descripción completa del proyecto de construcción, incluyendo sus objetivos, características técnicas, materiales utilizados y cualquier otra información relevante.
6. Memoria fotográfica del proyecto: Una serie de fotografías del lugar donde se llevará a cabo la construcción, así como de los alrededores, que proporcionen una mejor comprensión del entorno y la ubicación del proyecto.
7. Copias de DPI: Se deben proporcionar copias simples del Documento Personal de Identificación (DPI) tanto del evaluador del proyecto como del propietario, administrador o representante legal del inmueble. Esto es necesario para establecer la identidad de las partes involucradas en el proceso de aprobación.



Es importante que la empresa se asegure de tener todos los documentos y formatos en orden y de acuerdo con las especificaciones requeridas por la Ventanilla Ágil de la Construcción. Cualquier omisión o error en la presentación de los requisitos podría retrasar el proceso de aprobación y afectar los plazos de inicio del proyecto.

Además, se ha mencionado que todas las guías necesarias para utilizar la plataforma están disponibles en la página web oficial de la Ventanilla Ágil de la Construcción (<http://www.vac.com.gt/site/descargas>). Es fundamental que la empresa se familiarice con estas guías y asegure una correcta utilización de la plataforma para aprovechar al máximo los beneficios que ofrece.

Se procedió a la elaboración de documento que contiene el análisis solicitado, así mismo se presentó dicha información a la empresa, también se ha compartido una presentación sobre el uso y funcionamiento de la Ventanilla Ágil de la Construcción. Esta presentación permitirá obtener información detallada y precisa sobre cómo utilizar eficientemente esta herramienta y aprovechar al máximo sus beneficios. Finalmente, se ofreció realizar las vinculaciones necesarias para apoyar en el desarrollo de su inversión.

PASOS A SEGUIR:

Presentado el análisis a la empresa, se ha informado que se encuentra en proceso de análisis de la inversión y que volverían a contactar en el momento en que estén listos para su ejecución, derivado de ello se hace necesario:

1. Confirmar la disponibilidad para futuras comunicaciones
2. Establecer un seguimiento proactivo después de un tiempo razonable para conocer su progreso en el análisis
3. Mantener actualizados los registros y documentación relacionados con el análisis

CONCLUSIONES:

La Ventanilla Ágil de la Construcción representa una herramienta poderosa que puede brindar grandes ventajas competitivas a la empresa en su incursión en el desarrollo inmobiliario en Guatemala. La reducción



de costos, el aumento de la eficiencia en los trámites y la generación de certeza jurídica y transparencia son aspectos cruciales que impulsarán el éxito de sus proyectos inmobiliarios en el país. Aprovechar esta iniciativa única en la región puede marcar la diferencia en el crecimiento y consolidación de la empresa en el sector de la construcción.

Al comprender plenamente el uso y funcionamiento de la Ventanilla Ágil de la Construcción, la empresa podrá agilizar sus trámites y reducir los tiempos de espera para obtener las licencias de construcción. Además, se podrán identificar posibles oportunidades de optimización y mejora en los procesos internos de la empresa, para garantizar una presentación exitosa de los proyectos y una mayor eficiencia en la gestión de la construcción.

RECOMENDACIONES:

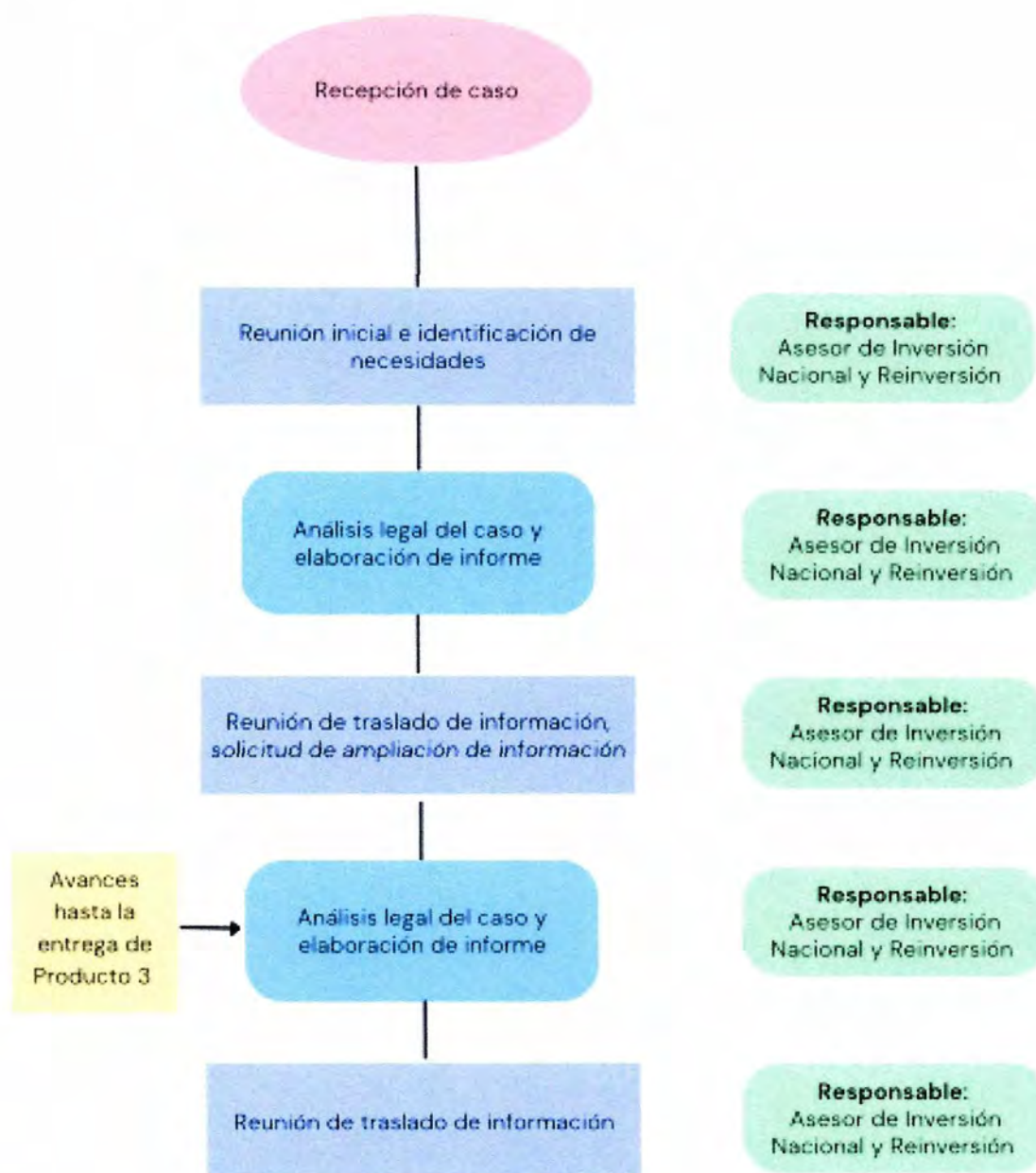
Para aprovechar al máximo la Ventanilla Ágil de la Construcción y facilitar el desarrollo inmobiliario, se recomienda lo siguiente:

1. Familiarizarse con los requisitos y documentos necesarios.
2. Preparar y presentar la documentación de manera precisa y actualizada.
3. Utilizar las guías disponibles en la plataforma para asegurar el cumplimiento de los requisitos.
4. Asistir a la presentación del Ministerio de Economía para comprender el uso y funcionamiento de la Ventanilla Ágil de la Construcción.
5. Capacitar al equipo interno en el uso adecuado de la herramienta.
6. Mantenerse actualizado sobre posibles cambios o actualizaciones en los requisitos y procedimientos.

Siguiendo estos pasos, la empresa podrá agilizar trámites, reducir costos y obtener certeza jurídica en el desarrollo de proyectos inmobiliarios en Guatemala.



FLUJOGRAMA



SOPORTE

Corporación Indeco

7 de jun de 2023 12:00 a 13:00 7 de jun de 2023

(GMT-06:00) Hora estándar central - Guatemala Zona horaria

[Detalles del evento](#) Encontrar un hueco

Zona 15

Invitados

3 invitados

2 sí, 1 en espera



Sebastián Godoy Cortés
Organizador



inversionnacional@pronacom.org *



rcofino@corporacionindeco.com *



EMPRESA STRATEGIC GLOBAL CAPITAL

SECTOR Financiero

CONTACTO Bryan E. Kuhn
Director
bryan@StrategicGlobalCapital.com

TIPO DE PROCESO Vinculación con actores claves para posible inversión nacional

ANTECEDENTES:

Strategic Global Capital es una empresa estadounidense que ha estado a la vanguardia en la integración de los microcréditos en los mercados financieros tradicionales desde 2011. Su visión innovadora ha llevado a la



creación de una bolsa financiera revolucionaria, que permite a las instituciones de microfinanzas participar en los mercados globales de capital.

Esta bolsa financiera ofrece a las instituciones de microfinanzas la oportunidad de vender una parte de sus carteras de préstamos en los mercados globales de capital. Esto les brinda una fuente adicional de financiamiento y la posibilidad de diversificar sus fuentes de ingresos. Además, las instituciones de microfinanzas también pueden obtener financiamiento directo de inversores de todo el mundo, lo que les permite expandir sus operaciones y brindar servicios financieros a un mayor número de personas en situación de vulnerabilidad.

La creación de esta bolsa financiera representa un avance significativo en el campo de la inclusión financiera. Permite que los inversores globales participen en el crecimiento y el impacto positivo de las instituciones de microfinanzas, al tiempo que obtienen rendimientos financieros atractivos. Asimismo, brinda a las instituciones de microfinanzas la oportunidad de acceder a recursos financieros a largo plazo y fortalecer su capacidad para proporcionar préstamos y servicios financieros a comunidades desatendidas.

La iniciativa de Strategic Global Capital se basa en la creencia de que los microcréditos pueden desempeñar un papel crucial en la lucha contra la pobreza y la promoción del desarrollo económico sostenible. Al integrar los microcréditos en los mercados financieros tradicionales, se crea un ecosistema financiero más inclusivo y se amplía el acceso a servicios financieros para aquellos que más lo necesitan.

A través de su enfoque innovador, Strategic Global Capital está abriendo nuevas oportunidades tanto para las instituciones de microfinanzas como para los inversores globales. Está fomentando la colaboración y el intercambio entre los mercados financieros tradicionales y el sector de microfinanzas, lo que resulta en un mayor alcance y un mayor impacto en la reducción de la pobreza y el fomento de la prosperidad económica en todo el mundo.



DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

Se presenta una interesante oportunidad de inversión a nivel nacional con el sistema MICOOPE. MICOOPE es una red de organizaciones cooperativas y solidarias que actualmente constituye la sociedad de personas sin fines de lucro más importante de Guatemala.

En el marco de esta oportunidad, se plantean dos posibilidades para la inversión. La primera opción es la adquisición de la cartera de créditos de MICOOPE. Esto implicaría la compra de los préstamos que la organización ha otorgado a sus socios y clientes, lo que brinda la posibilidad de obtener rendimientos financieros a través de dicha cartera.

La segunda opción implica un proceso de negociación entre ambas entidades, con la exploración de posibilidades de inversión mutua. En este escenario, se podría establecer una colaboración estratégica entre la empresa interesada en invertir y MICOOPE, con el objetivo de generar beneficios y oportunidades de crecimiento para ambas partes.

La inversión en el sistema MICOOPE presenta diversas ventajas. En primer lugar, al tratarse de una red de organizaciones cooperativas y solidarias, se promueve la economía social y solidaria, en la cual la rentabilidad económica se combina con el impacto social. Esto significa que la inversión no solo busca obtener beneficios financieros, sino también contribuir al desarrollo sostenible y al bienestar de las comunidades.

Además, MICOOPE cuenta con una amplia experiencia y trayectoria en el ámbito financiero y cooperativo, lo que brinda solidez y confianza a los inversores. La organización ha establecido un sólido sistema de gestión de créditos y ha generado una base de clientes leales y comprometidos.

OBJETIVO:

El objetivo de la asesoría es obtener una reunión vinculatoria para explorar y evaluar las posibles oportunidades de negocio entre Strategic Global Capital y MICOOPE. Durante el encuentro, ambas partes



deberán discutir en detalle la propuesta de inversión o colaboración planteada y determinar si existe un terreno común para establecer una asociación beneficiosa.

INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

A través de la Dirección Ejecutiva de PRONACOM, se ha logrado establecer contacto con representantes de MICOOPE con el fin de coordinar una reunión para discutir la oportunidad de negocio planteada. Este encuentro permitirá a ambas empresas explorar las posibles sinergias y oportunidades de colaboración.

La vinculación de ambas empresas puede ser altamente beneficiosa, ya que PRONACOM cuenta con una amplia experiencia y conocimiento en la promoción de oportunidades de inversión y desarrollo empresarial en Guatemala. Por otro lado, MICOOPE posee una destacada trayectoria como la sociedad de personas sin fines de lucro más importante del país y una amplia red de organizaciones cooperativas y solidarias.

Durante la reunión, se podrá presentar a MICOOPE la oportunidad de inversión o colaboración propuesta, detallando los beneficios y posibles sinergias que podrían surgir de esta asociación. Es importante destacar cómo ambas empresas pueden complementarse mutuamente en términos de conocimientos, recursos y alcance, lo que podría generar un impacto positivo tanto a nivel financiero como social.

Durante este encuentro, se deben establecer claros los objetivos y expectativas de ambas partes, así como los términos y condiciones que regirían una posible colaboración. Además, se debe fomentar un diálogo abierto y transparente para resolver cualquier inquietud o duda que pueda surgir.

Una vez que se haya explorado la oportunidad de negocio en profundidad y se haya llegado a un entendimiento mutuo, se podrán dar los siguientes pasos para formalizar la colaboración, como la elaboración de un acuerdo o contrato que establezca los términos y responsabilidades de ambas partes.

Actualmente el proceso se encuentra a la espera de confirmación por parte de MICOOPE para la reunión de vinculación entre ambas empresas.



PASOS A SEGUIR:

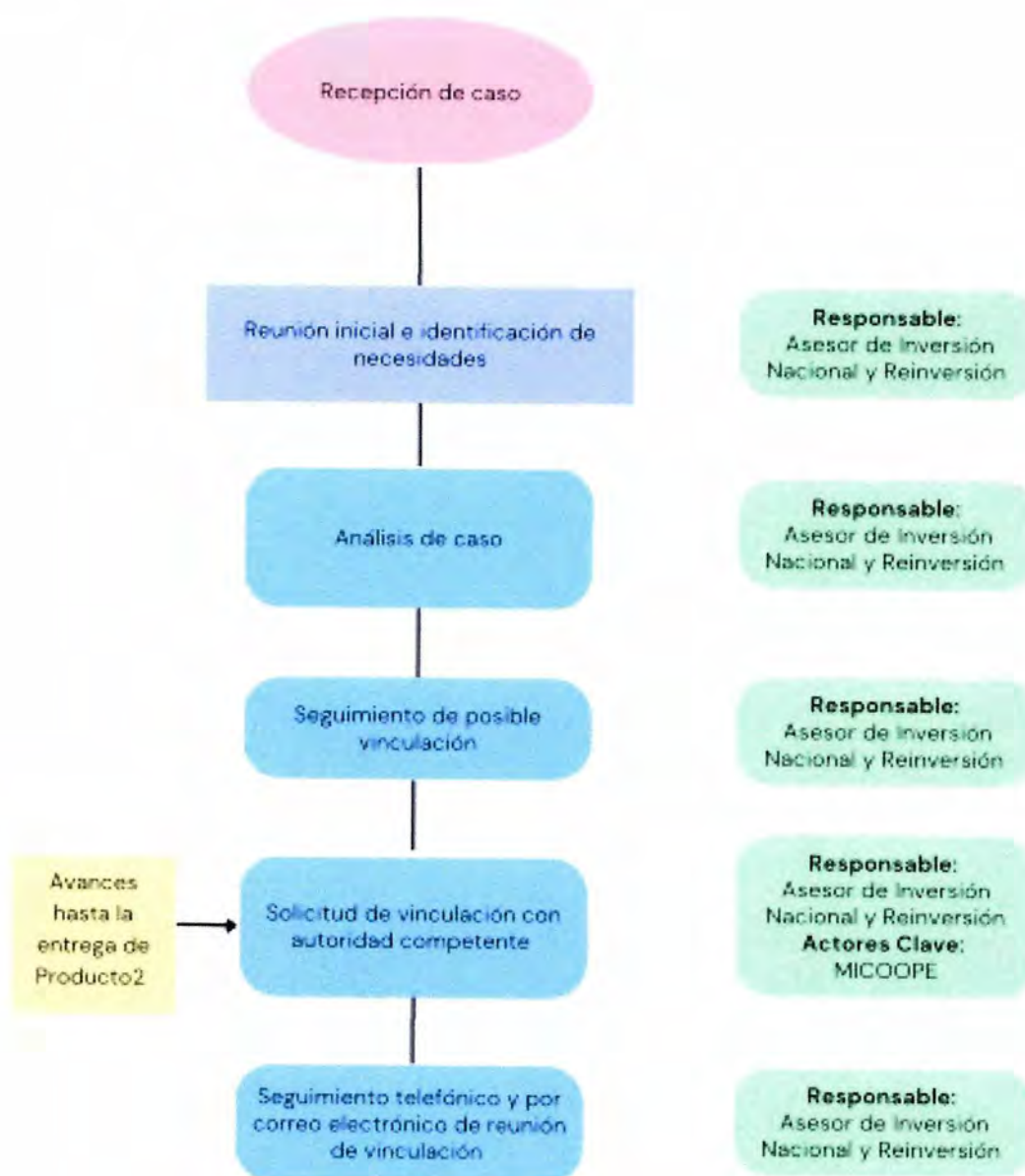
Se debe prestar especial atención en obtener la reunión entre Strategic Global Capital y MICOOPE para que una vez concluida y habiendo expresado un interés mutuo en avanzar con la colaboración propuesta, se sugiere seguir los siguientes pasos:

1. Definir el alcance y los objetivos: Ambas empresas deben establecer claramente el alcance de la colaboración y los objetivos específicos que desean lograr. Esto implica identificar las áreas de cooperación y definir los resultados deseados de la asociación.
2. Realizar un análisis detallado: Es importante llevar a cabo un análisis exhaustivo de la viabilidad y los riesgos de la colaboración propuesta. Esto puede incluir evaluar las fortalezas y debilidades de cada empresa, analizar el entorno de mercado y considerar aspectos financieros, legales y operativos para asegurar que la asociación sea sólida y beneficie a ambas partes.
3. Establecer los términos y condiciones: Ambas empresas deben acordar los términos y condiciones de la colaboración en un acuerdo o contrato. Esto incluye aspectos como la distribución de responsabilidades, la propiedad intelectual, la confidencialidad, los plazos, los recursos financieros y cualquier otro detalle relevante para la asociación.
4. Asignar recursos y responsabilidades: Ambas empresas deben asignar los recursos necesarios y definir las responsabilidades específicas de cada una. Esto puede incluir personal, financiamiento, tecnología u otros recursos necesarios para llevar a cabo las actividades acordadas.
5. Desarrollar un plan de trabajo: Es esencial elaborar un plan de trabajo detallado que establezca las actividades, los hitos y los plazos para la colaboración. Este plan ayudará a mantener un enfoque estructurado y garantizará que se cumplan los objetivos establecidos.
6. Monitorear y evaluar el progreso: Durante la implementación de la colaboración, es fundamental realizar un seguimiento regular y evaluar el progreso. Esto permitirá identificar posibles desviaciones, tomar medidas correctivas y garantizar que se alcancen los resultados esperados.
7. Mantener una comunicación abierta: Una comunicación abierta y transparente entre Strategic Global Capital y MICOOPE es fundamental para el éxito de la colaboración. Ambas partes deben establecer canales de comunicación efectivos y programar reuniones periódicas para mantenerse actualizadas, compartir información relevante y abordar cualquier problema o desafío que pueda surgir.

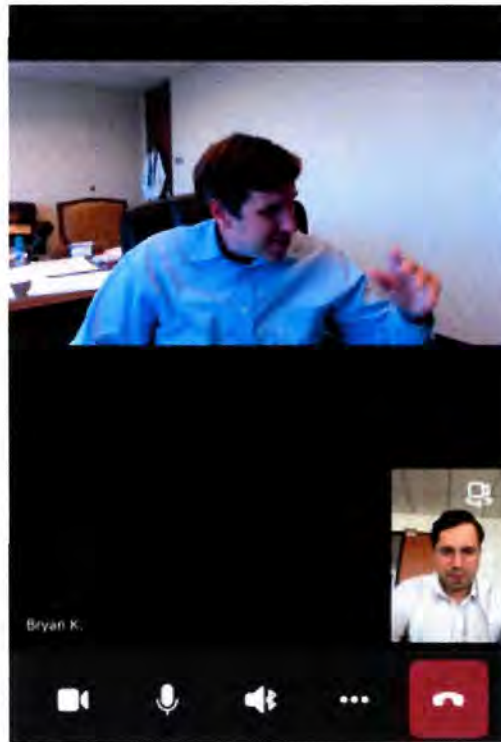


5. Aprovechar las fortalezas complementarias: Cada empresa tiene fortalezas y conocimientos únicos. Es importante aprovechar estas fortalezas complementarias para maximizar los beneficios de la asociación. Trabajar juntos en base a las capacidades y experiencias de cada empresa puede generar resultados sólidos.

FLUJOGRAMA



SOPORTE



EMPRESA	BMO TECH
SECTOR	Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs)
CONTACTO	Juan Luis Jordán CEO info@dellivtech.com
TIPO DE PROCESO	Inversión Nacional

ANTECEDENTES:

BMO Tech, una empresa de desarrollo de software, ha creado una pasarela de pago que automatiza las operaciones de pago entre compradores y vendedores. Esta pasarela es un servicio de terceros que utiliza



procesos informáticos para verificar y aceptar o rechazar transacciones de tarjetas de crédito de forma segura a través de conexiones de Internet.

La pasarela de pago es esencial para que un comerciante pueda aceptar tarjetas de crédito y otras formas de pago electrónico, especialmente en el contexto de transacciones por Internet, donde también se la conoce como pasarela de pago IP. Este servicio autoriza los pagos con tarjeta de crédito y encripta la información financiera para su entrega segura.

Existen diferentes modelos de negocio para las pasarelas de pago, algunas pueden basarse en suscripciones o cobrar una tarifa por cada transacción procesada. Su principal función es ayudar a los comerciantes a servir a sus clientes de manera eficiente, actuando como intermediario para proteger la información financiera sensible durante las operaciones.

Las pasarelas de pago son fundamentales en el proceso de transacciones de comercio electrónico, permitiendo autorizar los pagos entre comerciantes y clientes. Además de ser vitales para tiendas de comercio electrónico, también pueden ser utilizadas en eventos como conciertos, donde las entradas se compran fuera de la infraestructura de punto de venta tradicional.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

BMO Tech busca proteger la Propiedad Intelectual del software desarrollado, lo cual es crucial para el futuro de sus proyectos y emprendimientos. La Propiedad Intelectual en el campo del software abarca diversos aspectos, como el código fuente, el diseño de interfaces, los algoritmos y las bases de datos, entre otros.

La protección de la Propiedad Intelectual es fundamental, ya que permite a los desarrolladores mantener el control sobre sus creaciones y evitar que sean utilizadas sin su consentimiento o sin obtener los beneficios correspondientes. Además, la protección adecuada de la Propiedad Intelectual puede brindarles ventajas competitivas en el mercado, al tiempo que fomenta la innovación y la creatividad en el sector.



OBJETIVO:

El objetivo principal de BMO Tech es proteger la Propiedad Intelectual del software desarrollado. Esto implica salvaguardar diversos aspectos del software, como el código fuente, el diseño de interfaces, los algoritmos y las bases de datos. La protección de la Propiedad Intelectual es crucial para el futuro de los proyectos y emprendimientos de BMO Tech.

Al proteger su Propiedad Intelectual, BMO Tech busca mantener el control sobre sus creaciones y evitar el uso no autorizado de las mismas. Además, buscan asegurarse de obtener los beneficios económicos y comerciales correspondientes a su trabajo. La protección adecuada de la Propiedad Intelectual también puede brindar ventajas competitivas en el mercado, al promover la innovación y la creatividad en el sector del software.

INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

Después de realizar un análisis detallado del caso planteado, se ha determinado que existen varias vías legales para proteger la Propiedad Intelectual en el ámbito del software. El derecho de autor es una de las formas principales de protección y cubre la expresión original de una obra, incluyendo el código fuente y otros elementos creativos presentes en el software. Los desarrolladores tienen la opción de registrar sus obras ante las autoridades competentes para obtener una prueba fehaciente de su autoría y establecer su titularidad sobre la Propiedad Intelectual.

Además del derecho de autor, en algunos casos también se puede considerar la protección mediante patentes. Las patentes otorgan derechos exclusivos a una invención nueva, inventiva y susceptible de aplicación industrial. En el campo del software, no todos los aspectos son elegibles para ser patentados, ya que algunos pueden ser considerados como métodos abstractos o conocimientos previos. Sin embargo, si un software incorpora una solución técnica innovadora, es posible evaluar la viabilidad de solicitar una patente para proteger dicha invención.



Sumado a ello, los desarrolladores pueden recurrir a la protección de marcas para salvaguardar su PI. Esto implica registrar un nombre, logotipo u otro distintivo que identifique al software en el mercado. Al obtener el registro de una marca, se adquiere el derecho exclusivo de utilizarla en relación con los productos o servicios asociados al software, lo que brinda protección contra la competencia desleal y la confusión en el mercado.

En el caso específico de Guatemala, existen mecanismos legales para la protección de la Propiedad Intelectual en el ámbito del software. La Ley de Propiedad Industrial, Decreto 57-2000, abarca la protección de innovaciones de tipo industrial, mientras que la Ley de Derechos de Autor y Derechos Conexos (33-98) se enfoca en obras y expresiones artísticas, literarias, audiovisuales, entre otras. Ambas leyes ofrecen protección en distintos ámbitos y es importante familiarizarse con sus disposiciones específicas.

En Guatemala, el software se considera una obra protegida por el derecho de autor según el Artículo 4 de la Ley de Derecho de Autor. La definición establece que el software es "la obra constituida por un conjunto de instrucciones expresadas mediante palabras, códigos, planes o en cualquier otra forma, que, al ser incorporadas a un soporte legible por máquina, es capaz de hacer que un ordenador ejecute determinada tarea u obtenga determinado resultado". Esto implica que el software puede ser protegido por los derechos de autor y está sujeto a una protección de 75 años desde su primera publicación o desde la realización de la obra.

Es importante tener en cuenta que en Guatemala no es necesario registrar una obra para que tenga validez en términos de derechos de autor. Sin embargo, si el autor o el titular de los derechos lo consideran conveniente, pueden depositar los derechos de autor y obtener un certificado de dicho depósito otorgado por el Registro de la Propiedad Intelectual.

En cuanto a la titularidad de los derechos de autor en el software, se establece que en principio, los autores que crearon o desarrollaron el software son los titulares de los derechos de autor. Sin embargo, existen excepciones, como el trabajo por encargo. El Artículo 11 de la Ley de Derecho de Autor establece que en los programas de ordenador se presume, salvo pacto en contrario, que el o los autores de la obra han



cedido sus derechos patrimoniales al productor. Se presume que el productor del programa de ordenador es la persona física o jurídica que aparezca indicada como tal en el mismo, salvo prueba en contrario.

Es importante destacar que tratados internacionales respaldan la consideración del software como una obra protegida por el derecho de autor, como el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas, el Acuerdo sobre los ADPIC y el WIPO Copyright Treaty (WCT).

Se ha presentado toda la información recopilada sobre la protección de la Propiedad Intelectual a BMO Tech para que puedan tomar decisiones informadas y determinar los próximos pasos a seguir.

PASOS A SEGUIR:

Para proteger adecuadamente la Propiedad Intelectual en el ámbito del software en Guatemala, BMO Tech puede seguir estos pasos:

1. Identificación de los elementos a proteger: Identificar claramente los elementos del software que se desean proteger, como el código fuente, el diseño de la interfaz, algoritmos, procesos o cualquier otra innovación técnica.
2. Evaluación de opciones de protección: Evaluar qué formas de protección son más adecuadas para los diferentes elementos del software. Por ejemplo, considerar el derecho de autor para la expresión original del código y los elementos creativos, y evaluar la posibilidad de solicitar patentes para invenciones técnicas novedosas.
3. Registro de derechos de autor: Si se decide proteger el software mediante el derecho de autor, considerar registrar la obra ante el Registro de la Propiedad Intelectual para obtener un certificado que respalde la autoría y titularidad de los derechos.
4. Registro de marca: Si el software cuenta con un nombre, logotipo u otro distintivo que lo identifique en el mercado, considerar registrar una marca para proteger su identidad y evitar confusiones con productos o servicios similares.
5. Asesoría legal especializada: Contar con el apoyo de profesionales en propiedad intelectual para guiar y asesorar en todo el proceso de protección y en la defensa de los derechos en caso de disputas.



CONCLUSIONES:

La protección de la Propiedad Intelectual en el campo del software es esencial para garantizar el control y los beneficios de los desarrolladores, así como fomentar la innovación y la creatividad en el sector. Para proteger adecuadamente la Propiedad Intelectual del software, es importante seguir los pasos mencionados, como identificar los aspectos de la Propiedad Intelectual, evaluar la protección mediante derechos de autor, considerar la protección mediante patentes, explorar la protección de marcas, consultar a profesionales en propiedad intelectual y mantenerse actualizado sobre las leyes y regulaciones aplicables. Al adoptar estas medidas, las empresas como BMO Tech pueden salvaguardar sus creaciones y asegurar un futuro sólido para sus proyectos y emprendimientos en el campo del software.

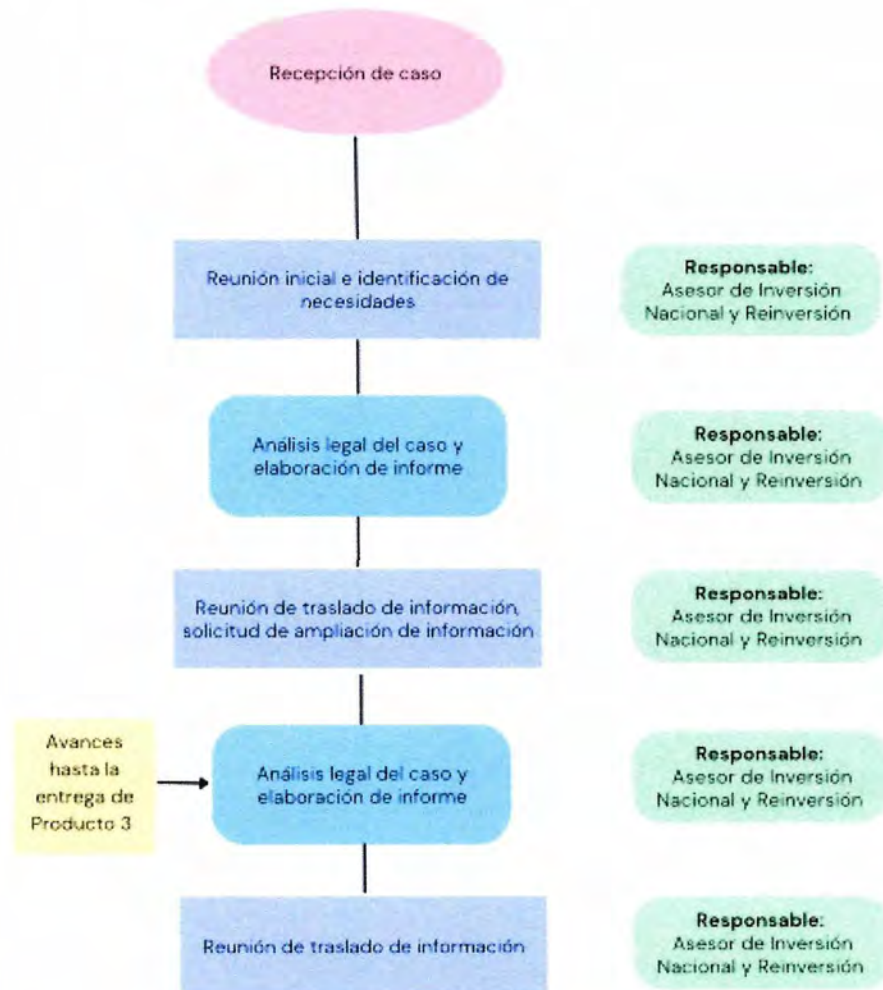
RECOMENDACIONES:

Como recomendación, es importante que BMO Tech y otros desarrolladores de software consideren la protección de su Propiedad Intelectual desde las etapas iniciales del desarrollo. Algunas acciones que pueden llevar a cabo son:

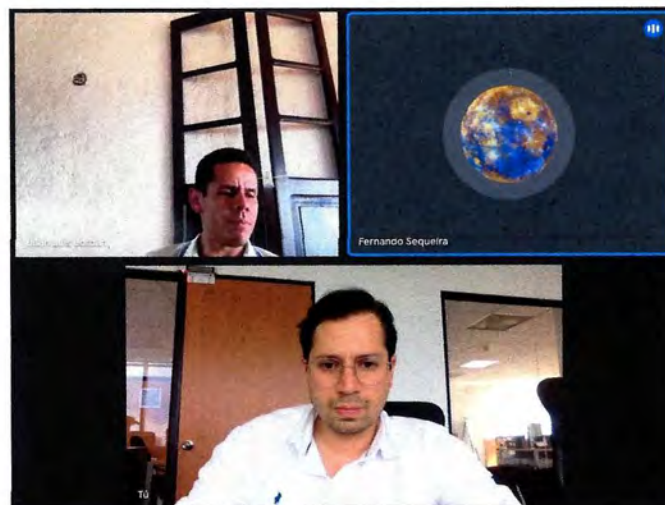
1. Identificar los elementos clave de su software que deben ser protegidos, como el código fuente, los algoritmos, las bases de datos y el diseño de interfaces.
2. Evaluar la viabilidad de la protección mediante derechos de autor, registrando sus obras ante las autoridades competentes para obtener una prueba fehaciente de su autoría y establecer su titularidad sobre la Propiedad Intelectual.
3. En caso de contar con innovaciones técnicas o soluciones novedosas, considerar la posibilidad de solicitar una patente para proteger dichas invenciones.
4. Explorar la protección de marcas para salvaguardar el nombre, logotipo u otros distintivos que identifiquen al software en el mercado, brindando protección contra la competencia desleal y la confusión en el mercado.
5. Consultar con profesionales en propiedad intelectual para obtener asesoramiento especializado y garantizar el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.



FLUJOGRAMA



SOPORTE



EMPRESA	PUNTO CHAPIN
SECTOR	Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs)
CONTACTO	José Zapata Director Comercial +1 213-435-3342
TIPO DE PROCESO	Vinculación con actores claves para posible inversión nacional

ANTECEDENTES:

Punto Chapin es una empresa guatemalteca que se ha dedicado a facilitar el acceso a opciones de vivienda en Guatemala para migrantes a través de una plataforma tecnológica. La plataforma desarrollada por Punto Chapin ha revolucionado la forma en que los migrantes pueden encontrar y acceder a viviendas en el país.

La tecnología juega un papel fundamental en el proceso, ya que permite a los migrantes explorar diferentes opciones de vivienda, filtrar por ubicación, precio y características, y obtener información detallada de cada propiedad. La plataforma también ofrece herramientas interactivas, como fotografías, descripciones y comentarios de otros usuarios, lo que brinda a los migrantes una visión más completa y confiable de las opciones disponibles.

La misión de Punto Chapín es mejorar la experiencia de los migrantes al buscar vivienda en Guatemala, brindándoles una plataforma confiable y eficiente que simplifique el proceso y les permita tomar decisiones informadas. Al hacerlo, la empresa contribuye a la integración exitosa de los migrantes en el país, facilitando su adaptación y promoviendo su bienestar.

La utilización de la tecnología en el ámbito de la vivienda ha demostrado ser una solución innovadora y efectiva para abordar las necesidades de los migrantes en Guatemala. La plataforma de Punto Chapin ha sido bien recibida por la comunidad migrante, ya que les proporciona una herramienta accesible y eficiente para encontrar y acceder a opciones de vivienda adecuadas a sus necesidades y preferencias.



DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

Punto Chapin busca establecer una asociación estratégica con la Cámara de Construcción de Guatemala. La asociación permitiría aprovechar la experiencia y los conocimientos del sector de la construcción en el país, así como acceder a recursos adicionales y oportunidades de desarrollo de proyectos de vivienda de calidad. La Cámara de Construcción de Guatemala representa a un grupo importante de empresas y profesionales dedicados a la construcción en el país y, por lo tanto, es un socio potencialmente valioso para Punto Chapin.

Punto Chapin busca el apoyo de PRONACOM para establecer un acercamiento con la Cámara de Construcción de Guatemala. Esperan tener la oportunidad de presentar su propuesta y explorar posibles formas de colaboración que beneficien tanto a Punto Chapin como a los miembros de la Cámara. Punto Chapin busca aprovechar la experiencia y los recursos de la Cámara para desarrollar proyectos de vivienda que se ajusten a las necesidades y preferencias de los migrantes.

La asociación estratégica entre Punto Chapin y la Cámara de Construcción de Guatemala ofrece diversos beneficios potenciales. Al combinar los recursos y la experiencia de ambas organizaciones, podrían desarrollarse soluciones de vivienda innovadoras y de calidad para los migrantes en Guatemala. Algunos beneficios específicos podrían incluir:

1. Experiencia y conocimientos: La Cámara de Construcción de Guatemala cuenta con profesionales y empresas con una amplia experiencia en el sector de la construcción en el país. Punto Chapin podría aprovechar estos conocimientos para garantizar que sus proyectos de vivienda cumplan con los estándares de calidad y las regulaciones locales.
2. Recursos adicionales: La asociación con la Cámara podría brindar a Punto Chapin acceso a recursos adicionales, como financiamiento, materiales de construcción y contactos en la industria. Estos recursos podrían ser fundamentales para desarrollar proyectos de vivienda a gran escala y de alta calidad.
3. Oportunidades de desarrollo: La colaboración con la Cámara de Construcción podría abrir nuevas oportunidades de desarrollo para Punto Chapin. Podrían surgir proyectos conjuntos, programas de capacitación o incluso la expansión de la plataforma tecnológica de Punto Chapin para incluir servicios relacionados con la construcción.



Punto Chapin se compromete a trabajar de manera colaborativa y constructiva con la Cámara de Construcción de Guatemala. Reconocen que esta asociación puede ser mutuamente beneficiosa y están abiertos a discutir diferentes formas de colaboración que puedan generar resultados positivos para ambas partes. Punto Chapin está dispuesto a reunirse y discutir en detalle los aspectos de esta iniciativa y espera con entusiasmo la posibilidad de colaborar con la Cámara de Construcción de Guatemala para el beneficio de los migrantes y el desarrollo del sector de la construcción en el país.

OBJETIVO:

El objetivo principal de Punto Chapin es explorar la posibilidad de establecer una asociación estratégica con alguno de los miembros de la Cámara de Construcción de Guatemala. Esta asociación tendría como propósito desarrollar proyectos de vivienda que se ajusten a las necesidades y preferencias de los migrantes.

Punto Chapin reconoce la importancia de esta asociación y busca el apoyo de PRONACOM para obtener la autorización necesaria o recibir indicaciones sobre cómo llevar a cabo el acercamiento con los miembros de la Cámara. Su objetivo es tener la oportunidad de presentar su propuesta y explorar posibles formas de colaboración que generen beneficios tanto para Punto Chapin como para los miembros de la Cámara de Construcción.

INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

La empresa ha expresado su deseo de trabajar de manera colaborativa y constructiva con los miembros de la Cámara de Construcción para crear soluciones innovadoras que beneficien tanto a los migrantes como al desarrollo del sector de la construcción en Guatemala. Por medio del Asesor se ha destacado la importancia de establecer la asociación entre Punto Chapin y la Cámara de Construcción, dado que se dedica a facilitar el acceso a opciones de vivienda en Guatemala para migrantes a través de una plataforma tecnológica.



Para desarrollar proyectos de vivienda de calidad y que se ajusten a las necesidades y preferencias de los migrantes, es fundamental contar con la experiencia y los conocimientos del sector de la construcción en el país. Es por ello que se ha presentado formalmente el caso a la Dirección Ejecutiva del Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM) con el objetivo de solicitar apoyo para generar una vinculación estratégica con los miembros de la Cámara de Construcción de Guatemala.

Una vez aprobada la vinculación se ha enviado un correo solicitando la vinculación y coordinar una reunión para discutir la oportunidad de negocio planteada. Actualmente el asesor se encuentra a la espera de confirmación por parte de la Cámara de Construcción para la reunión de vinculación entre ambas entidades.

PASOS A SEGUIR:

Para avanzar en la solicitud de Punto Chapin y generar la vinculación con los miembros de la Cámara de Construcción de Guatemala, se pueden seguir los siguientes pasos:

1. Confirmación de la reunión: Si aún no se ha recibido la confirmación por parte de la Cámara de Construcción para la reunión de vinculación, es importante seguir en comunicación con ellos y hacer seguimiento a la solicitud. Pueden enviar un recordatorio por correo electrónico o realizar una llamada telefónica para obtener una respuesta definitiva.
2. Preparación para la reunión: Antes de la reunión, es fundamental que el equipo de Punto Chapin se prepare adecuadamente. Esto incluye recopilar toda la información relevante sobre su plataforma tecnológica y sus proyectos de vivienda, así como investigar sobre la Cámara de Construcción, sus miembros y su experiencia en el sector de la construcción.
3. Definición de objetivos y expectativas: Antes de la reunión, es importante que Punto Chapin tenga claros sus objetivos y expectativas respecto a la colaboración con la Cámara de Construcción. Esto puede incluir detalles sobre los proyectos que desean desarrollar, los recursos que necesitan y cómo ambas partes pueden beneficiarse mutuamente.
4. Definición de un plan de trabajo conjunto: Si la reunión es exitosa y ambas partes están interesadas en seguir adelante con la colaboración, se debe definir un plan de trabajo conjunto que incluya los objetivos específicos, los roles y responsabilidades de cada entidad, los plazos y los recursos necesarios.



5. Identificación de unidades paralelas: Valdría la pena considerar un acercamiento directo con la Asociación Nacional de Constructores de Viviendas (ANACOVÍ). ANACOVÍ es una entidad que une, organiza y representa a los constructores y desarrolladores de viviendas, para propiciar el desarrollo y crecimiento sostenido de nuestra industria; y así poder lograr ser el líder gremial con una amplia representación del sector constructor y desarrollador de proyectos de viviendas, logrando que se establezca una adecuada plataforma política, legal, financiera, normativa y de estándares de calidad para lograr la solución definitiva del déficit habitacional guatemalteco.

CONCLUSIONES:

La solicitud de Punto Chapin para establecer una vinculación con la Cámara de Construcción de Guatemala, presentada a la Dirección Ejecutiva de PRONACOM, busca impulsar una asociación estratégica que permita desarrollar proyectos de vivienda adecuados para los migrantes en el país.

Esta asociación estratégica tiene el potencial de generar beneficios significativos para ambas partes. Punto Chapin podrá aprovechar la experiencia y los recursos del sector de la construcción, mientras que los miembros de la Cámara podrán colaborar en proyectos innovadores y contribuir al bienestar de los migrantes en Guatemala. La intervención de PRONACOM como facilitador y supervisor del proceso fortalece la viabilidad y el éxito de esta asociación.

RECOMENDACIONES:

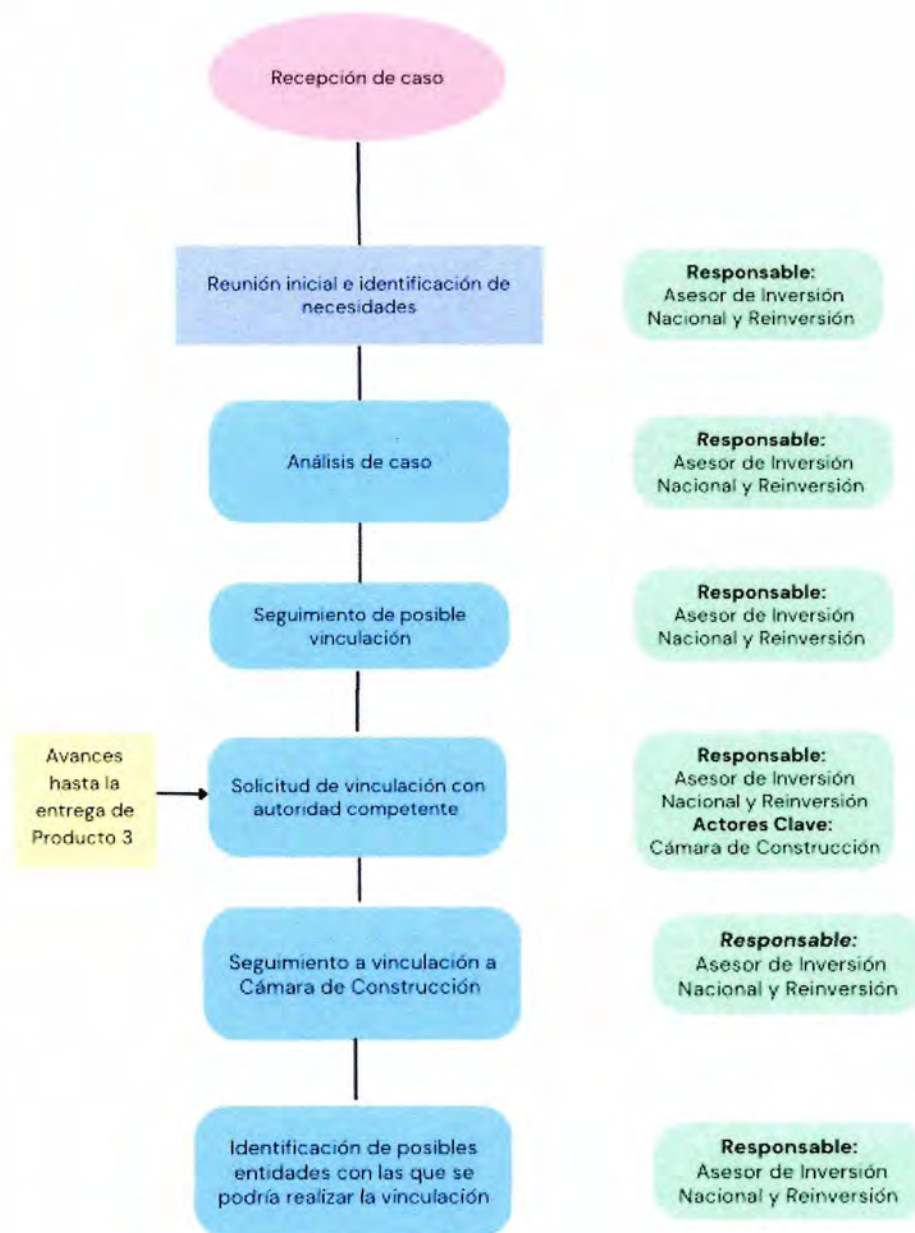
Es importante que Punto Chapin, la Cámara de Construcción de Guatemala y PRONACOM establezcan un marco de trabajo claro y definan metas y objetivos específicos para la asociación estratégica. Esto implica definir los resultados deseados, los plazos, los recursos necesarios y las responsabilidades de cada parte involucrada.

Es recomendable que se establezcan indicadores de rendimiento y se realice un seguimiento regular de los mismos. Estos indicadores permitirán evaluar el progreso de la asociación y medir el impacto de los



proyectos en función de los objetivos establecidos. Esto proporcionará información valiosa para tomar decisiones informadas y realizar ajustes si es necesario durante el desarrollo de los proyectos.

FLUJOGRAMA



SOPORTE



EMPRESA	QBCO
SECTOR	Lácteos
CONTACTO	Paula Andrea Barrios Coordinador de Finanzas Corporativas y nuevos negocios info@qbco.biz
TIPO DE PROCESO	Vinculación con actores claves para posible inversión nacional

ANTECEDENTES:

Grupo QBCo ha diseñado un proceso que permite a sus clientes alcanzar sus objetivos de negocio. Se especializan en desarrollar productos personalizados según las necesidades de sus clientes, al mismo tiempo que brindan apoyo en la adaptación de artes y el desarrollo de material de empaque. Su enfoque se basa en altos estándares de calidad para garantizar que los productos cumplan con las normas establecidas.

Grupo QBCo se compromete a proporcionar la mejor relación costo/beneficio para las marcas de sus clientes en el mercado. Se encargan del desarrollo y producción de los productos, permitiendo que los clientes se concentren en hacer crecer sus negocios. Entre los servicios destacados que ofrecen se encuentran:



1. Investigación y Desarrollo: Cuentan con un equipo altamente calificado y apasionado en el desarrollo e innovación de productos en diversas categorías. Valorando la participación activa de sus clientes, crean una experiencia en la cual estos se involucran en el proceso de desarrollo de sus productos.
2. Ingeniería de Empaques: Disponen de un equipo especializado en ingeniería de empaques que se mantiene al día con las tendencias del mercado. Se comprometen a brindar asesoramiento en la elección del mejor empaque acorde a las necesidades del cliente y el mercado objetivo.
3. Diseño de Imagen y Cumplimiento Regulatorio: Cuentan con un equipo de diseño gráfico que guía a sus clientes en el desarrollo de una imagen atractiva para captar la atención de los consumidores y lograr una conexión con ellos. Asimismo, tienen un equipo especializado en asuntos regulatorios que se encarga de garantizar el cumplimiento de todas las regulaciones tanto a nivel nacional como internacional.
4. Calidad: Grupo QBCo cuenta con las certificaciones de calidad más altas a nivel mundial. Renuevan sus certificaciones anualmente para asegurar el cumplimiento de los más exigentes estándares de calidad en todos sus productos.
5. Supply Chain: Su equipo de supply chain abarca los procesos de planificación de producción, almacenamiento, comercio internacional y distribución. Acompañan el proceso de fabricación desde el momento en que se realiza un pedido hasta la entrega final del producto, asegurando un cumplimiento del 100% en tiempo y cantidad. Garantizan que los productos estén siempre disponibles y completos para su venta.

Grupo QBCo ofrece una amplia gama de productos que incluye salsas, mermeladas, mezclas secas, margarinas y grasas, carnes frías, lácteos y derivados, quesos, vinagres, bebidas, aceites y productos veganos.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CASO:

La empresa está considerando entrar en el mercado de la venta de queso, especialmente para pizzas. Se están debatiendo diferentes opciones para ingresar al mercado, incluyendo establecer acuerdos con socios estratégicos, adquirir una empresa existente en Guatemala o comenzar la producción de queso desde cero.



Para cumplir con los requisitos de producción, se necesita una planta de quesos capaz de producir 10,000 litros diarios, lo que equivale a 30-40 toneladas de queso. Es importante tener una ubicación estratégica que facilite el abastecimiento lácteo. Se están discutiendo los requisitos de producción industrial y se busca un proveedor lácteo para iniciar la producción de queso desde cero.

Además, se enfatiza la importancia de evitar problemas con la localidad en la ubicación de la planta de quesos. Se debe tener en cuenta aspectos legales, permisos y regulaciones para garantizar una operación sin contratiempos.

La empresa está considerando asociarse con un socio estratégico, adquirir una empresa existente o iniciar la producción desde cero. Como parte del proceso de toma de decisiones, es necesario investigar y evaluar posibles socios estratégicos en Guatemala. Esto implica identificar empresas o actores clave en la industria quesera que puedan proporcionar beneficios estratégicos para la entrada al mercado.

También se debe realizar un análisis de las empresas queseras disponibles para adquisición. Esto implica evaluar su estado financiero, posición en el mercado, infraestructura y capacidad de producción, entre otros factores relevantes.

La evaluación de ubicaciones estratégicas para la planta de quesos en Guatemala es otro aspecto importante. Se deben considerar factores como la accesibilidad a la materia prima láctea, la cercanía a los clientes objetivo y la infraestructura logística disponible.

Además, es esencial analizar la guía sectorial de lácteos para comprender las tendencias del mercado, los requisitos regulatorios, las prácticas recomendadas y otras consideraciones específicas del sector lácteo en Guatemala.

Todos estos análisis y evaluaciones son fundamentales para tomar una decisión informada sobre la entrada al mercado de la venta de queso en Guatemala.



OBJETIVO:

La empresa tiene una serie de objetivos claros en su estrategia de expansión:

1. Ampliar las categorías de productos en Colombia: Uno de los objetivos principales es diversificar la oferta de productos. Esto implica identificar oportunidades para desarrollar y lanzar nuevos productos que complementen la línea existente y satisfagan las necesidades de los consumidores.
2. Expandir la presencia y los productos en Guatemala: Otro objetivo clave es aumentar la presencia en el mercado guatemalteco. Esto implica desarrollar una estrategia de expansión que permita penetrar en el mercado guatemalteco y ganar cuota de mercado.
3. Explorar la posibilidad de trasladar los productos a otros mercados fuera de Colombia: La empresa tiene como objetivo explorar oportunidades de expansión más allá de los mercados colombiano y guatemalteco. Esto implica analizar y evaluar otros mercados internacionales para determinar su atractivo y viabilidad. Se deben realizar investigaciones de mercado para comprender las dinámicas, demanda y competencia en cada mercado objetivo. Además, es importante evaluar los requisitos legales, logísticos y culturales de cada mercado para asegurar una entrada exitosa.

Estos objetivos demuestran la intención de la empresa de crecer y expandirse en diferentes mercados, diversificando su oferta de productos y aprovechando nuevas oportunidades de negocio. Cada uno de estos objetivos requiere un análisis cuidadoso y la implementación de estrategias específicas para lograr el éxito en cada mercado objetivo.

INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO:

El trabajo realizado hasta el momento ha sido una verificación del sector de alimentos y bebidas dentro de la Cámara de Industria de Guatemala para identificar posibles oportunidades de interés para la empresa. Esta verificación implica un análisis detallado del sector y la identificación de empresas o actores clave en el mismo que puedan tener sinergias o complementar los objetivos de la empresa.

Los pasos llevados a cabo en esta verificación han sido los siguientes:



1. Investigación del sector: Se encuentra en proceso una investigación exhaustiva del sector de alimentos y bebidas en Guatemala para comprender su dinámica, tamaño, principales jugadores y tendencias actuales. Se recopila información sobre los subsectores relevantes, la demanda del mercado, las preferencias del consumidor y las oportunidades de crecimiento.
2. Identificación de empresas clave: Así mismo, se han identificado empresas dentro del sector de alimentos y bebidas que pueden tener productos o servicios complementarios a los de la empresa. Esto puede incluir empresas que producen insumos lácteos o procesan productos alimenticios que podrían estar relacionados con la producción de queso para pizzas.
3. Análisis de viabilidad: Se está realizando un análisis de viabilidad de las posibles colaboraciones identificadas. Esto incluye evaluar la complementariedad de los productos o servicios, la capacidad de producción, la calidad, los costos, la logística y otros aspectos relevantes.

PASOS A SEGUIR:

Para avanzar en la estrategia de expansión, a continuación se presentan los pasos a seguir de la empresa:

1. Investigar y evaluar posibles socios estratégicos en Guatemala: Este paso implica realizar una investigación exhaustiva para identificar posibles socios estratégicos en Guatemala.
2. Realizar un análisis de empresas queseras disponibles para adquisición: En este paso, se debe realizar un análisis exhaustivo de las empresas queseras disponibles para adquisición en Guatemala. Esto implica identificar y evaluar empresas en el sector lácteo que podrían estar interesadas en una adquisición.
3. Evaluar ubicaciones estratégicas para la planta de quesos en Guatemala: En este paso, se debe evaluar diferentes ubicaciones estratégicas para establecer la planta de quesos en Guatemala. Se deben considerar aspectos como la disponibilidad y accesibilidad a la materia prima láctea, la infraestructura logística, la cercanía a los clientes objetivo y los costos de operación.

Ahora de parte del Asesor, una vez concluido el análisis es necesario generar la vinculación de la empresa con actores claves que permitan alcanzar los objetivos de la empresa y con ello generar inversión nacional y reinversión en el país.



CONCLUSIONES:

La empresa tiene una clara estrategia de expansión que incluye la ampliación de categorías de productos en Colombia, la expansión de la presencia y productos en Guatemala, y la exploración de nuevos mercados fuera de Colombia. Para lograr estos objetivos, se han identificado una serie de pasos a seguir, estos pasos permitirán a la empresa tomar decisiones fundamentadas y estratégicas para lograr una expansión exitosa en los mercados objetivo.

La identificación de socios estratégicos adecuados en Guatemala puede proporcionar beneficios significativos en términos de conocimiento local, distribución y alcance de mercado. La evaluación de empresas queseras disponibles para adquisición permitirá considerar opciones adicionales para ingresar rápidamente al mercado guatemalteco. La selección de una ubicación estratégica para la planta de quesos garantizará un abastecimiento lácteo eficiente y una mayor cercanía a los clientes. Por último, el análisis de la guía sectorial de lácteos proporcionará información crucial sobre las regulaciones y requisitos específicos del mercado guatemalteco.

En general, al seguir estos pasos y tomar en consideración los hallazgos obtenidos, la empresa estará bien posicionada para expandirse con éxito en los mercados de Colombia, Guatemala y más allá. Con una estrategia sólida y decisiones bien informadas, la empresa podrá diversificar su oferta de productos, aumentar su presencia en nuevos mercados y aprovechar las oportunidades de crecimiento en la industria láctea.

RECOMENDACIONES:

Con base en los objetivos y los pasos a seguir mencionados, se recomienda a la empresa seguir los siguientes lineamientos para lograr una exitosa expansión en el mercado de venta de queso:

1. Realizar un exhaustivo análisis de mercado: Antes de tomar cualquier decisión, es crucial realizar un análisis detallado del mercado objetivo, tanto en Colombia como en Guatemala y otros posibles mercados. Esto incluye estudiar las preferencias de los consumidores, analizar la competencia,

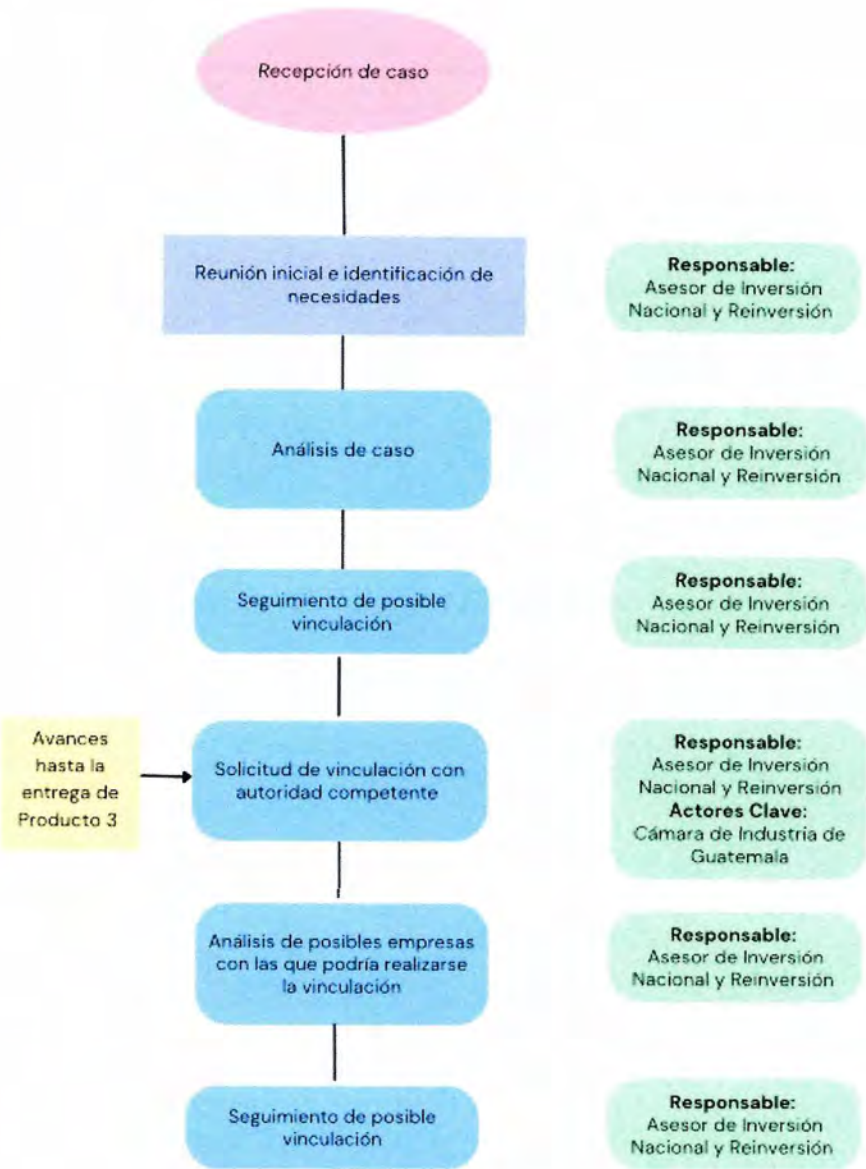


identificar tendencias y evaluar el potencial de crecimiento de la categoría de productos de queso. Este análisis proporcionará información valiosa para tomar decisiones estratégicas fundamentadas.

2. Establecer alianzas estratégicas: Para ingresar y expandirse en nuevos mercados, es recomendable buscar socios estratégicos locales. Estas alianzas pueden proporcionar acceso a redes de distribución existentes, conocimiento del mercado y experiencia local. Al evaluar posibles socios estratégicos en Guatemala, es importante buscar aquellos que compartan los valores y objetivos de la empresa y que puedan complementar su expertise en la industria láctea.
3. Realizar una debida diligencia en la adquisición de empresas queseras: Si se decide adquirir una empresa existente en Guatemala, se debe llevar a cabo una minuciosa evaluación y análisis de las empresas queseras disponibles. Esto implica examinar aspectos financieros, operativos, comerciales y legales. Se recomienda trabajar con asesores especializados en fusiones y adquisiciones para garantizar una transacción exitosa y evitar posibles riesgos.
4. Evaluar cuidadosamente las ubicaciones estratégicas: La elección de la ubicación de la planta de quesos en Guatemala es un factor crítico para el éxito. Se deben considerar aspectos como la disponibilidad de materias primas lácteas, la proximidad a los clientes y los canales de distribución, así como las infraestructuras logísticas. Realizar un análisis exhaustivo de las diferentes ubicaciones permitirá seleccionar la opción más adecuada y rentable.



FLUJOGRAMA



SOPORTE



CUADRO DE RESULTADOS GENERALES:

	EMPRESA	RESULTADO	POSIBILIDAD DE INVERSIÓN
1	MENZIES AVIATION	No es posible realizar la vinculación por lo que, por parte de PRONACOM el caso se ha cerrado.	MEDIA
2	CROWLEY	Se requirió una reunión con la Cámara de Industria de Guatemala a través de las autoridades de PRONACOM. Esta reunión tiene como objetivo presentar el caso de la empresa ante los directivos de la Cámara y buscar el apoyo que pueda surgir de esta gestión. Se le ha dado seguimiento a la obtención de dicha reunión, no obstante no ha sido posible agendar.	MEDIA
3	LANCO PAINTS	Se compartió el informe con la Unidad Técnica de Inversión Extranjera y se envió a la empresa. Gracias a la completa información proporcionada, no se requirió más información para avanzar en el proceso.	ALTA



	EMPRESA	RESULTADO	POSIBILIDAD DE INVERSIÓN
10	AKTIVA	Se presentó una breve presentación del proceso establecido por ley, así como los requisitos legales necesarios para su correcta incorporación a la empresa y se ofreció realizar las vinculaciones necesarias para apoyar en el desarrollo de su inversión. A la espera de nuevos requerimientos.	BAJA
11	GRUPO INNOVACION	Se presentó un análisis de la viabilidad de la utilización de un contrato de consorcio, así mismo se puso a la vista el modelo del contrato de consorcio a la empresa. Subsiguientemente, la empresa solicitó una nueva asesoría referente a la instalación de una sucursal de una empresa extranjera en el país, se procedió al análisis del caso y los elementos legales aplicables. Finalmente, se ofreció realizar las vinculaciones necesarias para apoyar en el desarrollo de su inversión. A la espera de nuevos requerimientos.	ALTA
12	BUSINESS SERVICES & CONSULTING, S.A.	Se solicitó la información de contacto del programa Sello Blanco para realizar la vinculación. Posterior a ello se envió correo electrónico requiriendo la vinculación de la empresa al programa, de la cual se ha indicado que no cumple con los requisitos, por lo que fue vinculado al Programa MIPYME Proveedora del Estado, y se informó que la empresa ya formaba parte, dando con ello cerrado el caso.	BAJA
13	JESUS BROADCASTING NETWORK	Se presentó un análisis de la legislación aplicable a las señales vía satélite y su distribución por Cable, para garantizar el adecuado funcionamiento y cumplimiento de las regulaciones en el sector de las telecomunicaciones, también sobre la importación de los productos, mismos que podrían ser bajo la partida arancelaria 8501, a la empresa y se ofreció realizar las vinculaciones necesarias para apoyar en el desarrollo de su inversión. A la espera de nuevos requerimientos.	ALTA
14	COPORACIÓN INDECO	Se presentó los requisitos preliminares requeridos por la Ventanilla Ágil de la Construcción, así como una presentación para su funcionamiento a la empresa y se ofreció realizar las vinculaciones necesarias para apoyar en el desarrollo de su inversión. A la espera de nuevos requerimientos.	ALTA



EMPRESA	RESULTADO	POSIBILIDAD DE INVERSIÓN
15 STRATEGIC GLOBAL CAPITAL	A través de la Dirección Ejecutiva de PRONACOM, se ha logrado establecer contacto con representantes de MICOOPE con el fin de coordinar una reunión para discutir la oportunidad de negocio planteada. Este encuentro permitirá a ambas empresas explorar las posibles sinergias y oportunidades de colaboración.	BAJA
16 BMO TECH	Se le ha dado seguimiento a la obtención de dicha reunión, no obstante no ha sido posible agendar. Se presentó un análisis de las vías legales para proteger la Propiedad Intelectual en el ámbito del software a la empresa y se ofreció realizar las vinculaciones necesarias para apoyar en el desarrollo de su inversión. A la espera de nuevos requerimientos.	MEDIA
17 PUNTO CHAPIN	Fue autorizado por la Dirección Ejecutiva de PRONACOM, establecer contacto con la Cámara de la Construcción con el fin de coordinar una reunión para discutir la oportunidad de negocio planteada.	MEDIA
18 QBCO	Se le ha dado seguimiento a la obtención de dicha reunión, no obstante no ha sido posible agendar. Actualmente se encuentra en análisis de posibles aliados dentro del sector lácteo para identificar oportunidades de vinculación.	ALTA

El presente Producto se ha elaborado con la información obtenida a la fecha, cualquier aclaración o ampliación podrá ser requerido al Asesor.


Sebastián Godoy Cortés¹
Asesor de Inversión Nacional y Reinversión

¹ Datos de contacto:
• +502 4149-3991
• sgodoy@globaliag.com



REFERENCIAS:

1. <https://menziesaviation.com>
2. <https://www.crowley.com/>
3. <https://www.lancopaints.com/>
4. <https://solatamgtsa.yolasite.com/>
5. <https://jmg.com.gt/>
6. <https://www.dgac.gob.gt/>
7. <https://ciq.industriaguatemala.com/>
8. <https://zolicguatemala.com/>
9. <https://portal.sat.gob.gt/portal/>
10. <https://www.minfin.gob.gt/>
11. <https://www.marn.gob.gt/>
12. <https://www.inab.gob.gt/>
13. <https://www.theesgbrand.com/>
14. <https://directorio.export.com.gt/empresa/vita-farms-sa/>
15. <https://coinceaex.com/>
16. <http://www.jbntv.org/>
17. <https://www.grupolunagtm.com/nosotros/>
18. <https://www.aktivacorp.com/>
19. <https://zolicguatemala.com/>
20. <https://portal.sat.gob.gt/portal/>
21. <https://www.minfin.gob.gt/>
22. <https://www.marn.gob.gt/>
23. <https://asisehace.gt/>
24. <http://www.jbntv.org/>
25. <https://qbco.com.co/>
26. <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=ef17b55a-36f8-4998-be12-b1a010d1fdec>
27. <https://revistaecys.github.io/10Edicion/08-forozco.html#>



28. <https://www.arimetrics.com/glosario-digital/pasarela-de-pago>
29. <https://www.arimetrics.com/glosario-digital/pasarela-de-pago>
30. <https://agn.gt/cuales-son-los-beneficios-de-la-ventanilla-agil-de-la-construccion/>
31. <https://conred.gob.gt/ventanilla-agil-de-la-construccion-vac/>
32. <http://www.vac.com.gt/>
33. <https://www.corporacionindeco.com/blank-1>
34. <https://portal.mineco.gob.gt/sello-blanco>
35. <https://sit.gob.gt/gerencia-de-telefonía/operadores/operadores-de-red-comercial/>
36. <https://www.dunsguide.com/es/gt/company/388ba1fab1a153283e6461a0de103e55/business-services-and-consulting-sociedad-anonima>
37. <https://sit.gob.gt/>
38. <https://portal.sat.gob.gt/portal/>
39. <https://www.minfin.gob.gt/>
40. <https://asisehace.gt/>



CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTO

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

Servicios profesionales para asesoría en gestión y desarrollo empresarial en fomento de inversión nacional y reinversión II

Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizó: Joseph David Molina Ortiz
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-108-007-189-2023

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: **Q. 19,175.00**

Se adjunta:

PRODUCTO NO. 4 "Cuarto informe de asesoría empresarial para el fomento de inversión nacional y reinversión".

Documento que contiene:

- a) Caratula
- b) Resumen ejecutivo
- c) Índice
- d) Introducción
- e) Informe que refleje los resultados de las empresas asesoradas de abril a julio, que busquen expandirse en el país o busque iniciar operaciones. El informe de cada asesoría deberá contener como mínimo:
 - e.1 Nombre de la empresa.
 - e.2 Nombre del sector al que pertenece.
 - e.3 Descripción general del caso de la empresa asesorada.
 - e.4 Avance de la empresa y descripción del proceso que ha llevado.
 - e.5 Lecciones aprendidas del caso de la empresa.
 - e.6 Información del trabajo realizado en cada asesoría y los pasos a seguir.
 - e.7 Elaboración de flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.
 - e.8 Pasos a seguir
 - e.9 Conclusiones.
 - e.10 Recomendaciones.
 - e.11 Anexos, si los hubiere.

Impreso en: 114 hojas
Cantidad en hojas

Si
Indicar si se adjunta en CD o USB

Fecha de entrega del producto: 10 de agosto del 2023

Aprobación del Producto:

Firma y sello:



Lidia Marcia Priscila Oropin Segura
Directora Ejecutiva en funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD
MINISTERIO DE ECONOMÍA

PARA: Marcia Priscila Oropin Segura
Directora Ejecutiva en Funciones
Programa Nacional de Competitividad

DE: Joseph David Molina Ortiz

ASESORÍA: Servicios profesionales para asesoría en gestión y desarrollo empresarial en fomento de inversión nacional y reinversión II

ASUNTO: PRODUCTO NO. 4 "Cuarto informe de asesoría empresarial para el fomento de inversión nacional y reinversión".

FECHA: 10 de agosto, 2023

(F)



Licda. Marcia Priscila Oropin Segura
Director Ejecutivo en funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

PRODUCTO NO. 4:

**CUARTO INFORME DE ASESORÍA EMPRESARIAL PARA EL
FOMENTO DE INVERSIÓN NACIONAL Y REINVERSIÓN**

Ministerio de Economía

Joseph David Molina Ortiz
Servicios Profesionales como:
Asesor para el fomento de inversión Nacional y Reinversión
PRONACOM / Ministerio de Economía
Guatemala, agosto 2023
Contrato No. PNC -108-007-189-2023

INDICE

I.	SIGLAS.....	6
II.	RESUMEN EJECUTIVO.....	7
III.	INTRODUCCIÓN.....	8
IV.	INFORME DE RESULTADOS DE LAS EMPRESAS ASESORADAS EN EL PERIODO DE ABRIL A JULIO 2023.....	10
4.1	CICADEX S.A.....	10
4.1.1	Descripción general del caso de la empresa asesorada.....	10
4.1.2	Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	13
4.1.3	Pasos a seguir.....	14
4.1.4	Conclusiones y recomendaciones.....	14
4.2	F.E.C.C.E.G.....	16
4.2.1	Descripción general del caso de la empresa asesorada.....	16
4.2.2	Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	19
4.2.3	Pasos a seguir.....	20
4.2.4	Conclusiones y recomendaciones.....	20
4.3	ALIMENTOS MYR.....	21
4.3.1	Descripción general del caso de la empresa asesorada.....	21
4.3.2	Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	24
4.3.3	Pasos a seguir.....	25
4.3.4	Conclusiones y recomendaciones.....	25
4.4	SHC S.A.....	26
4.4.1	Descripción general del caso de la empresa asesorada.....	26
4.4.2	Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	28
4.4.3	Pasos a seguir.....	29
4.4.4	Conclusiones y recomendaciones.....	29
4.5	GRUPO TERCETO S.A.....	31
4.5.1	Descripción general del caso de la empresa asesorada.....	31

4.5.2	Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	34
4.5.3	Pasos a seguir	35
4.5.4	Conclusiones y recomendaciones.....	35
4.6	TIERRA DE CARDAMOMO S.A.....	37
4.6.1	Descripción general del caso de la empresa asesorada	37
4.6.2	Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	39
4.6.3	Pasos a seguir	40
4.6.4	Conclusiones y recomendaciones.....	40
4.7	AGRONATURAL S.A.....	41
4.7.1	Descripción general del caso de la empresa asesorada	41
4.7.2	Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	43
4.7.3	Pasos a seguir	44
4.7.4	Conclusiones y recomendaciones.....	44
4.8	FICOHSA.....	45
4.8.1	Descripción general del caso de la empresa asesorada	45
4.8.2	Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	47
4.8.3	Pasos a seguir	48
4.8.4	Conclusiones y recomendaciones.....	48
4.9	TYRECORP S.A.....	50
4.9.1	Descripción general del caso de la empresa asesorada	50
4.9.2	Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	52
4.9.3	Pasos a seguir	53
4.9.4	Conclusiones y recomendaciones.....	53
4.10	DOLCI TENTAZIONI.....	54
4.10.1	Descripción general del caso de la empresa asesorada	54
4.10.2	Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	57
4.10.3	Pasos a seguir	58
4.10.4	Conclusiones y recomendaciones	58
4.11	PRICOM S.A.....	59

4.11.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada	59
4.11.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	61
4.11.3 Pasos a seguir	62
4.11.4 Conclusiones y recomendaciones	62
4.12 LAKYMEN S.A	63
4.12.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada	63
4.12.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	65
4.12.3 Pasos a seguir	66
4.12.4 Conclusiones y recomendaciones	66
4.13 PAULIG S.A.....	67
4.13.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada	67
4.13.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	69
4.13.3 Pasos a seguir	70
4.13.4 Conclusiones y recomendaciones	70
4.14 YESTY DREAMS	71
4.14.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada	71
4.14.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	73
4.14.3 Pasos a seguir	74
4.14.4 Conclusiones y recomendaciones	74
4.15 NATEXGT.....	75
4.15.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada	75
4.15.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	78
4.15.3 Pasos a seguir	79
4.15.4 Conclusiones y recomendaciones	79
4.16 Protela S.A	81
4.16.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada	81
4.16.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	83
4.16.3 Pasos a seguir	84
4.16.4 Conclusiones y recomendaciones	84

4.17 DEVINTECH S.A	86
4.17.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada	86
4.17.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	89
4.17.3 Pasos a seguir	90
4.17.4 Conclusiones y recomendaciones	90
4.18 PEXVARGT S.A.....	92
4.18.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada	92
4.18.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	95
4.18.3 Pasos a seguir	96
4.18.4 Conclusiones y recomendaciones	96
4.19 SANICO S.A.....	97
4.19.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada	97
4.19.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	99
4.19.3 Pasos a seguir	100
4.19.4 Conclusiones y recomendaciones	100
4.20 JADE Y PLATA	101
4.20.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada	101
4.20.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión.....	104
4.20.3 Pasos a seguir	105
4.20.4 Conclusiones y recomendaciones	105
V. ANEXOS: TABLA DE RESUMEN DE ACCIONES REALIZADAS DURANTE LA CONSULTORIA.....	107
VI. PRINCIPALES ACTORES VINCULADOS DURANTE EL PROCESO DE ASESORIA	112
VII. BIBLIOGRAFIA	114

I. SIGLAS

- VAC – Ventanilla Ágil de la Construcción
- ISI – Integración de Soluciones Inteligentes
- CONRED – Coordinadora Nacional para la reducción de desastres
- RGAE - Registro General de Adquisiciones del Estado
- RPI – Registro de la Propiedad Intelectual
- DAE – Dirección de Análisis Económico
- DACE – Dirección de Administración de Comercio Exterior
- MAGA – Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación
- MARN - Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales
- MEM – Ministerio de Energía y Minas
- MINECO – Ministerio de Economía
- MINEX - Ministerio de Relaciones Exteriores de Guatemala
- PRONACOM - Programa Nacional de la Competitividad
- SAT – Superintendencia de Administración Tributaria

II. RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe detalla los resultados de los servicios de asesoría otorgados a la unidad técnica de Fomento a la Inversión Nacional y la Reinversión de PRONACOM, siendo este el cuarto producto contenido dentro del contrato por Servicios Profesionales PNC-108-007-189-2023.

El contrato establece la entrega de 4 productos de asesoría empresarial. El primer, segundo y tercer producto son informes de asesoría empresarial para 5, 7 y 8 empresas respectivamente, que buscan expandirse o iniciar operaciones. Cada informe debe contener una estructura detallada que incluye una carátula, un resumen ejecutivo, un índice, una introducción, una descripción general del caso, información del trabajo realizado en cada asesoría, imágenes de soporte y/o capturas de pantalla, flujogramas, vinculaciones con actores relevantes, conclusiones, recomendaciones y anexos.

Este informe presenta el cuarto producto de la asesoría empresarial brindada al área de inversión nacional y la reinversión en Guatemala de PRONACOM. En este documento, se describen los resultados obtenidos durante las asesorías brindadas a 20 empresas durante el periodo de abril a julio de 2023.

El presente informe abarca la recopilación y análisis del trabajo realizado, se establece la descripción de la asesoría brindada a empresas nacionales e internacionales que buscaban expandirse o iniciar operaciones en el mercado guatemalteco. Durante el proceso se estableció una descripción de la situación inicial de cada empresa al inicio de la consultoría, los procesos y vinculaciones implementados, así como los avances alcanzados en cada caso realizado.

Por último, se identificaron y analizaron las lecciones aprendidas durante el proceso de asesoramiento de cada una de las empresas. Estos resultaron fundamentales para optimizar el acompañamiento brindado y al logro de cumplir con los requerimientos planteados por cada organización.

III. INTRODUCCIÓN

Para elaborar las asesorías empresariales descritas en este documento, se recopilaron datos primarios mediante reuniones de trabajo con empresarios seleccionados. Durante estas reuniones, los empresarios identificaron gestiones y proyectos en los que estaban trabajando, así como intervenciones requeridas. Además, se llevó a cabo una revisión documental de los requerimientos o documentos solicitados por los distintos entes gubernamentales en cada uno de los casos evaluados.

Las empresas que recibieron la asesoría empresarial descrita en este informe incluyen 20 empresas que manifestaron el interés de iniciar un proyecto de inversión nacional o reinversión dentro de la región guatemalteca.

Dentro de las lecciones aprendidas durante el desarrollo de la consultoría empresarial, se pudo observar de la importancia de contar con un directorio actualizado de los contactos y representantes de las distintas entidades gubernamentales, con el fin de agilizar y optimizar el contacto para los empresarios al momento de que estos tengan alguna consulta o requerimiento de información. También se ha constatado la relevancia que tienen las empresas para establecer vínculos estratégicos con cámaras y asociaciones especializadas, para que estas les permitan promocionar de manera efectiva sus productos y servicios en la región.

Durante el desarrollo de la consultoría, ha sido evidente la significativa necesidad de inteligencia de mercado que enfrentan tanto las organizaciones en crecimiento como aquellas que ya están establecidas en el mercado local. La obtención de información sobre los mercados internacionales y locales se ha revelado como un elemento esencial para potenciar sus estrategias de expansión y asegurar el éxito en sus planes comerciales.

En particular, la empresa LakyMen, a pesar de contar con una estructura comercial consolidada y reconocida en la región, ha sido consciente de la importancia de la inteligencia de mercado para sus procesos de expansión a nivel centroamericano. La precisión en la información sobre los mercados es vital para tomar decisiones estratégicas acertadas, así como para aprovechar los beneficios ofrecidos por los tratados de libre comercio al seleccionar mercados de importación y exportación, permitiendo así reducir los costos de producción.

Además, se ha evidenciado que empresas en crecimiento local, como el caso de Tierra de Cardamomo, deben obtener información relevante sobre el sector en el que operan, los

requisitos legales y las estrategias de comercialización. Estos conocimientos se revelan como fundamentales para consolidar su posición en el mercado.

También se han encontrado casos exitosos de empresas que han logrado establecer un desarrollo sostenible, generando empleo y contribuyendo al avance socioeconómico de la región. Estos ejemplos inspiradores han servido de referencia para otros emprendimientos locales.

Se ha resaltado la importancia de establecer colaboraciones estratégicas con productores locales, como en el caso de NatexGt, que han garantizado un suministro constante de materia prima de alta calidad y, al mismo tiempo, han contribuido significativamente al desarrollo económico de las comunidades rurales guatemaltecas.

Entre las herramientas tecnológicas que han demostrado su eficacia, se destaca la Ventanilla Ágil de la Construcción (VAC), que ha logrado simplificar y reducir significativamente los trámites previos a la obtención de licencias de construcción. Esta implementación ha optimizado los procesos y favorecido el crecimiento empresarial en el sector de la construcción.

Por último, se ha reconocido el papel fundamental que desempeña el apoyo brindado por instituciones gubernamentales, en especial por parte de PRONACOM, para el éxito de empresas como Paulig, una compañía global en proceso de establecer su planta de fabricación textil en la región de Alotenango. El acceso a la información proporcionada por entidades como PRONACOM ha sido un factor determinante para optimizar sus procesos empresariales y avanzar en la construcción de la planta de producción, al garantizar el cumplimiento de las regulaciones gubernamentales y contribuir significativamente al desarrollo económico del país.

IV. INFORME DE RESULTADOS DE LAS EMPRESAS ASESORADAS EN EL PERIODO DE ABRIL A JULIO 2023

En el siguiente capítulo se desarrollan las intervenciones realizadas a las 20 empresas seleccionadas durante la consultoría, se describe la información del sector económico, descripción general de la organización, avance de la empresa, descripción del proceso que ha llevado y las lecciones aprendidas del caso de la empresa. Por último se establecen los pasos a seguir, conclusiones y recomendaciones.

4.1 CICADEX S.A

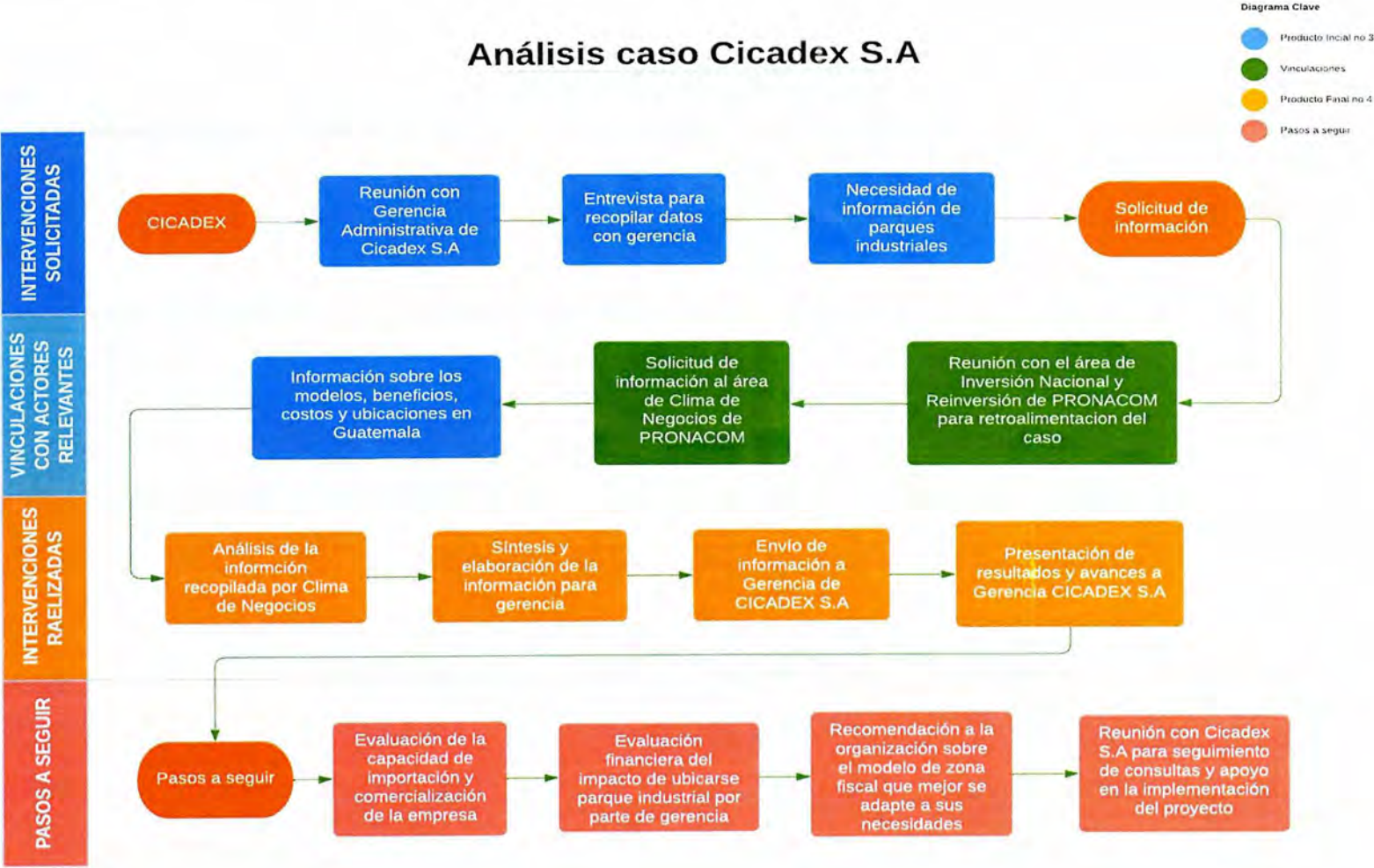
4.1.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	Cicadex S.A
Actividad económica	Venta de artículos deportivos y equipo para estadios
Contacto	Ricardo Carballo
Puesto	Gerente General para Guatemala
Correo electrónico	carballorojas@hotmail.com
Sector al que pertenece	La venta de suministro de equipos de gimnasio y deportes en Guatemala ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. A medida que aumenta la conciencia sobre la importancia de llevar un estilo de vida saludable y activo, más personas buscan participar en actividades deportivas y de acondicionamiento físico. En Guatemala, existen varias empresas dedicadas a la venta y distribución de equipos de gimnasio y deportes. Este sector abarca una amplia gama de productos, que incluyen máquinas de ejercicios, pesas, balones, raquetas, indumentaria deportiva, accesorios y mucho más.
Descripción general del caso de la empresa asesorada	CICADEX Guatemala S.A. se dedica a la venta y comercialización de diversos bienes relacionados principalmente con la práctica de disciplinas deportivas y el suministro de equipos de gimnasio y deportes. Con una trayectoria de tres años en el mercado, CICADEX actualmente se enfoca en la venta de balones de fútbol para todas las categorías de este deporte. Estos balones son importados

	principalmente de Asia, aunque también se recurre a pedidos especiales provenientes de Costa Rica.
Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	Se realizó una reunión con el equipo de gerencia de la organización, en donde se llevó a cabo una presentación de los servicios que brinda el equipo de asesores del área de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM. Durante la reunión se estableció que la organización se encuentra ya posicionada en el mercado guatemalteco con la marca de balones "Pioneer". Sin embargo, la empresa está interesada en obtener información sobre el clima empresarial en Guatemala, específicamente en el ámbito deportivo. Además, están interesados en conocer detalles sobre los parques industriales disponibles en el país y las condiciones fiscales que ofrecen, ya que están interesados en trasladar algunas operaciones comerciales y de manufactura al mercado guatemalteco.
Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Reunión con gerencia de Cicadex 2. Entrevista con Gerencia General. 3. Recopilación de datos. 4. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 5. Intervención requerida: La organización solicitó información el clima empresarial en Guatemala, específicamente en el ámbito deportivo. Además, están interesados en conocer detalles sobre los parques industriales disponibles en el país y las condiciones fiscales que ofrecen. 6. Identificación de los actores estratégicos para el proceso de asesoría. 7. Consulta con el equipo de asesores de PRONACOM para recomendaciones y pasos a seguir 8. Reunión con asesores de PRONACOM para identificar los regímenes especiales y los beneficios de operar en las mismas. 9. Recopilación de datos: Tipos de zonas de desarrollo, modelos, beneficios fiscales y ubicaciones.

	10. Se realizó una presentación con la gerencia de la organización.
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	Dentro de las lecciones aprendidas del caso, se pudo determinar que existen muchos beneficios que brindan las zonas de desarrollo industrial, para las empresas guatemaltecas y extranjeras, tales como: exención del ISR, suspensión temporal de IVA, exención de timbres fiscales, entre otros. Por lo que es importante que se pueda comunicar a las organizaciones los requisitos e incentivos de establecer sus operaciones dentro de estas áreas.
Avances de la empresa	La empresa obtuvo información sobre los distintos parques industriales, así como los beneficios que estos otorgan a las empresas que operan en ellos. La organización envió esta información a su sede en Costa Rica e iniciará una evaluación financiera e impacto en los beneficios que puedan tener a la hora de establecer sus operaciones centroamericanas en un parque industrial.

4.1.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.1.3 Pasos a seguir

En el transcurso de las intervenciones realizadas durante el caso, se llevó a cabo una presentación de las Zonas de Desarrollo Económico Especial (ZDEEPS), solicitada por la gerencia de Cicadex. El objetivo de esta presentación fue brindar información detallada sobre sus características, beneficios y ubicaciones específicas.

Dentro de los pasos a seguir en la asesoría a CICADEX se continuará con la comunicación y dando seguimiento a la organización, resolviendo las consultas que tengan en la implementación y los requisitos que deben de cumplir para establecerse dentro de los parques industriales. También se le brindara a la organización otras opciones para que puedan establecer sus operaciones de importación, como el caso de los almacenes fiscales y zonas francas. Se le brindara información a la organización sobre las mejores ubicaciones disponibles en la región y sus beneficios fiscales. Por último se brindara seguimiento y acompañamiento a las futuras consultas de la organización.

4.1.4 Conclusiones y recomendaciones

4.1.4.1 Conclusiones

- Es importante destacar que, si la organización no tiene la intención de llevar a cabo operaciones de transformación o fabricación en la región guatemalteca en el presente, le saldría más rentable trasladar sus operaciones a un almacén fiscal. Esto le permitiría mantener sus productos en ese lugar hasta el momento de la importación.

4.1.4.2 Recomendaciones

- En este contexto, se recomienda que la organización realice una evaluación exhaustiva de sus operaciones comerciales y financieras, previo al traslado de sus operaciones a las zonas de desarrollo económico, determinando aspectos como: Costos logísticos, volumen de importación, análisis financiero, costos de ventas, mercadeo, entre otros.
- Se recomienda llevar a cabo un análisis costo-beneficio de cada uno de los modelos fiscales disponibles en Guatemala, tales como la Ley de Maquila, las zonas francas, los almacenes fiscales y ZDEEPS. El propósito de esta evaluación es permitir que la organización tome una decisión informada sobre qué modelo le proporcionaría los

mejores beneficios económicos en relación a su nivel de operaciones actuales, antes de proceder con su implementación y traslado de operaciones.

- Se sugiere realizar un análisis del punto de equilibrio de la organización con relación al nivel de ventas anuales, para determinar el nivel de retorno positivo que debe alcanzarse antes de llevar a cabo la reubicación de las operaciones.

4.2 F.E.C.C.E.G

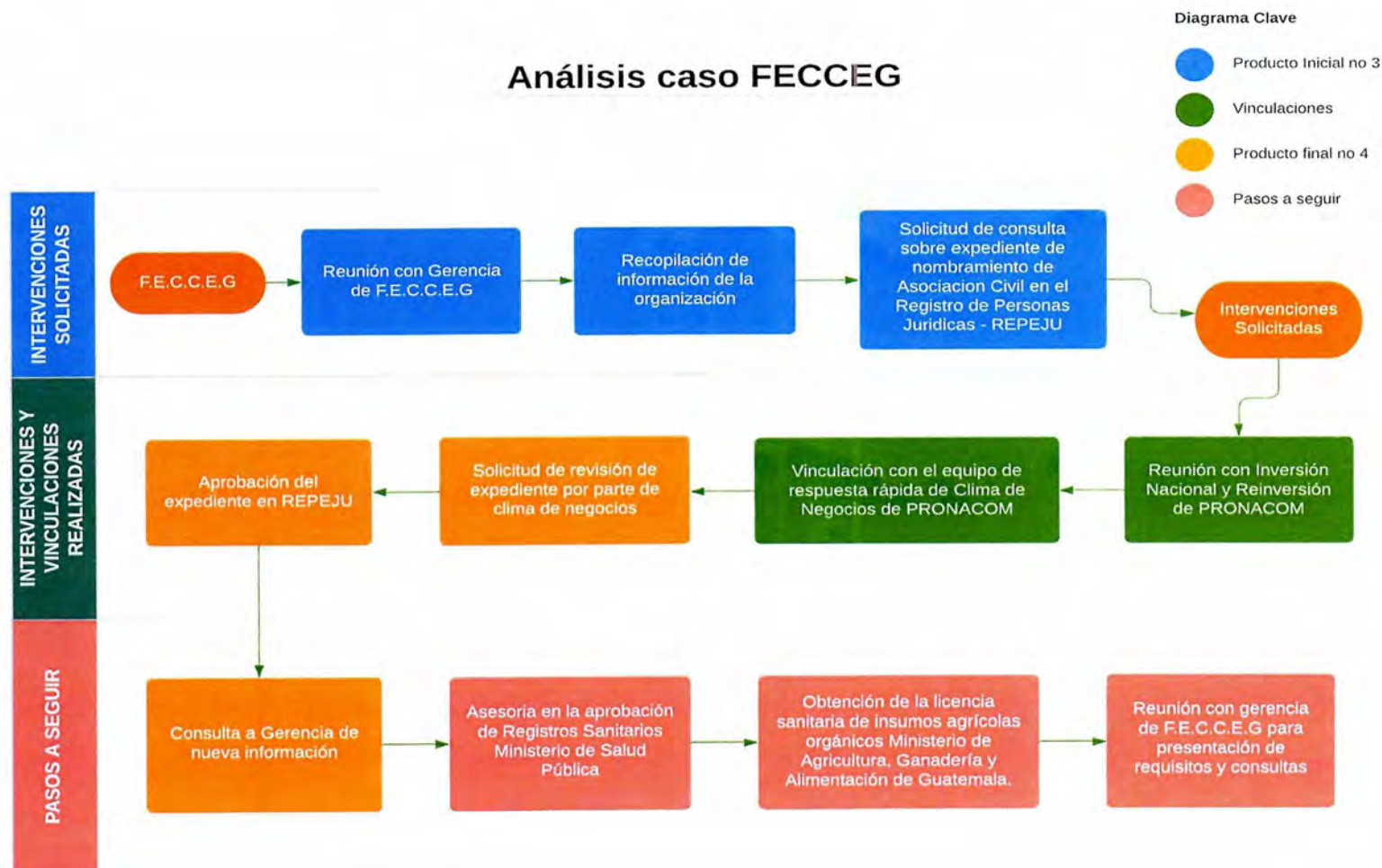
4.2.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	FECCEG (Federación Comercializadora de Café Especial de Guatemala)
Actividad económica	Comercialización de café
Contacto	Juan Francisco Gonzales
Puesto	Gerente General
Correo electrónico	gerencia@fecceg.com
Sector al que pertenece	El sector de comercialización de café en Guatemala es de vital importancia para la economía del país. Guatemala es reconocida a nivel mundial por la alta calidad de su café y se encuentra entre los principales productores y exportadores de café especial. La cadena de valor involucra a diversos actores desde los pequeños productores hasta los exportadores y compradores internacionales. Existen diferentes canales de comercialización, que van desde las cooperativas y asociaciones de productores hasta las grandes empresas exportadoras. Las cooperativas y asociaciones juegan un papel fundamental en la comercialización del café guatemalteco. Estas organizaciones reúnen a los pequeños productores y les brindan apoyo en términos de capacitación, asistencia técnica, acceso a financiamiento y servicios de comercialización. Además, promueven la agricultura sostenible y el comercio justo, garantizando precios justos y condiciones laborales dignas para los productores.
Descripción de la empresa	FECCEG (Federación Comercializadora de Café Especial de Guatemala) es una organización comprometida con el apoyo y fortalecimiento de los pequeños productores de café en el país. Su misión es unir a los productores y trabajar en conjunto para enfrentar los desafíos de un mercado altamente competitivo. Actualmente, FECCEG cuenta con una sólida comunidad formada por 1750 socios y 564 socias de 9 departamentos en Guatemala.

Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	Durante la reunión llevada a cabo con la gerencia de F.E.C.C.E.G la gerencia de la organización solicito el apoyo de PRONACOM, para llevar a cabo una verificación de su expediente (número de expediente 51050623164719) de nombramiento de Asociacion Civil a nombre de la Federación Comercializadora de Café Especial de Guatemala en el Registro de las Personas Jurídicas -REPEJU-, el cual posee la facultad de inscripción y registro de las personas jurídicas reguladas, según los artículos del 438 al 440 del Código Civil. Con el objetivo de abordar requerimiento de la organización, se coordinó una reunión con el coordinador del equipo de Inversión Nacional y Reinversión y el equipo de respuesta rápida de Clima de negocios de PRONACOM, para realizar la solicitud de verificación del expediente.
Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Entrevista con gerente general de la Asociacion 2. Recopilación de datos. 3. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 4. Identificación de los actores estratégicos para el proceso de asesoría. 5. Intervención requerida: Vinculación de la empresa con líder del equipo de respuesta rápida de clima de negocios de PRONACOM para verificar el expediente y determinar si cuentan con algún previo que les este impidiendo obtener la resolución del mismo 6. Se solicitó al equipo de respuesta rápida de Clima de Negocios de PRONACOM una verificación del expediente para conocer la situación actual del mismo. 7. Seguimiento a solicitud de expediente en el REPEJU 8. Verificar el estado del expediente en el Registro de Personas Jurídicas 9. Se obtuvo la aprobación del expediente en el Registro de Personas Jurídicas 10. Se le notificó a la organización para que esta se presentara al Registro de Personas Jurídicas. 11. Retroalimentación a Gerencia de F.E.C.E.E.G sobre estado de expediente.

Lecciones aprendidas del caso de la empresa	Es importante contar con un directorio de los contactos y representantes de las distintas entidades gubernamentales, para que las organizaciones puedan acceder a sus consultas y retroalimentación en sus trámites empresariales de una forma más rápida y fácil.
Avances de la empresa	La empresa obtuvo la aprobación del Registro de Personas Jurídicas.

4.2.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.2.3 Pasos a seguir

Posterior a la aprobación del expediente ingresado al REPEJU, la organización solicitó un seguimiento en la obtención de nuevos registros sanitarios en el Ministerio de Salud Pública y la licencia sanitaria de insumos agrícolas orgánicos emitida por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación de Guatemala.

4.2.4 Conclusiones y recomendaciones

4.2.4.1 Conclusiones

- Se pudo determinar que la vinculación con el equipo de Respuesta Rápida y el de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM, fue vital para la verificación y consulta del expediente.
- El Equipo de Respuesta Rápida (ERR) se dedica a ofrecer apoyo a los sectores empresarial en situaciones de mejora específicas, brindando asesoramiento legal personalizado e integral. Su enfoque incluye la comprensión de la situación, la búsqueda de soluciones legales y la creación de vínculos estratégicos con sectores relevantes para resolver problemas y descubrir oportunidades de mejora.

4.2.4.2 Recomendaciones

- Se sugiere que la organización diseñe una hoja de ruta clara y detallada destinada a asegurar la verificación y el cumplimiento de los requisitos estipulados por el Ministerio de Salud para la obtención de los registros sanitarios, así como la licencia sanitaria de insumos agrícolas orgánicos emitida por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación de Guatemala, en relación con los productos que pretende registrar.
- Es de vital importancia que la organización establezca y mantenga un riguroso sistema de registro y trazabilidad para sus productos, desde el proceso de cultivo hasta la etapa de comercialización. Esto permitirá asegurar que los productos no hayan estado en contacto con ningún elemento no orgánico que pudiera comprometer su aprobación por parte de las autoridades pertinentes.

4.3 ALIMENTOS MYR

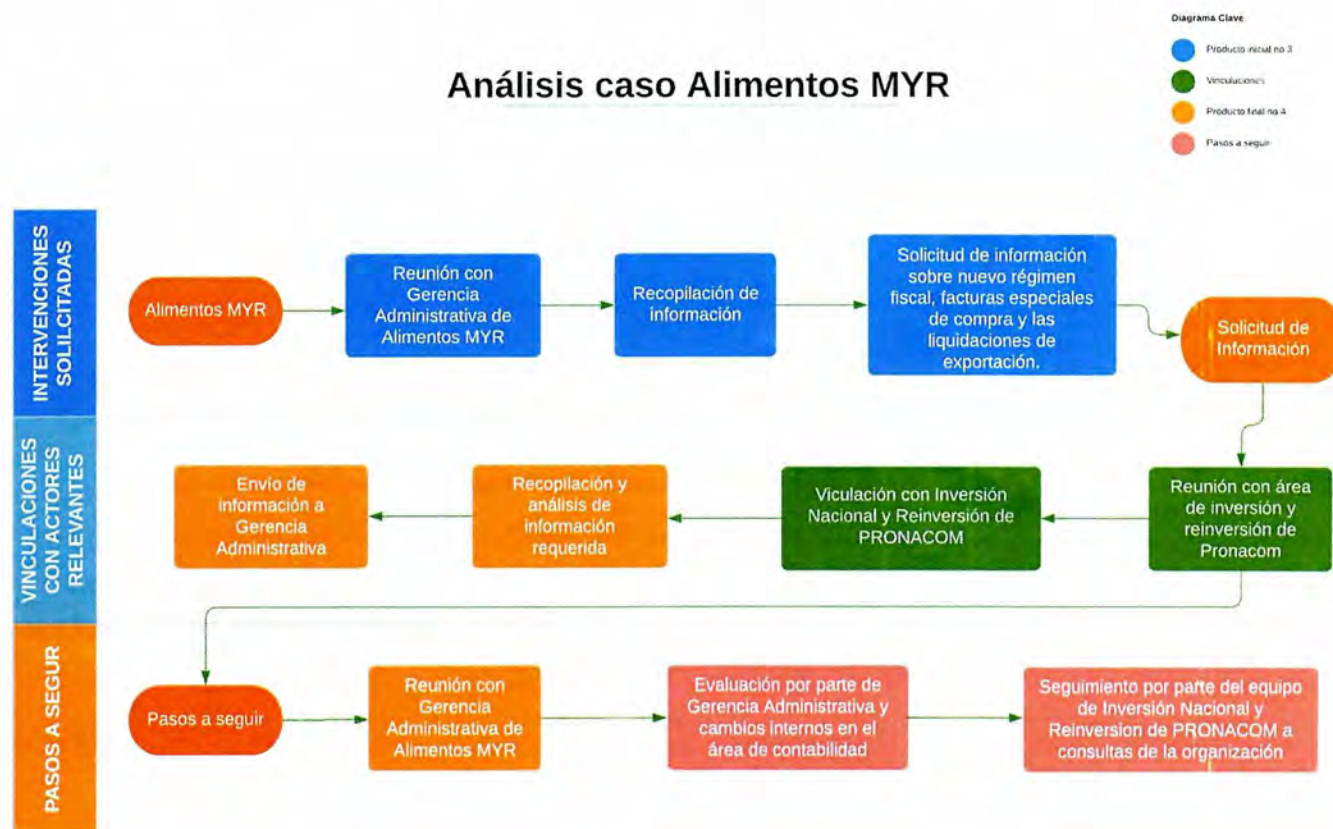
4.3.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	Alimentos MyR
Actividad económica	Comercialización de frutas y verduras
Contacto	Sergio Mendez
Puesto	Gerente General
Correo electrónico	alimentosmyrguatemala@gmail.com
Sector al que pertenece	El sector de comercialización de frutas y verduras en el área rural de Guatemala es una parte fundamental de la economía agrícola del país. En esta área, se concentra la producción de una amplia variedad de frutas y verduras frescas que se cultivan en las tierras fértiles de las diferentes regiones rurales de Guatemala. Existen numerosas fincas y pequeñas parcelas donde se cultivan frutas y verduras de alta calidad. Los agricultores locales se dedican a la siembra, cultivo y cosecha de productos, que incluyen frutas tropicales como plátanos, mangos, piñas, papayas y aguacates, así como verduras frescas como tomates, chiles, cebollas, lechugas y zanahorias, entre otras. La comercialización implica una red de actores, que incluyen agricultores, intermediarios, mayoristas y minoristas. Los agricultores suelen vender sus productos a intermediarios locales, quienes a su vez los transportan y comercializan en los mercados mayoristas de las ciudades. Desde allí, los productos se distribuyen a los mercados minoristas y a los consumidores finales.
Descripción de la empresa	La empresa es una organización guatemalteca que se dedica a ofrecer alternativas de comercialización y apoyo a productores de diversos tamaños, incluyendo pequeños, medianos y grandes, así como a fincas y propietarios de pequeñas parcelas o granjas familiares en áreas rurales. Su enfoque principal es trabajar con productos de alta calidad cosechados en las fértiles tierras de diferentes regiones del país. Estos productos

	son empacados y exportados al mercado extranjero, cumpliendo con rigurosos estándares de calidad.
Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	Dentro de los requerimientos de la organización esta buscó los servicios de asesoramiento de PRONACOM, debido a su rápido crecimiento en la región, han logrado pasar de la ventas locales a la exportación de sus productos a Honduras, por lo que han solicitado más información sobre las obligaciones tributarias del régimen de pequeño contribuyente en el que se encuentran ante SAT, el uso de las facturas especiales así como las liquidaciones que deben de realizar luego de cada exportación utilizando FYDUCA. También solicitaron información sobre las facturas especiales que deben de realizar al momento que realizan las compras de los productores rurales, que no cuentan con una factura de venta.
Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Entrevista con Gerencia General. 2. Recopilación de datos. 3. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 4. Intervención requerida: Consulta sobre requisitos para del régimen de pequeño contribuyente con respecto a los pagos del IVA, así como las liquidaciones necesarias luego de realizar los procesos de exportación. 5. Identificación de los actores estratégicos para el proceso de asesoría. 6. Consulta con el equipo de asesores de inversión nacional y reinversión de PRONACOM para obtener la información requerida. 7. Reunión con asesores de PRONACOM para obtener los requisitos y el pago de impuestos necesarios para el nuevo régimen fiscal actual, facturas especiales de compra y las liquidaciones de exportación utilizando FYDUCA. 8. Reunión de trabajo con Gerencia General para informar sobre los requisitos del régimen fiscal, así como otros requerimientos de información que puedan tener.

Lecciones aprendidas del caso de la empresa	Es importante contar con un directorio de los contactos y representantes de las distintas entidades gubernamentales, para que el contacto de estos sea más rápido y efectivo.
Avances de la empresa	Se informó a la organización sobre los requerimientos de la LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO DECRETO NÚMERO 27-92 EL CONGRESO DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA. La organización logro realizar los cambios necesarios para solventar los errores que tenían a la hora de liquidar sus exportaciones y presentar las declaraciones de impuestos, realizaron cambios internos en el personal que se encargaba de presentar

4.3.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.3.3 Pasos a seguir

Se informó a la organización sobre los requisitos de la ley de IVA, a partir del traslado de información la organización comunicó al equipo del área de Inversión Nacional y Reversión de PRONACOM, que realizó cambios internos en el manejo de su contabilidad para cumplir con los requisitos establecidos por la Superintendencia de Administración Tributaria de Guatemala. Por último, se procederá a brindarle seguimiento a los requerimientos que la organización pueda tener con respecto a las legislaciones tributarias y otros aspectos relacionados al sector de exportaciones.

4.3.4 Conclusiones y recomendaciones

4.3.4.1 Conclusiones

- Se realizó una vinculación con el área de inversión y reversión de PRONACOM, en donde se recopiló información sobre el régimen tributario de pequeño contribuyente de SAT, así como el uso de facturas especiales y de los procesos de exportación utilizando el formulario de FYDUCA.
- Se revisó la información de la LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO DECRETO NÚMERO 27-92 EL CONGRESO DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA, se determinaron las obligaciones fiscales de la organización y se le informó a la misma sobre los incumplimientos que estaban realizando.

4.3.4.2 Recomendaciones

- Después de llevar a cabo la reestructuración de su contabilidad interna, es aconsejable que la organización proceda a revisar con el equipo técnico de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) para asegurarse de que cumple con todos los requisitos legales establecidos en el régimen tributario vigente. Asimismo de verificar si se están efectuando las liquidaciones de exportación de acuerdo con las disposiciones estipuladas en dicho régimen tributario.

4.4 SHC S.A

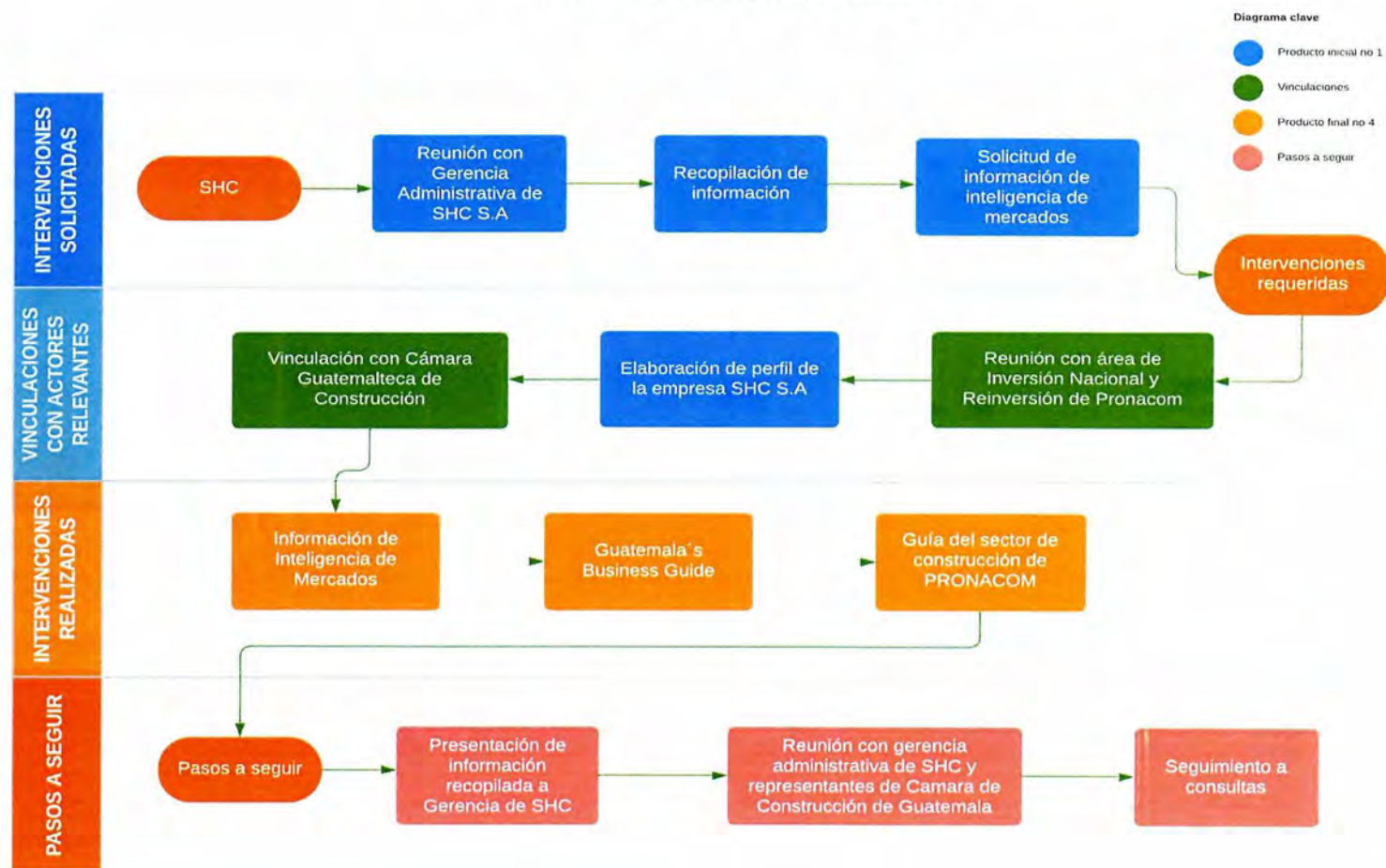
4.4.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	SHC
Actividad económica	Industria de servicios hidráulicos
Contacto	Ricardo Martínez
Puesto	Representante legal
Correo electrónico	Ricardo.martinez@shc.com.gt
Sector al que pertenece	El sector de servicios hidráulicos en Guatemala desempeña un papel fundamental en el manejo, distribución y tratamiento del agua en el país. Esta industria abarca una amplia gama de actividades, desde la construcción de sistemas de bombeo y distribución de agua hasta la implementación de proyectos de tratamiento de aguas residuales. Uno de los principales enfoques de esta industria es garantizar la distribución de agua potable a la población. Esto implica la construcción de sistemas de captación, como pozos y represas, así como el diseño y la instalación de redes de distribución para llevar el agua a hogares, empresas e instituciones. Además, se trabaja en el tratamiento de aguas residuales mediante la construcción y operación de plantas de tratamiento, con el objetivo de purificar y reutilizar el agua de manera segura y beneficiosa para el medio ambiente y la salud pública.
Descripción de la empresa	La empresa Servicios Hidráulicos (SHC) fue fundada el 11 de febrero de 1997 en Guatemala, enfocándose en el diseño de sistemas de bombeo, captación, tratamiento y distribución de agua en cisterna. En el 2004 expande su oferta con servicios adicionales como perforación de pozos mecánicos, construcción de tanques de almacenamiento de agua, diseño y montaje de sistemas contra incendios, y la planificación, construcción y operación de plantas de tratamiento de agua.
Descripción general del caso de la empresa asesorada	La organización ha solicitado el apoyo de los servicios del área de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM, para obtener una vinculación con la Cámara Guatemalteca de la Construcción, con el objetivo de lograr una mayor presencia

intervención solicitada al inicio del producto	dentro del sector de la construcción para las nuevas marcas que están ingresando al mercado guatemalteco. Así mismo solicitaron información sobre el perfil económico y de negocios de Guatemala.
Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Visita a instalaciones de la organización 2. Entrevista con Gerencia General. 3. Recopilación de datos. 4. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 5. Intervención requerida: Solicitud de vinculación con Cámara Guatemalteca de Construcción, así como el envío de información sobre el sector económico y de negocios en Guatemala. 6. Consulta con coordinador del área de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM sobre cómo realizar la vinculación con la Cámara Guatemalteca de la Construcción. 7. Solicitud de vinculación. 8. Envío de Guatemala's Business Guide a gerencia. 9. Envío de guía del sector de construcción 10. Retroalimentación a gerencia de SHC
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	Se ha determinado que la empresa ha enfrentado dificultades para dar a conocer sus servicios a nivel nacional. Por tanto, resulta fundamental que estas empresas establezcan vínculos con cámaras y asociaciones especializadas, como la cámara de construcción, para poder promocionar sus productos y servicios en la región a través de estos canales.
Avances de la empresa	Se enviaron las guías "Guatemala's Business Guide" y la guía del "sector de construcción" del equipo de Competitividad de PRONACOM a gerencia de SHC. Además, se elaboró un perfil de la empresa el cual fue enviado a Cámara Guatemalteca de la Construcción, con el fin de establecer una vinculación que permita a la organización promover sus productos y aumentar su participación en el mercado regional.

4.4.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión

Análisis caso SHC S.A



4.4.3 Pasos a seguir

Se envió el perfil de la empresa a la cámara de construcción de Guatemala, por lo que se establecerá una reunión con los representantes de la cámara de comercio de construcción y la gerencia de SHC, a través del área de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM, con el objetivo de que la organización pueda ofrecer sus servicios a través de la Cámara de Construcción.

Por último, se establecerá una reunión con los representantes de la cámara de comercio de construcción y la gerencia de SHC, a través del área de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM, con el objetivo de que la organización pueda ofrecer sus servicios a través de la Cámara de Construcción.

4.4.4 Conclusiones y recomendaciones

4.4.4.1 Conclusiones

- Se trabajó con el área de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM y se creó un perfil de la empresa, para establecer una vinculación con los representantes de la Cámara Guatemalteca de la Construcción, con el objetivo de que la organización pueda promover sus productos a través de esa entidad.
- Se envió información detallada del sector económico y de la construcción en Guatemala, enviando la guía de: "Guatemala's Business Guide" y la "guía sectorial de construcción" realizada por Cámara de Industria y el equipo de Competitividad de PRONACOM.

4.4.4.2 Recomendaciones

Se recomienda que la organización establezca un plan de mercado o marketing, para determinar las acciones y estrategias que debe de llevar a cabo para promocionar y comercializar sus servicios de manera efectiva en el mercado local. Dentro de los aspectos que deberá de incluir la organización se pueden citar los siguientes :

- Resumen Ejecutivo: Una visión general del plan, resumiendo los objetivos, estrategias clave y metas.

- **Análisis de la Situación:** Una evaluación de la situación actual de la empresa, incluyendo análisis del mercado, competidores, tendencias y oportunidades.
- **Definición de Objetivos:** Establecimiento de objetivos alcanzables que se pretenden lograr a través del plan de mercadeo.
- **Segmentación y Perfil del Mercado:** Identificación y descripción detallada de los segmentos de mercado a los que se dirigirá la estrategia de marketing.
- **Propuesta de Valor:** Establecer qué ofrece y que la hace diferente y atractiva para los clientes.
- **Estrategias de Marketing:** Planificación de las estrategias que se utilizarán para alcanzar los objetivos, que pueden incluir estrategias de producto, precio, distribución y promoción.
- **Plan de Acción:** Detalle de las tácticas y actividades específicas que se implementarán para ejecutar las estrategias, como campañas publicitarias, eventos, promociones, etc.
- **Presupuesto:** Asignación de recursos financieros a cada una de las tácticas y actividades planificadas.
- **Calendario:** Cronograma detallado que muestra cuándo se llevarán a cabo las diferentes acciones a lo largo del año.
- **Medición y Métricas:** Establecimiento de indicadores clave de rendimiento (KPIs) para evaluar el éxito de las estrategias y tácticas. Incluye métodos de seguimiento y análisis de resultados.
- **Gestión de Recursos:** Descripción de los equipos y recursos necesarios para ejecutar el plan.
- **Riesgos y Contingencias:** Identificación de posibles obstáculos y planes de contingencia para abordarlos.

4.5 GRUPO TERCETO S.A

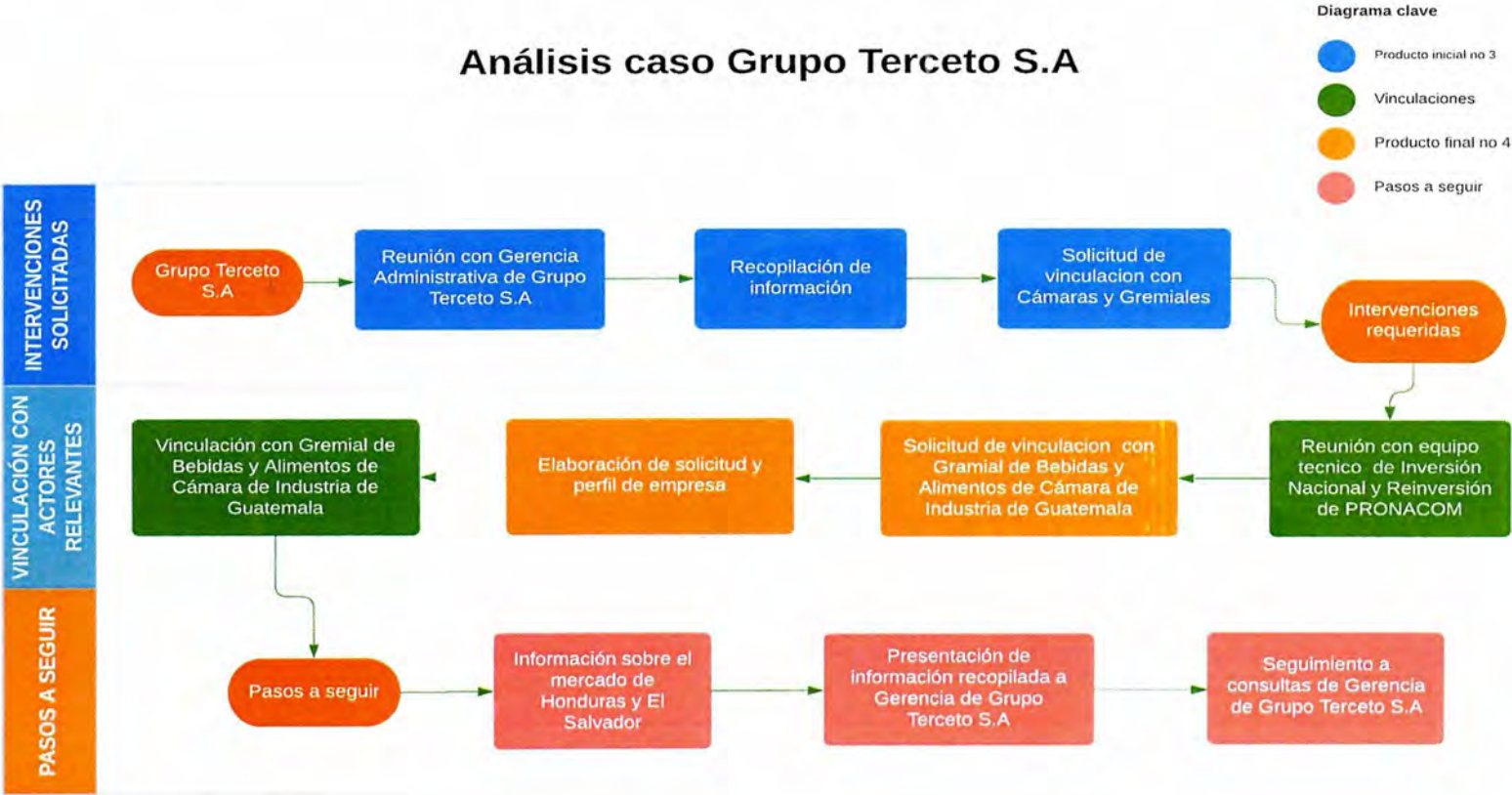
4.5.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	Grupo Terceto S. A
Actividad económica	Industria Bioquímica
Contacto	Jose Quan
Puesto	Gerente Comercial
Correo electrónico	jquan@grupoterceto.com
Sector al que pertenece	La industria bioquímica en Guatemala abarca diversas áreas, como la agricultura, la alimentación, la salud, la cosmética y la limpieza, entre otras. En el sector agrícola, se utilizan productos bioquímicos para el control de plagas y enfermedades, promoviendo prácticas agrícolas más sostenibles y reduciendo la dependencia de productos químicos sintéticos. En Guatemala, la industria bioquímica ha experimentado un impulso debido al creciente interés en la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente, así como a la demanda de productos más naturales y saludables. Empresas guatemaltecas están involucradas en la investigación, el desarrollo y la producción de soluciones bioquímicas innovadoras que promueven el bienestar humano y la protección del entorno.
Descripción de la empresa	Grupo Terceto es una empresa guatemalteca que se dedica al desarrollo, formulación y comercialización de soluciones bioquímicas para limpieza y desinfección. Fundada en 2016, su enfoque principal es ofrecer alternativas más eficientes en términos de costos, versatilidad e impacto ambiental en comparación con los productos comerciales existentes. La empresa ha establecido alianzas estratégicas con compañías internacionales para implementar tecnologías que reduzcan las cargas químicas en la industria agropecuaria, y también ofrece servicios de análisis de plaguicidas en alimentos, facilitando certificaciones para acceder a mercados internacionales exigentes
Descripción general del caso de la empresa	Se llevó a cabo una reunión con la Gerencia de Grupo Terceto S.A., en la que se constató que la organización cuenta con

asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	todos los permisos legales necesarios para operar en el mercado guatemalteco. Durante dicha reunión, la gerencia solicitó al área de inversión nacional y reinversión de PRONACOM establecer una colaboración con la cámara de alimentos y bebidas, con el propósito de promover los servicios que nuestra organización ofrece en el sector agroindustrial. Asimismo, se expresó el interés por buscar distribuidores de sus productos y expandir su presencia en los mercados de Honduras y El Salvador, por lo que solicito vinculaciones con socios estratégicos a través de los consejeros comerciales de Guatemala en esas regiones
Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Entrevista con Gerencia General. 2. Recopilación de datos. 3. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 4. Intervención requerida: Vinculación con Cámara de Alimentos y Bebidas de Guatemala. Información de Inteligencia de mercados para las regiones de Honduras y El Salvador 5. Se realizó una reunión con el equipo del área de Inversión nacional y reinversión de PRONACOM para identificar a los actores estratégicos. 6. Se llevó a cabo una solicitud para vincular a la organización con Cámara de Alimentos y Bebidas de Guatemala. 7. Se realizó una solicitud al coordinador del área de Inversión nacional y reinversión de PRONACOM para la obtención de socios estratégicos e información de mercado para las regiones de El Salvador y Honduras. 8. Recopilación de información 9. Se realizó una presentación con la gerencia de la organización.
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	Dentro de las lecciones aprendidas se pudo determinar que la organización cuenta con una gran necesidad de información de inteligencia de mercado, es importante que las empresas en crecimiento puedan obtener información valiosa sobre los

	mercados internacionales y locales que les permita mejorar sus estrategias de expansión y aumentar el éxito de su estrategia comercial de expansión.
Avances de la empresa	Se realizó un perfil de la empresa para establecer una vinculación con la Gremial de Alimentos y Bebidas de la Cámara de Industria de Guatemala.

4.5.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.5.3 Pasos a seguir

Se trabajo con el área de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM y se creó un perfil de la empresa, para establecer una vinculación con los representantes de la Cámara de Alimentos y Bebidas, con el fin de explorar oportunidades en sector de alimentos y bebidas.

Por último se buscara información sobre el acceso a los mercados de El Salvador y Honduras, con el objetivo de buscar socios comerciales en esas regiones de interés.

4.5.4 Conclusiones y recomendaciones

4.5.4.1 Conclusiones

- La organización fue vinculada al área de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM en donde se estableció una vinculación con los representantes de la Gremial de Alimentos y Bebidas de la Cámara de Industria de Guatemala.
- Se pudo determinar que la organización cuenta con una amplia variedad de productos bioquímicos de limpieza destinados al sector agrícola exportador, el cual actualmente a aumentado su demanda de este tipo de productos para cumplir con las exigencias de los mercados internacionales, lo que le brinda una oportunidad a la organización para aumentar su participación en el mercado local e internacional.

4.5.4.2 Recomendaciones

- Se recomienda que dada la demanda de sus productos y el interés de la gerencia de accesar a los mercados internacionales, que esta elabore un plan de internalización para sus productos. Un plan de internalización es un documento que le permitirá a la organización establecer las acciones y enfoques para ingresar y operar en los mercados extranjeros. Dentro de los elementos claves que generalmente componen este plan se encuentran:
 - Análisis de Mercado
 - Selección de Mercados Objetivo
 - Adaptación de la Oferta
 - Estrategias de Entrada
 - Plan de Marketing Internacional
 - Plan de Ventas

- ◊ Logística y Distribución
- Aspectos Legales y Regulatorios
- Recursos y Capacidades
- Presupuesto y Finanzas
- Calendario
- Riesgos y Contingencias
- Estrategias de Gestión Cultural

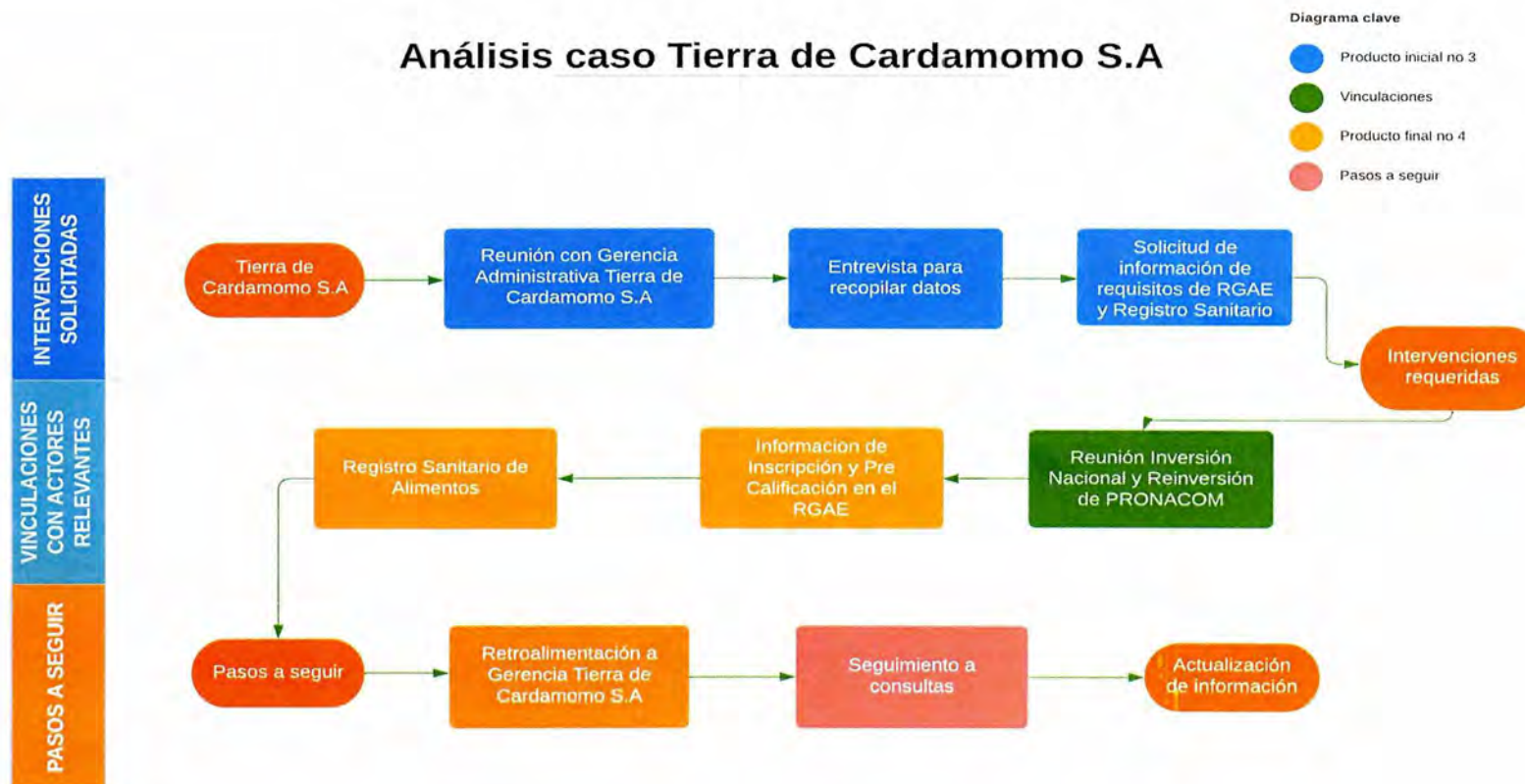
4.6 TIERRA DE CARDAMOMO S.A

4.6.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	Tierra de cardamomo S.A
Actividad económica	Comercio y fabricación de productos a base de cardamomo
Contacto	Leidy Ramírez
Puesto	Gerente General
Correo electrónico	leidy9.lopezramirez@gmail.com
Sector al que pertenece	La industria de alimentos y bebidas en Guatemala es un sector de gran importancia y contribuye significativamente a la economía del país. Guatemala cuenta con una amplia diversidad de productos agrícolas y recursos naturales, lo que ha impulsado el desarrollo de una industria alimentaria diversificada. Esta industria abarca desde pequeñas empresas familiares hasta grandes compañías.
Descripción de la empresa	Tierra de Cardamomo S.A. es una empresa guatemalteca que tiene como objetivo aprovechar las oportunidades turísticas y promover la riqueza cultural de la región a través de productos artesanales elaborados con ingredientes locales como cardamomo, cacao, café, frutos secos y chile. Además de fomentar el empleo, la empresa también promueve la educación continua de sus empleados.
Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	Como parte de la asesoría proporcionada en el marco del programa de Sello Blanco Ministerio de Economía, Tierra de Cardamomo S.A. ha sido enlazada con el equipo de Inversión y Reinversión Nacional de PRONACOM. Ya que la organización manifestó la necesidad de trazar una ruta para obtener los permisos sanitarios necesarios para sus productos, así como cumplir con los requisitos para convertirse en proveedora del estado y obtener la resolución de su RGAE.
Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Entrevista con gerencia de Tierra de Cardamomo S.A 2. Recopilación de datos. 3. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 4. Identificación de los actores estratégicos para el proceso de asesoría.

	5. Intervención requerida: información sobre los requisitos para obtener sus registros sanitarios para sus productos. Vincularse con el programa MIPYME Proveedora del Estado y determinar los requisitos para obtener el RGAE. 6. Consulta con el equipo de asesores de PRONACON para recomendaciones y pasos a seguir 7. Vinculación con el programa MIPYME Proveedora del Estado 8. Consulta con el Ministerio de Salud sobre los requisitos para obtener los registros sanitarios para sus productos. 9. Listado de requerimientos para obtener licencias 10. Presentación de requerimientos a organización 11. Seguimiento a solicitud de información con gerencia de Tierra de Cardamomo S.A
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	A partir de las lecciones aprendidas, se ha identificado la necesidad de que la organización establezca un procedimiento claro para obtener sus registros sanitarios, asegurando el cumplimiento de los requisitos exigidos por las autoridades gubernamentales.
Avances de la empresa	Se recopiló información detallada sobre los requisitos que la organización debe cumplir para obtener el registro sanitario de alimentos ante el Ministerio de Salud. Asimismo, se identificaron los pasos necesarios para llevar a cabo la inscripción y precalificación en el RGAE, con el objetivo de que la organización tenga claridad sobre los requisitos que debe cumplir para convertirse en proveedora del estado. Se envió esta información a la organización la cual inicio su proceso de recopilación de los requisitos necesarios, para cumplir con la obtención de los registros sanitarios e inscripción del RGAE.

4.6.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.6.3 Pasos a seguir

Se llevará a cabo una vinculación con el Ministerio de Salud para solventar las consultas de la organización, sobre los requisitos necesarios para el registro de los productos a base de cardamomo, y con el programa MIPYME proveedora del estado para apoyar a completar los requisitos para adquirir el certificado del RGAE.

4.6.4 Conclusiones y recomendaciones

4.6.4.1 Conclusiones

- Se estableció una conexión estratégica con el área de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM, así como con el programa Sello Blanco del Viceministerio de Desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Este enlace facilitó la apertura de una comunicación directa con la organización, lo que a su vez ha posibilitado un seguimiento cercano a las consultas empresariales que están en curso.
- Se proporcionó a la organización información acerca de los requisitos necesarios para obtener el registro sanitario de alimentos ante el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social de Guatemala. Además, se delinearon los pasos esenciales para llevar a cabo el proceso de inscripción y precalificación en el Registro General de Alimentos y Establecimientos (RGAE).

4.6.4.2 Recomendaciones

- Se recomienda que la organización establezca una ruta a seguir para la obtención de los registros sanitarios de sus alimentos, la cual contenga aspectos como:
 - Descripción Detallada del Alimento: Establecer una descripción detallada del alimento que se desea registrar, incluyendo sus características, ingredientes, procesos de fabricación y/o procesamiento, y cualquier otro detalle relevante.
 - Análisis de Laboratorio: Proporcionar resultados de análisis de laboratorio que demuestren la calidad y seguridad del producto, incluyendo análisis microbiológicos y químicos.
 - Informe Técnico: Preparar un informe técnico que describa los procesos de producción, almacenamiento y distribución del alimento.

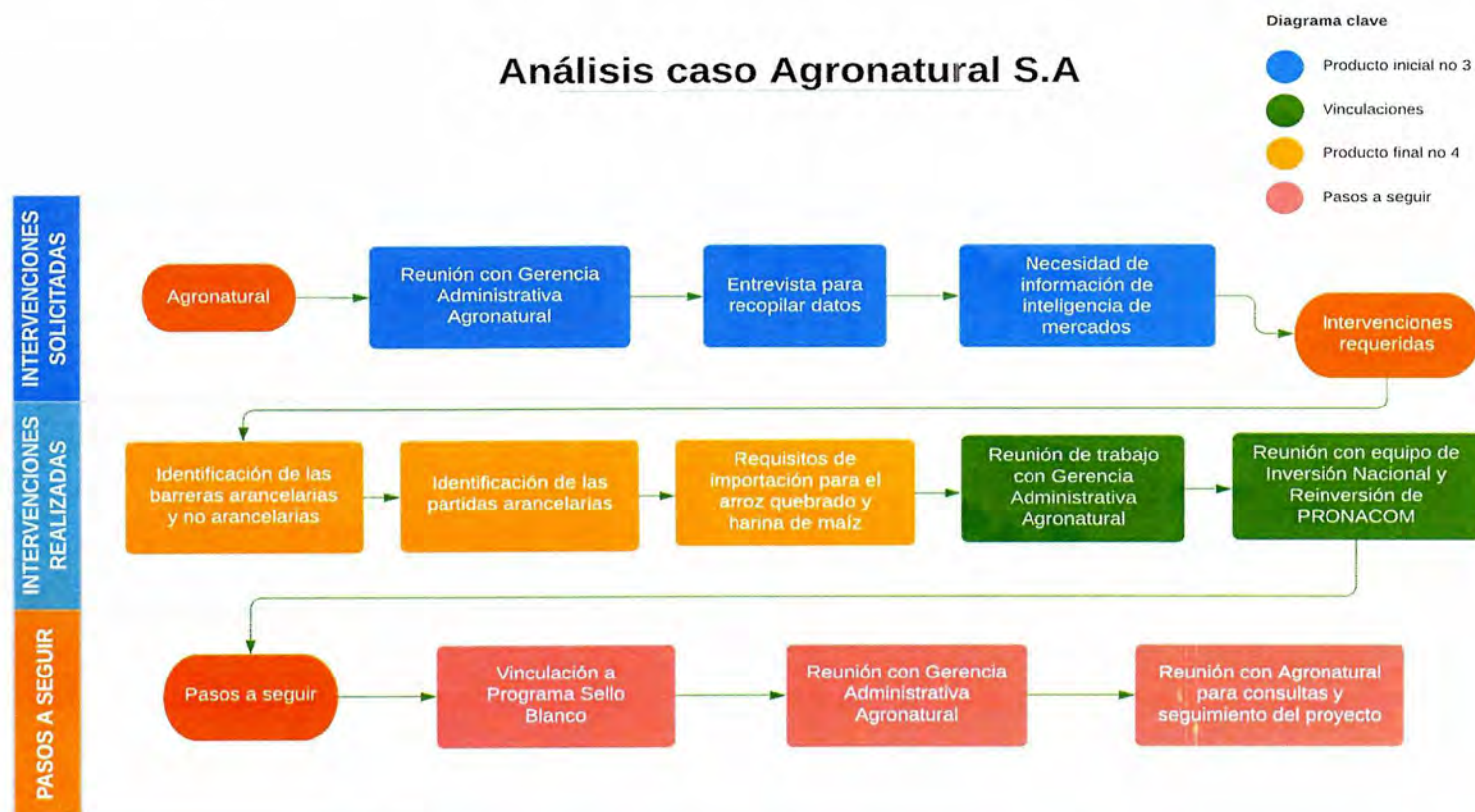
4.7 AGRONATURAL S.A

4.7.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	Agronatural S.A
Actividad económica	importación de granos básicos
Contacto	Julio Cesar Monroy Linares
Puesto	Director General
Correo electrónico	juliocesarbusiness@gmail.com
Sector al que pertenece	La importación de granos básicos en Guatemala desempeña un papel esencial en el abastecimiento de alimentos básicos y la satisfacción de la demanda interna del país. Los granos básicos, como el maíz, frijoles, arroz y trigo, son componentes fundamentales de la dieta guatemalteca. Guatemala importa granos básicos de diferentes países, principalmente de Estados Unidos, México y algunos países de Centroamérica. Tanto entidades gubernamentales como empresas privadas se encargan de llevar a cabo estas importaciones, trayendo los productos al país y distribuyéndolos en el mercado local.
Descripción de la empresa	Agronatural es una empresa guatemalteca dedicada a la importación de productos alimentarios y granos básicos, comprometida con la selección de insumos y suministros que sean respetuosos con el medio ambiente y aplicando las mejores prácticas agrícolas y de manufactura. Se evita el uso de fertilizantes y pesticidas químicos en la producción de sus productos, y se supervisa cada etapa de la cadena productiva para garantizar la calidad y seguridad.
Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	La organización se encuentra actualmente en una etapa de planificación para importar harina de trigo y arroz quebrado desde América del Sur. En busca de orientación sobre los requisitos y procedimientos necesarios para llevar a cabo estas importaciones, se ha solicitado el apoyo del área de inversión nacional y reinversión de PRONACOM.
Descripción del proceso de	1. Entrevista con Gerencia General. 2. Recopilación de datos.

intervención llevado a cabo	3. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 4. Intervención requerida: Consulta sobre requisitos para importar arroz quebradizo y harina de maíz de Colombia, Brasil y Argentina , así como los requisitos para formar parte del programa de Sello Blanco del Ministerio de Economía. 5. Identificación de los actores estratégicos para el proceso de asesoría. 6. Determinación de la partida arancelaria de los productos a importar 7. Verificación de las barreras arancelarias y no arancelarias para importar el producto desde Colombia, Brasil y Argentina 8. Se realizo una presentación con la gerencia de la organización.
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	Se pudo observar que la organización cuenta con un enfoque de bienestar local y responsabilidad ambiental, priorizando la comercialización de productos naturales y saludables.
Avances de la empresa	se llevó a cabo una reunión de trabajo con la gerencia de la organización. El objetivo principal de la reunión fue examinar las barreras tanto arancelarias como no arancelarias que podrían afectar la importación de estos productos en el mercado guatemalteco. Durante la reunión, se realizaron análisis detallados de los impuestos de importación, así como de los requisitos y registros necesarios para los productos específicos: arroz quebrado y harina de trigo.

4.7.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.7.3 Pasos a seguir

Se realizará una vinculación con la encargada del Programa de Sello Blanco con Christa María Samayoa del Viceministerio de Desarrollo de la Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. La cual proporcione la información necesaria y los requisitos para participar en el programa. Por último, se organizará una reunión con gerencia de la organización para darle seguimiento a las consultas que puedan manifestar.

4.7.4 Conclusiones y recomendaciones

4.7.4.1 Conclusiones

- Se identificaron los requisitos arancelarios y no arancelarios para la harina de maíz y el arroz quebrado para ingresar al mercado de Guatemala, la partida arancelaria que se identificó fue: Harina de Maíz: Partida 1102.20.00. y Arroz partido: Partida 1006.40.0000
- Se pudo observar que el gobierno guatemalteco, a través de instituciones como el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA), supervisa de cerca las importaciones de granos básicos para asegurar que cumplan con las normativas y los estándares de calidad requeridos. Sin embargo, es necesario que estas entidades simplifiquen la obtención de trámites y permisos para agilizar los procesos y tiempos de importación en este sector económico.

4.7.4.2 Recomendaciones

- Es aconsejable que la organización establezca relaciones con entidades como la Asociación de Exportadores de Guatemala, con el propósito de explorar información acerca de potenciales mercados internacionales.
- En cuanto a importaciones, se sugiere que la organización identifique mercados internacionales que posean acuerdos de libre comercio con Guatemala, para aprovechar los beneficios fiscales en la importación de los productos deseados.

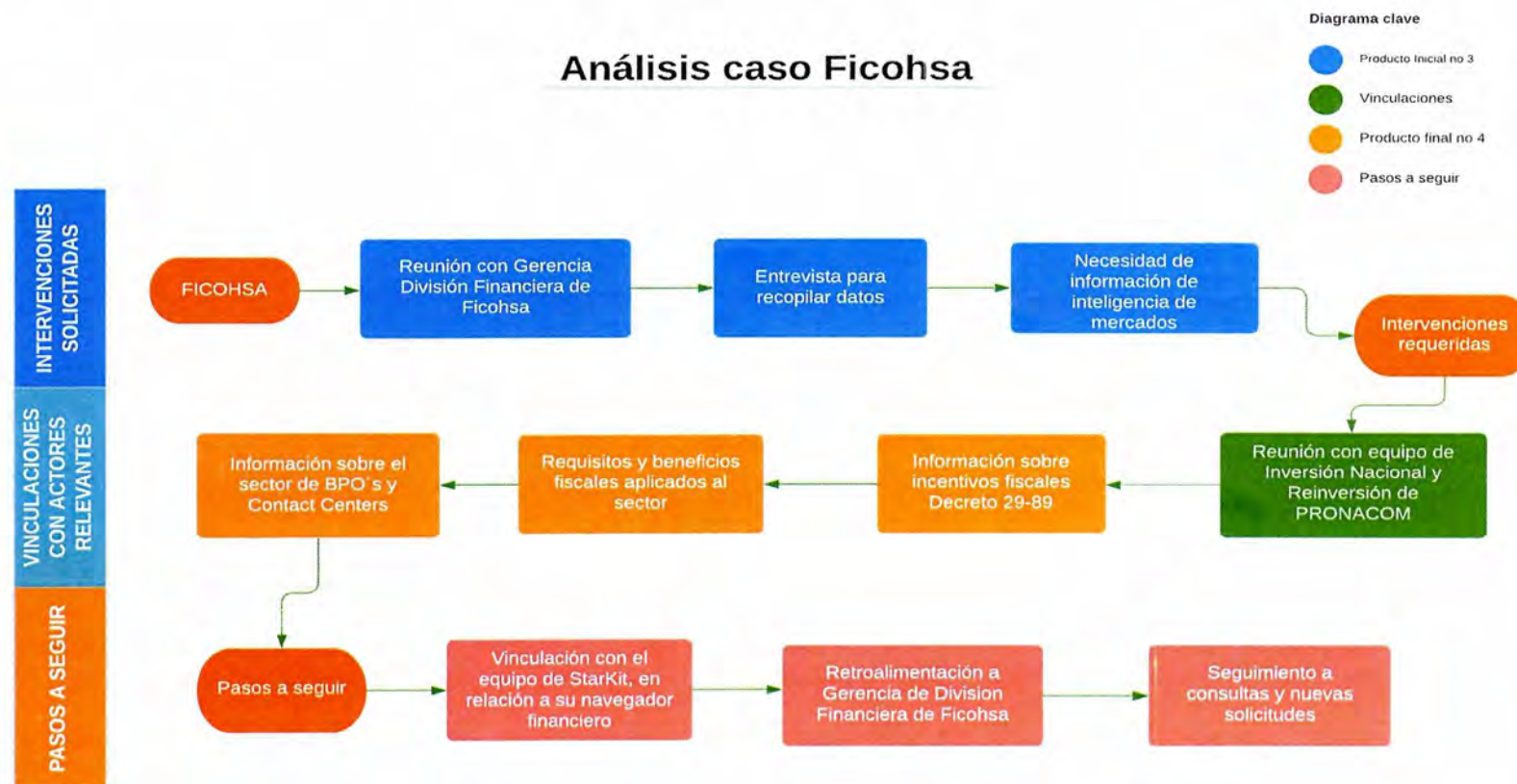
4.8 FICOHSA

4.8.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	Ficohsa
Actividad económica	Finanzas
Contacto	Mayda Barrios
Puesto	Gerente División Financiera
Correo electrónico	mayda.barrios@ficohsa.com
Sector al que pertenece	El sector financiero en Guatemala está compuesto por bancos comerciales, instituciones financieras no bancarias, aseguradoras, sociedades de inversión, casas de bolsa y otros intermediarios financieros. Los bancos comerciales son los principales actores en el sector financiero guatemalteco, ofreciendo servicios como cuentas de ahorro y corriente, préstamos comerciales y personales, tarjetas de crédito, servicios de remesas y otros productos financieros.
Descripción de la empresa	Ficohsa Guatemala, es una entidad financiera líder en Centroamérica. Ofrece una amplia gama de servicios financieros a individuos, empresas y clientes corporativos en Guatemala.
Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	La organización se encuentra en la fase de planificación de la implementación de un nuevo Call Center, por lo que ha solicitado el apoyo de PRONACOM para obtener orientación sobre los requisitos y beneficios de aplicar a la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, establecida en el Decreto Número 29-89 del Congreso de la República de Guatemala.
Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Entrevista con Gerencia General. 2. Recopilación de datos. 3. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 4. Intervención requerida: Consulta sobre requisitos y beneficios para aplicar a la ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, Decreto Número 29-89 del Congreso de la República de

	Guatemala. Información de inteligencia de mercado para el sector de la MIPYME y Contacts Centers en Guatemala. - Identificación de los actores estratégicos para el proceso de asesoría. - Consulta con el equipo de asesores de PRONACON para los requisitos de la ley 29-89 de maquilas. - Vinculación con el Viceministerio de Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa - Envío de guía sectorial de BPO's (Business Process Outsourcing) y Contacts Centers desarrollada por PRONACOM. - Vinculación con el equipo de StarKit, en relación a su navegador financiero - Se realizó una presentación con la gerencia de la organización.
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	Se pudo observar que dentro de las ventajas que ofrece Guatemala al sector de interés de la organización es que esta ofrece infraestructura moderna y tecnológica, así como una fuerza laboral capacitada en idiomas y habilidades técnicas, lo que es esencial para el éxito de los call centers.
Avances de la empresa	Se envió información sobre el sector de la MIPYME (Micro, Pequeña y Mediana Empresa) y de los Contact Centers en Guatemala. Con este fin, se llevará a cabo una vinculación con el Viceministerio de Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa, y se ha enviado la guía sectorial de BPO's (Business Process Outsourcing) y Contact Centers desarrollada por PRONACOM.

4.8.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.8.3 Pasos a seguir

Se establecerá una vinculación con el equipo de Mipyme de StarKit, en relación a su navegador financiero, para que la organización pueda ofrecer sus productos financieros en el mercado de emprendimiento que visita el sitio web. Por último, se organizará una reunión con gerencia de la organización para darle seguimiento a las consultas que puedan manifestar.

4.8.4 Conclusiones y recomendaciones

4.8.4.1 Conclusiones

La Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila tiene como objetivo promover, incentivar y desarrollar las actividades realizadas por personas domiciliadas en el país, que operen dentro de los regímenes aduaneros establecidos por dicha ley en el territorio aduanero nacional.

Esta legislación ofrece beneficios tributarios a las empresas que se dedican a brindar servicios relacionados con tecnologías de la información y comunicación, como los centros de llamadas o centros de contacto, desarrollo de software y desarrollo de contenido digital. Estos beneficios aplican siempre y cuando los servicios sean prestados a personas no residentes en el territorio nacional.

Dentro de los incentivos aplicables a los sectores de servicios informáticos, se pueden establecer:

- **Suspensión temporal** (hasta por un plazo de hasta 1 año) del pago de derecho arancelarios e impuestos a la importación, con inclusión del Impuesto al Valor Agregado -IVA- sobre materias primas, productos semielaborados, productos intermedios, envases, empaques y etiquetas.
- **Suspensión temporal** (hasta por un plazo de 1 año) del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación con inclusión del Impuesto al Valor Agregado -IVA-.
- **Exoneración total de los derechos arancelarios e impuestos a la importación** con inclusión del Impuesto al Valor agregado -IVA- a la importación de maquinaria, equipo, parte o componente necesarios para el proceso productivo
- **Exoneración total del Impuesto sobre la renta** -ISR- por un período de 10 años.

- **Exoneración total de impuestos, derechos arancelarios** y demás cargos aplicables a la importación y al consumo de fuel oil, gas butano, propano o bunker estrictamente necesarios para la generación de energía.
- **No está afecta al impuesto al Valor Agregado**, la adquisición de insumos de producción local para ser incorporados en el producto final y servicios que sean utilizados exclusivamente en su actividad.
- **Otros beneficios:** Los usuarios que se califiquen bajo el decreto 29-89 no están circunscritos a una ubicación específica, es decir pueden ubicarse en cualquier parte del país.

4.8.4.2 Recomendaciones

Establecer un call center en Guatemala requiere una planificación cuidadosa. En este sentido, se sugiere que la organización considere los siguientes aspectos:

- Realizar una investigación exhaustiva sobre la ubicación estratégica, considerando elementos como accesibilidad, infraestructura tecnológica, disponibilidad de talento y cercanía a zonas comerciales.
- Evaluar la legislación y regulaciones laborales, fiscales y legales vigentes en Guatemala.
- Diseñar programas de capacitación para asegurar que el personal esté familiarizado con los procesos, productos y servicios ofrecidos.
- Aprovechar la diversidad de idiomas y la multiculturalidad en Guatemala para brindar servicios en múltiples lenguajes.
- Implementar horarios flexibles para atraer y retener el talento local.
- Establecer un sistema de gestión de calidad para monitorear y evaluar llamadas, garantizando así el cumplimiento de estándares de calidad.
- Buscar alianzas estratégicas con organizaciones guatemaltecas especializadas en capacitación y formación en diversos sectores e idiomas. Esto permitirá a la organización acceder a una fuerza laboral capacitada de manera más eficiente, acelerando la implementación del proyecto.

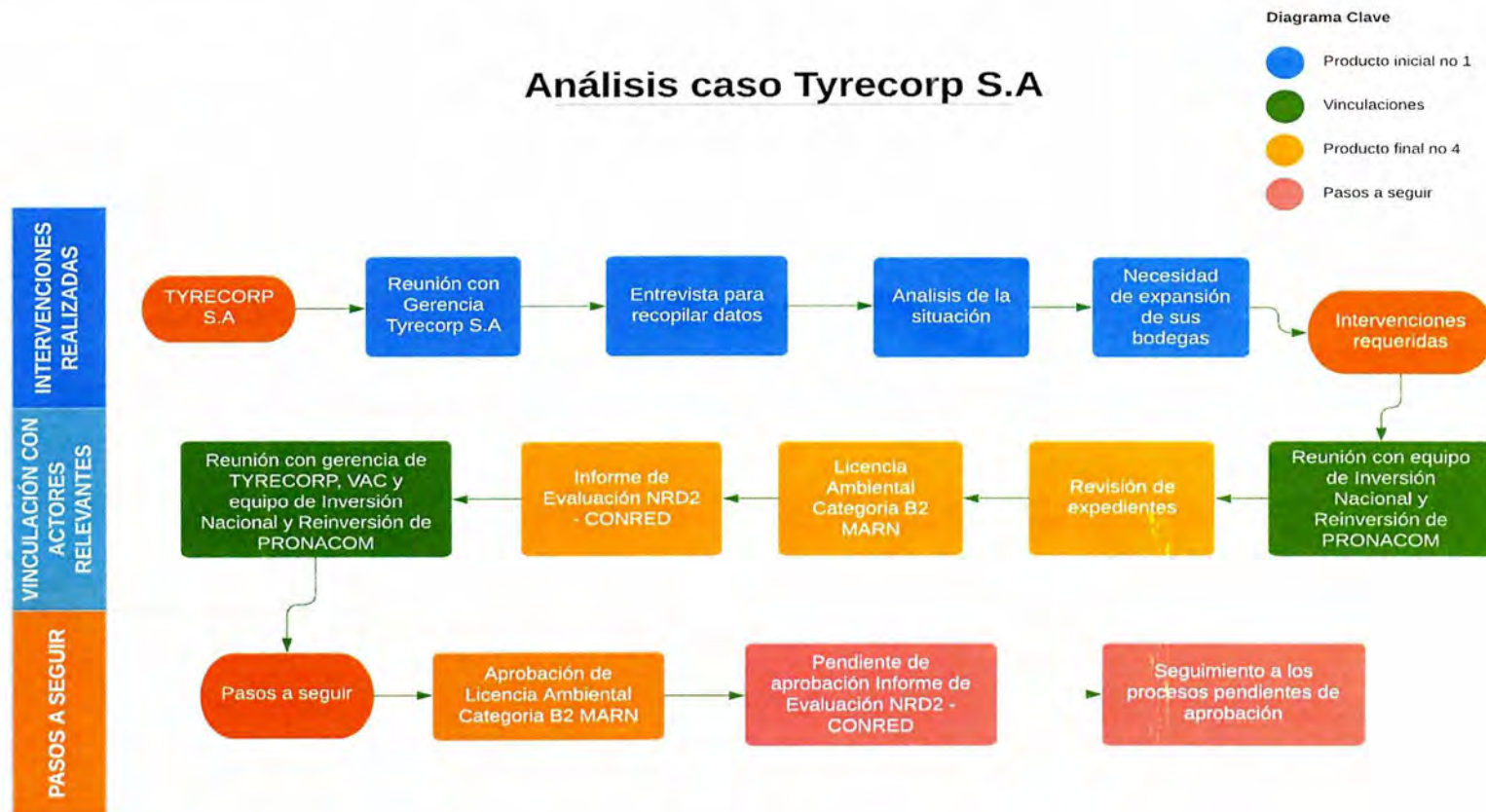
4.9 TYRECOP S.A

4.9.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	Tyrecorp S.A
Actividad económica	Importación y distribución de llantas para transporte pesado
Contacto	Jose Jurado
Puesto	Gerente General
Correo electrónico	josejurado@3s.com.gt
Sector al que pertenece	Este sector económico se enfoca en la industria que produce, importa, distribuye y vende llantas de alta resistencia para camiones, remolques, autobuses y otros vehículos pesados utilizados en el transporte de mercancías y pasajeros. Esta industria es fundamental para el funcionamiento del sector de transporte, ya que las llantas son un componente crucial para la seguridad, la eficiencia y la rentabilidad de los vehículos pesados.
Descripción de la empresa	Tyrecorp S.A es una empresa que se dedica a la importación y comercialización de llantas para transporte pesado. Con más de 20 años en el mercado y un equipo de más de 40 colaboradores, ha innovado en su estrategia de ventas implementando opciones como el telemercadeo y la plataforma de ventas en línea. Debido al rápido crecimiento de sus ventas, la empresa ha adquirido un nuevo terreno en el año 2022 para construir nuevas bodegas y aumentar su capacidad de almacenamiento. La empresa requiere la ayuda de PRONACOM para agilizar los procesos de obtención de licencias de construcción y licencias ambientales.
Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	La organización manifestó que actualmente debido a su expansión en el mercado local, su bodega se encuentra en un nivel superior a su capacidad de almacenamiento, por lo en el año 2022 adquirieron un NUEVO terreno para expandir sus bodegas e iniciaron el proceso de autorización para las licencias de construcción, según información brindada por el área de gerencia, la organización ya han cumplido con los requisitos y papelería requerida por las autoridades gubernamentales y municipalidades, pero no han logrado obtener los permisos requeridos dentro de la solicitud de la licencia de construcción, por lo que solicitan la facilitación de PRONACOM en los siguientes expedientes: • Conred: Expediente 8020 correcciones, situación: Pendiente de firma; a nombre de la empresa

	RENETYRE,S.A; nombre del proyecto CONSTRUCCION DE LOCALES MAS BODEGAS. • MARN: expediente EAI-1805-2023, situación: En análisis, a nombre de RENETYRE, S.A. y con el nombre de CONSTRUCCION DE LOCALES MAS BODEGAS.
Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Visita a las instalaciones de la empresa. 2. Entrevista con Gerencia General. 3. Recopilación de datos. 4. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 5. Intervención requerida: Consulta y facilitación en su licencia de construcción. 6. Identificación de los actores estratégicos para el proceso de asesoría. 7. Consulta con el equipo de asesores de PRONACON para situación de los expedientes de la licencia de construcción de la empresa. 8. Reunión con asesores de PRONACOM especializados en el proceso de licencias de construcción a través de la VAC – Ventanilla Única de la Construcción. 9. Reunión de trabajo con Gerencia General para continuar el proceso de aprobación de su licencia de construcción a través de la VAC.
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	La VAC Ventanilla Ágil de la Construcción es una herramienta tecnológica muy útil para este caso, ya que permite unificar los trámites previos a la obtención de licencias de construcción, reduciendo más del 50% de pasos, requisitos y tiempo de resolución por parte de las instituciones involucradas.
Avances de la empresa	La organización obtuvo la aprobación de su expediente del MARN, quedando pendiente de aprobación la licencia otorgada por Conred.

4.9.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.9.3 Pasos a seguir

Luego de las consultas y el seguimiento realizado por el equipo de PRONACOM, la organización obtuvo la resolución del expediente localizado en el MARN, quedando pendiente de aprobación el expediente que se encuentra en CONRED, por lo que se continuara con el seguimiento a este caso y nuevos requerimientos.

4.9.4 Conclusiones y recomendaciones

4.9.4.1 Conclusiones

- Se llevo a cabo una reunión con el equipo técnico de PRONACOM, para analizar la situación de los expedientes pendientes de aprobación, después de un análisis y verificación del estado de los mismos, se recomendó trasladar los expedientes a través de la VAC.
- Posteriormente se organizó una reunión con la gerencia de Tyrecorp, el equipo de trabajo de PRONACOM y representantes de la Ventanilla Ágil para la Construcción, en donde se presentaron las ventajas, costos y beneficios de trasladar sus expedientes pendientes de aprobación por este medio.

4.9.4.1 Recomendaciones

- Se sugiere que, para los nuevos proyectos de construcción y ampliación, la organización utilice la Ventanilla Única de la Construcción desde el principio. Ya que este canal le ofrece beneficios notables como la reducción de tiempos en la presentación de documentos y trámites en línea, además de simplificar permisos y autorizaciones, agilizando así la fase inicial de ejecución. Además, el acceso a la VAC facilitará una planificación más efectiva del proyecto al proporcionar información sobre requisitos y plazos para la aprobación de licencias y permisos necesarios.

4.10 DOLCI TENTAZIONI

4.10.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	Dolci Tentazzioni S.A
Actividad económica	Fabricación de licores artesanales
Contacto	Alessio Toriello
Puesto	Gerente General
Correo electrónico	Alessiotoriello.gt@gmail.com
Sector al que pertenece	El sector de licores artesanales en Guatemala está experimentando un crecimiento acelerado en los últimos años, impulsado por la creciente demanda de productos locales y de alta calidad. Este sector se caracteriza por la producción de bebidas alcohólicas elaboradas de manera artesanal, utilizando métodos tradicionales y materias primas naturales, lo que les confiere un sabor y aroma únicos.
Descripción de la empresa	Dolci Tentazzioni S.A es una empresa guatemalteca que se dedica a la fabricación de licores artesanales, utilizando un proceso de maceración. Actualmente, venden sus productos en restaurantes y tiendas especializadas. La empresa se encuentra en proceso de obtener una patente de fabricación de Alcohol y bebidas alcohólicas ante SAT, la cual ha sido rechazada debido al uso de alcohol desnaturalizado que, acorde a la entidad gubernamental, no es apto para el consumo humano, por lo que han solicitado el apoyo de PRONACOM para el acompañamiento y recomendaciones para la aprobación de las patentes requeridas por SAT.
Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	Actualmente se encuentran en un proceso de autorización para obtener una patente de fabricación de bebidas alcohólicas y fermentadas ante SAT, luego de presentar la documentación esta entidad rechazó la autorización de la misma ya que dentro de los ingredientes para la fabricación se utiliza el alcohol "desnaturalizado", el cual según la entidad gubernamental no es apropiado para el consumo humano, ya que no cuenta con un año de añejamiento según lo establece la Ley de Alcoholes, bebidas alcohólicas y fermentadas para que sea aprobado para el consumo humano
Descripción del proceso de	1. Entrevista con Gerencia General. 2. Recopilación de datos. 3. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia.

intervención llevado a cabo	4. Identificación de los actores estratégicos para el proceso de asesoría. 5. Intervención requerida: Rechazo en la aprobación de Patente para producción y comercialización de licores artesanales de SAT, debido al tipo de alcohol utilizado en su proceso de producción. 6. Reunión en instalaciones de SAT con Gerencia de Contribuyentes Especiales Grandes de SAT y Clima de Negocios de PRONACOM. 7. Consulta con el equipo de asesores de PRONACON para recomendaciones y pasos a seguir para obtención de patente 8. Reunión de trabajo con Gerencia General de Dolci Tentazzioni, Inversión Nacional y Reinversión, Clima de Negocios de PRONACON, para continuar el proceso de aprobación de su patente de producción y comercialización de licores artesanales. 9. Listado de contactos de destilerías aprobadas por SAT para la venta de alcohol certificado para consumo humano. 10. Segunda reunión con Gerencia de Contribuyentes Especiales Grandes de SAT y Clima de Negocios de PRONACOM y Gerencia General de Dolci Tentazzioni. 11. Reunión de retroalimentación con Gerencia de Dolci Tentazzioni. 12. Seguimiento al caso y situación de patentes por parte del equipo de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM.
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	De acuerdo con las normas legales citadas, la SAT tiene la función de aplicar la legislación tributaria, recaudar, controlar y fiscalizar todos los tributos internos y los que gravan el comercio exterior. Además, es la encargada de extender las licencias respectivas a quienes las soliciten en virtud del artículo 5 de la Ley de Alcoholes, Bebidas Alcohólicas y Fermentadas, y la subrogatoria del artículo 59 de la Ley Orgánica de la SAT. El artículo 18 de la misma ley prohíbe la venta de bebidas alcohólicas sin un año de añejamiento natural y la Unidad del Laboratorio Aduanero Químico Fiscal del Departamento de Gestión Técnica de las Mercancías de la Intendencia de Aduanas debe realizar los análisis correspondientes. El consultante debe cumplir con lo dispuesto en el artículo para la fabricación de sus productos.

Avances de la empresa	Se realizaron múltiples reuniones con el equipo de Contribuyentes especiales de SAT, Clima de Negocios de PRONACOM y la empresa Dolce Tentazzioni, en donde se determinó que para obtener la patente de fabricación de licores artesanales tiene que adquirir el alcohol a través de un fabricante internacional certificado con 1 año de añejamiento o modificar la fórmula de sus productos y añejar el alcohol ellos mismos durante 1 año
------------------------------	--

4.10.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.10.3 Pasos a seguir

La organización aun se encuentra en el proceso de autorización de la patente de fabricación de licores artesanales ya que el alcohol utilizado no está autorizado por SAT para el consumo humano.

4.10.4 Conclusiones y recomendaciones

4.10.4.1 Conclusiones

- Se llevaron a cabo reuniones con el equipo de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), el área de clima de negocios de PRONACOM y la gerencia de Dolci Tentazzioni. Durante estas reuniones, se identificaron diversos procesos y requisitos necesarios para la obtención de la patente de fabricación. Se concluyó que el alcohol desmineralizado empleado en la formulación de los licores artesanales de la organización no cumple con las exigencias de la legislación guatemalteca, al ser considerado de uso industrial y, en consecuencia, no es apto para el proceso de elaboración de licores artesanales.
- Dentro de las rutas a seguir para que la organización obtenga sus patentes de comercialización se establecieron:
 1. Que el Contribuyente se constituya como Destilador y que añeje (durante 1 año como mínimo) su propio alcohol.
 - a) Puede adquirir la caña de azúcar, para lo cual no necesita autorización.
 - b) Para el proceso de destilación sí necesita autorización previa.
 - c) Puede ser destilador y añejar, y éste último proceso (añejar) lo puede subcontratar.
 - d) Para el añejamiento, la empresa o la subcontratada deben poseer un centro de añejamiento autorizado.
 2. Que el Contribuyente adquiera la materia prima de un Destilador Autorizado (Patentado Mayorista) o en el extranjero para posteriormente añejarlo.
 3. Que el contribuyente importe la materia prima y que el proveedor le certifique el año de añejamiento.

4.10.4.2 Recomendaciones

- Se sugiere que la organización considere la posibilidad de adquirir alcohol añejado de un fabricante extranjero que cumpla con los requisitos de añejamiento establecidos por la SAT para obtener la aprobación de su licencia de fabricación de licores artesanales.

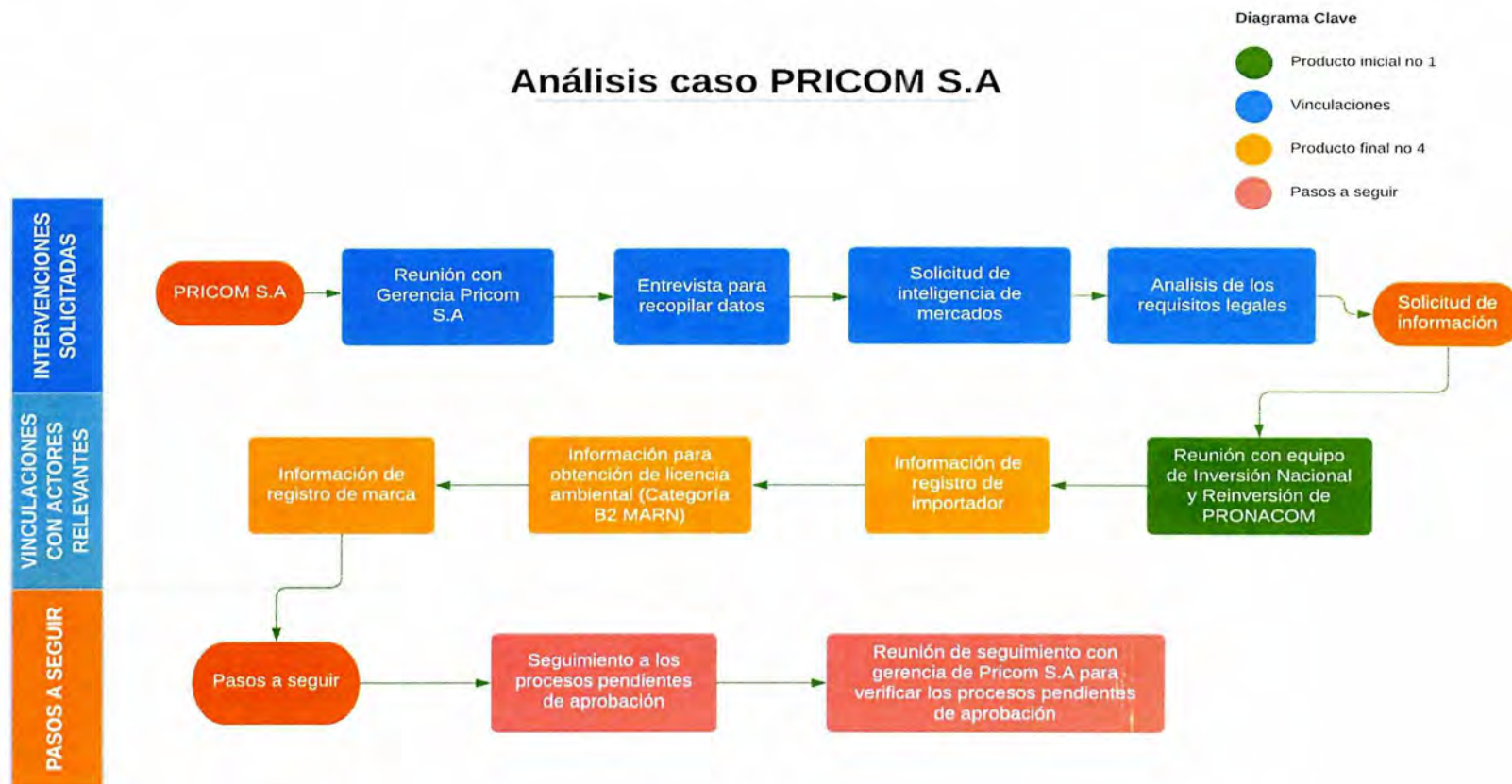
4.11 PRICOM S.A

4.11.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	PRICOMSA S.A
Actividad económica	Construcción y mantenimiento
Contacto	Juan Carlos Bances
Puesto	Gerente General
Correo electrónico	jbances@pricomsa.com
Sector al que pertenece	El sector de impermeabilizantes en Guatemala es relativamente pequeño, pero ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años debido al aumento de la construcción en el país. Hay varias empresas nacionales e internacionales que ofrecen una amplia variedad de productos para impermeabilizar techos, paredes y otras estructuras.
Descripción de la empresa	Pricom S.A es una empresa guatemalteca dedicada a la construcción de viviendas, remodelaciones y servicios de impermeabilización, que busca expandirse a través de la importación directa de materias primas, actualmente desean ingresar un nuevo producto de impermeabilización al mercado nacional, por lo que buscan apoyo para realizar los procesos y registros necesarios para registrar la marca e introducir el producto en el mercado guatemalteco.
Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	La organización tiene como objetivo expandir sus operaciones comerciales e ingresar al mercado minorista (clientes finales) a través de supermercados y tiendas especializadas en construcción, mediante la importación de un nuevo producto, específicamente impermeabilizantes. Con este fin, se ha solicitado la asistencia de PRONACOM para obtener los pasos necesarios para el registro e importación del producto en el mercado guatemalteco.
Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Entrevista con Gerencia General. 2. Recopilación de datos. 3. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 4. Intervención requerida: Consulta y facilitación de información para registro de importación y marca de un nuevo producto. 5. Identificación de los actores estratégicos para el proceso de asesoría.

	6. Consulta con el equipo de asesores de PRONACON para facilitación del registro de marca. 7. Reunión con asesores de PRONACOM especializados en el proceso de registros de marcas 8. Reunión de trabajo con Gerencia General para continuar el proceso de aprobación de su registro de marca e importación de su nuevo producto
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	De las lecciones aprendidas se destaca la importancia de establecer de antemano los requisitos de importación de un producto, con el fin de evaluar la disponibilidad de todos los permisos y cumplir con los requisitos legales nacionales necesarios para llevar a cabo la importación por parte de la organización.
Avances de la empresa	Se identificaron los pasos para registrar una marca en el mercado guatemalteco, así como los requisitos para obtener su licencia ambiental dentro del Ministerio de Ambiente de Guatemala.

4.11.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.11.3 Pasos a seguir

La organización solicitó orientación acerca de la clasificación requerida para obtener la licencia ambiental ante el MARN. En respuesta, se investigaron y comunicaron los requisitos correspondientes, siendo la clasificación B2. Además, se proporcionaron los requisitos para registrar la marca del producto a importar. Finalmente, en relación con la importación desde Panamá, se está en proceso de recopilación de las partidas arancelarias de los productos deseados, atendiendo a la solicitud de la organización.

4.11.4 Conclusiones y recomendaciones

4.11.4.1 Conclusiones

- La colaboración entre la organización y el equipo de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM ha demostrado una importancia significativa. Dado que la organización carece de experiencia en la importación de productos y tenía poca familiaridad con los procesos y requisitos para su nuevo producto a importar, se llevaron a cabo reuniones con la gerencia para proporcionar orientación. Esto ha permitido que la organización adquiera una comprensión más sólida de los procedimientos y requisitos relacionados con la importación del nuevo producto.

4.11.4.2 Recomendaciones

- Se recomienda que la organización desarrolle un plan de importaciones para su nuevo producto, este es un documento estratégico que detalla los pasos y acciones necesarios para llevar a cabo exitosamente una adquisición de productos desde otros países. Dentro de los elementos claves que debe de contener se encuentran:
 - Análisis del mercado local y la demanda del producto, considerando factores como: tendencias, competencia y potencial de crecimiento.
 - Negociación de termino de comercio internacional, establecer los acuerdos contractuales con los proveedores, incluyendo plazos de entrega, términos de pago, precios e incoterms.
 - Logística y transporte, planificando la logística del transporte, método de envío y coordinación de trámites aduaneros.
 - Barreras arancelarias y no arancelarias.
 - Planes de contingencia
 - Estrategias de financiamiento y manejo de inventarios.

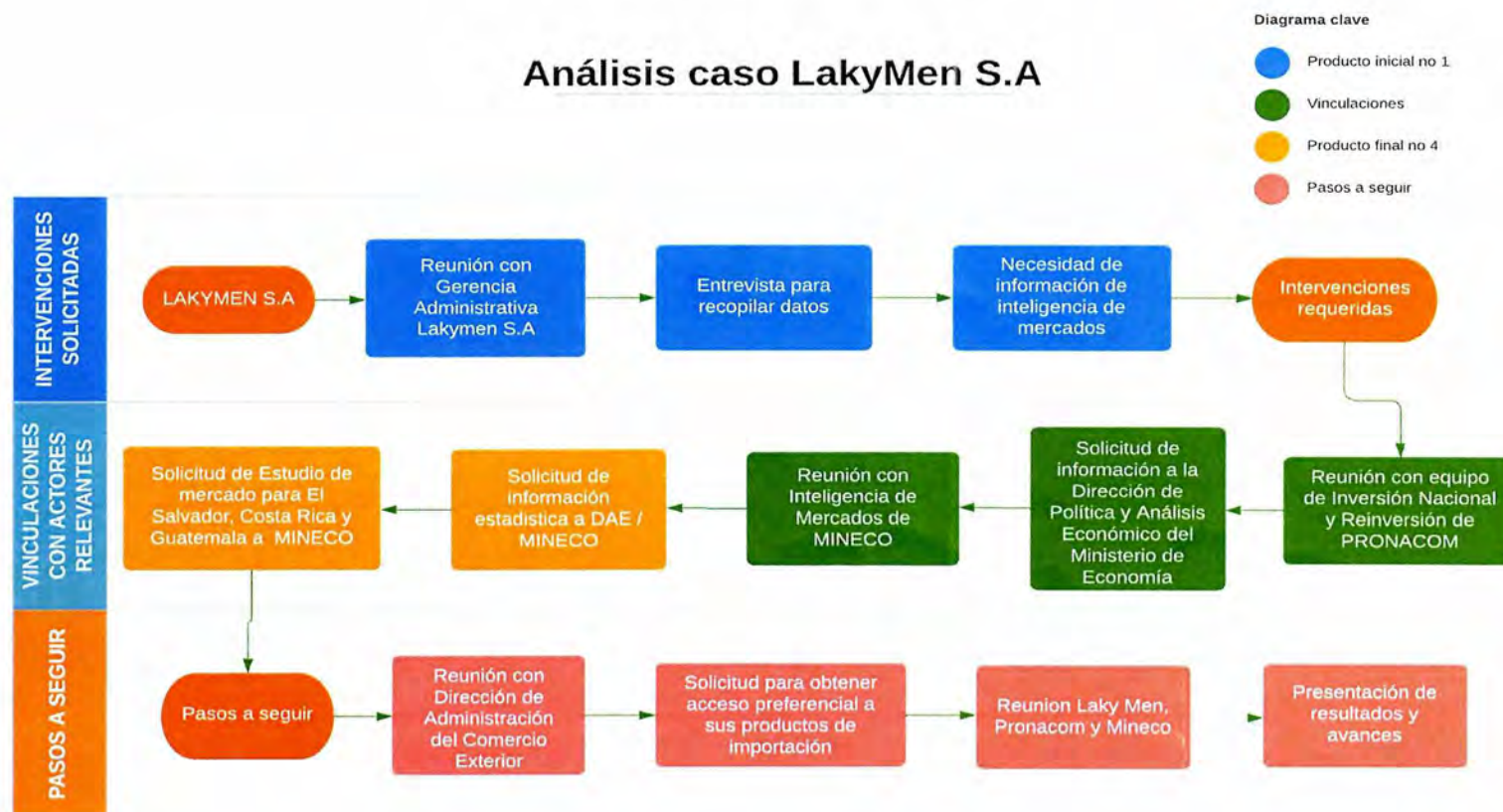
4.12 LAKYMEN S.A

4.12.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	Lakymen S.A
Actividad económica	Fabricación de sopas y snacks
Contacto	Ruth Tepeu
Puesto	Administrativa
Correo electrónico	ruth.tepeu@lakymen.com
Sector al que pertenece	El sector económico de las sopas y snacks en Guatemala es bastante diverso y está compuesto por una amplia variedad de empresas que producen y comercializan diferentes tipos de productos. Este sector se ha expandido significativamente en los últimos años, en gran parte debido al creciente interés del consumidor por alimentos rápidos y convenientes. En Guatemala, el sector está compuesto por empresas tanto nacionales como internacionales, y abarca una amplia gama de productos, que van desde sopas enlatadas y deshidratadas hasta chips, galletas saladas, palomitas de maíz y otros bocadillos.
Descripción de la empresa	Lakymen S.A es una empresa que se dedica a la producción de sopas instantáneas, snacks y bebidas, actualmente están en una fase de expansión hacia otros mercados centroamericanos.
Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	La organización se encuentra en la búsqueda de nuevos mercados en los que pueda ingresar con su línea de productos alimentarios. Dentro de los mercados de interés solicitaron información a PRONACOM sobre el producto de sopas instantáneas, para los de: Guatemala, El Salvador y Costa Rica, en temas de inteligencia de mercado y estadísticas de comercio internacional. Por otro lado según información de la empresa esta realiza importaciones de grandes volúmenes en materias primas y material de empaque para sus productos, estos productos provienen de Asia y Estados Unidos, los cuales actualmente deben de pagar aranceles de importación , por lo que han solicitado que se lleve a cabo un análisis y evaluación para solicitar un acceso preferencial a ciertos productos que están

	importando, a través de un tratado de libre comercio, con el objetivo de reducir los aranceles de importación.
Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Entrevista con Gerencia General. 2. Recopilación de datos. 3. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 4. Intervención requerida: Solicitud de información de inteligencia de mercados para su estrategia de expansión a nivel centroamericana, estudio de mercado para el ingreso de sus productos a los mercados de: El Salvador y Costa Rica. Consulta sobre la anexión de sus productos de importación a través de un tratado de libre comercio. 5. Identificación de los actores estratégicos para el proceso de asesoría. 6. Consulta con el equipo de asesores de PRONACON para facilitación de información de comercio exterior y tratados de libre comercio. 7. Solicitud de información al departamento de la Dirección de Política y Análisis Económico del Ministerio de Economía 8. Solicitud de estudio de mercado al área de Inteligencia de Mercados del Ministerio de Economía 9. Reunión de trabajo con Gerencia General para retroalimentación de estadísticas comerciales y accesos preferenciales a través de un tratado de libre comercio.
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	Dentro de las lecciones aprendidas se pudo determinar que la empresa Lakymen a pesar de contar con una estructura comercial ya establecida y reconocida en la región, aun cuenta con una gran necesidad de información de inteligencia de mercado para realizar sus procesos de expansión a nivel centroamericano. También es importante que las organizaciones puedan aprovechar los beneficios de los tratados de libre comercio para seleccionar sus mercados de importación y exportación, y poder reducir sus costos de producción.
Avances de la empresa	Se trasladó la solicitud de información al departamento de la DAE en el Ministerio de Economía (Katherine Martinez), Por otro lado, también se contactó a Rodolfo Mérida del departamento de Inteligencia de Mercados del Ministerio de economía para solicitar información sobre el mercado de las sopas instantánea, para los países de El Salvador y Costa Rica.

4.12.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.12.3 Pasos a seguir

Dentro de los pasos a seguir, se incluye la solicitud para acceder a preferencias arancelarias en relación con los productos que la empresa está importando. Se ha requerido que la empresa presente un registro detallado de los principales productos importados, indicando el país de origen, la partida arancelaria utilizada y el volumen de importación desde dichos países. Asimismo, se ha iniciado la solicitud de un estudio de mercado a cargo del área de inteligencia de mercados del Ministerio de Economía. Este estudio se centra en las sopas instantáneas y su viabilidad en los mercados de El Salvador y Costa Rica. Cabe destacar que, hasta la fecha de este informe, el proceso de elaboración del estudio se encuentra en curso.

4.12.4 Conclusiones y recomendaciones

4.12.4.1 Conclusiones

- Se llevó a cabo una reunión con la gerencia administrativa de la organización con el fin de determinar las acciones necesarias. Durante esta reunión, se manifestó el interés en explorar mercados internacionales y se identificó la partida arancelaria utilizada: 2104.10.00.00 - Preparaciones para sopas, potajes o caldos.
- Entre las intervenciones realizadas en el proceso de asesoría, se establecieron conexiones con la Dirección de Política y Análisis Económico del Ministerio de Economía. El propósito fue obtener datos estadísticos sobre las importaciones y exportaciones de sopas instantáneas efectuadas por Guatemala.
- Se gestionó una vinculación con el departamento de inteligencia de mercados del Ministerio de Economía. El objetivo fue solicitar la elaboración de un estudio de mercado enfocado en los países de El Salvador y Costa Rica, los cuales se presentan como mercados de interés para la organización en su incursión con sus productos.

4.12.4.2 Recomendaciones

- Se sugiere que la organización lleve a cabo un análisis exhaustivo de sus costos de producción y los insumos que está importando. De manera complementaria, es importante que explore alternativas de proveedores ubicados en regiones con tratados de libre comercio en vigor con Guatemala. Este análisis permitirá determinar si existen ventajas económicas significativas al considerar la posibilidad de importar desde dicha región y a través de un proveedor diferente.

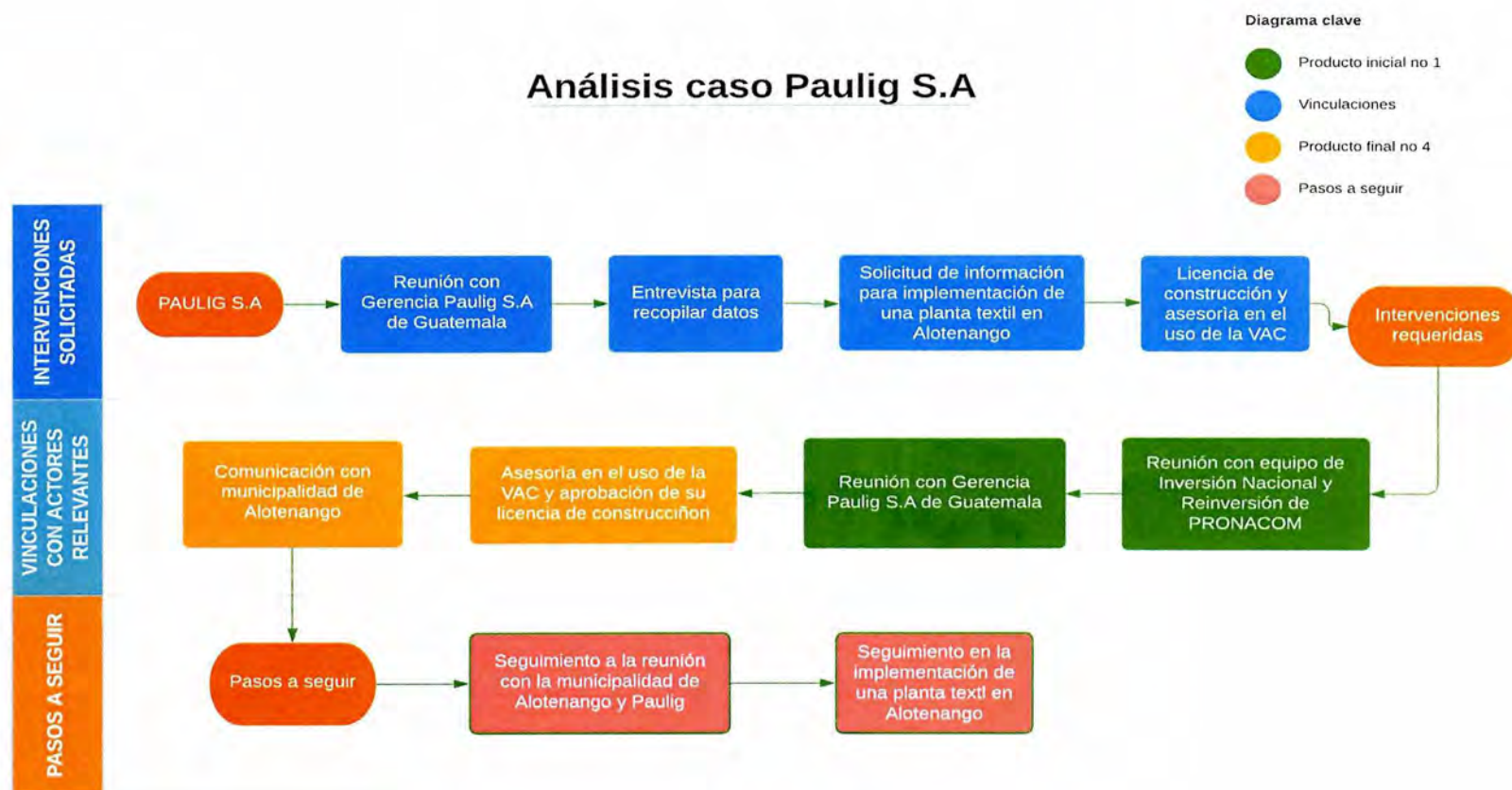
4.13 PAULIG S.A

4.13.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	Paulig S.A
Actividad económica	Fabricación de textiles
Contacto	Krista Drechesel
Puesto	Gerente General de Paulig Guatemala
Correo electrónico	Kristina.drechsel@paulig.de
Sector al que pertenece	El sector textil en Guatemala es una de las principales industrias del país, con una larga tradición en la producción de tejidos y prendas de vestir. La industria textil de Guatemala se concentra principalmente en la ciudad capital. La industria textil en Guatemala abarca la producción de una amplia gama de productos, desde ropa y accesorios hasta textiles para el hogar y tapicería. Este sector ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, gracias a la exportación de productos textiles a los mercados internacionales. Las exportaciones de productos textiles representan una parte importante de la economía guatemalteca y se exportan principalmente a los Estados Unidos, Centroamérica y México.
Descripción de la empresa	Paulig 1750 es una empresa manufacturera de textiles. Fundada en 1750, la empresa ha estado en el negocio de la fabricación de telas durante más de 270 años. Se dedica a la producción de telas de alta calidad para una amplia gama de aplicaciones, desde ropa hasta cortinas y muebles. Utilizan materias primas de alta calidad y tecnología de vanguardia para producir telas que son duraderas, elegantes y resistentes al desgaste. Actualmente tienen plantas de producción en Marruecos y Hungría, y se encuentran en el proceso de construcción de una tercera planta en Guatemala.
Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	La organización se encuentra en la fase de planeación para abrir su nueva planta en Alotenango, Sacatepéquez, por lo que ha realizado distintas consultas sobre licencias ambientales, permisos y licencias de construcción. Entre las gestiones que han solicitado el apoyo, se encuentran la revisión de su licencia ambiental para verificar que cumpla con todos los requerimientos solicitados, la asesoría en el proceso de ingreso de documentos a través de la VAC, el

	apoyo con la búsqueda de valuadores certificados por la Municipalidad de Alotenango y la información estadística de los mercados de interés, contactos de clientes, eventos y capacitaciones que PRONACOM pueda brindarles.
Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Entrevista con Gerencia General. 2. Recopilación de datos. 3. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 4. Intervención requerida: Consulta y facilitación en su licencia de construcción. 5. Identificación de los actores estratégicos para el proceso de asesoría. 6. Reunión con asesores de PRONACOM especializados en el proceso de licencias de construcción a través de la VAC – Ventanilla Ágil de la Construcción. 7. Reunión de trabajo con Gerencia General para continuar el proceso de aprobación de su licencia de construcción a través de la VAC.
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	Es importante destacar que el apoyo que brinde PRONACOM a empresas como Paulig Guatemala es fundamental para su éxito en el mercado, ya que les permite tener un mejor acceso a información valiosa, así como también a recursos que les permitan cumplir con las regulaciones gubernamentales y optimizar sus procesos empresariales. Con ello, se espera que Paulig Guatemala pueda continuar su proceso de construcción de su planta de producción en el mercado guatemalteco y aportar al desarrollo de la economía del país.
Avances de la empresa	Se le brindó retroalimentación sobre los procesos para obtener sus registros, licencias ambientales y de construcción, así como la forma de trabajar el ingreso de las mismas a través de la Ventanilla Única de la Construcción.

4.13.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.13.3 Pasos a seguir

La organización está actualmente en la fase de evaluación de los costos y los requisitos necesarios para obtener la licencia de construcción. En este sentido, se ha establecido el compromiso de brindar respaldo continuo y seguimiento durante todo el proceso de edificación de su planta de textiles en Guatemala.

4.13.4 Conclusiones y recomendaciones

4.13.4.1 Conclusiones

Se brindó retroalimentación a la organización sobre los procesos para obtener registros, licencias ambientales y de construcción, así como la forma de trabajar el ingreso de estas a través de la Ventanilla Ágil de la Construcción.

Posteriormente, se llevó a cabo una segunda reunión virtual con Kristina Dreschend, Gerente General de la organización. Durante la reunión, se obtuvo retroalimentación sobre el proceso en el que se encuentra la organización y se discutieron los siguientes puntos:

- i. Se estableció que la organización enfrenta dificultades para obtener su licencia ambiental en el MARN, ya que esta se encuentra en la municipalidad de Antigua, en un estado de revisión con un tiempo de espera de 6 meses, según lo comentado a la organización. Por esta razón, se sugirió a la organización trasladar el expediente de la sede del MARN de Antigua a la VAC (Ventanilla Ágil de Construcción), con el objetivo de reducir los tiempos de aprobación. Como resultado, se acordó brindarle los requerimientos para desistir del expediente y gestionar su ingreso a través de la VAC.
- ii. El segundo punto discutido durante la reunión fue sobre los costos que la municipalidad de Alotenango está cobrando por las licencias de construcción, los cuales, según manifestó la organización, son de los más altos en Guatemala, llegando a un monto cercano al 7.5%.

4.13.4.2 Recomendaciones

- Se sugiere que la organización gestione su licencia de construcción utilizando la Ventanilla Ágil de la Construcción. Esto tiene el propósito de agilizar los procesos de aprobación, lo que resultaría en la posibilidad de iniciar la construcción de su planta de producción en un período de tiempo más breve.

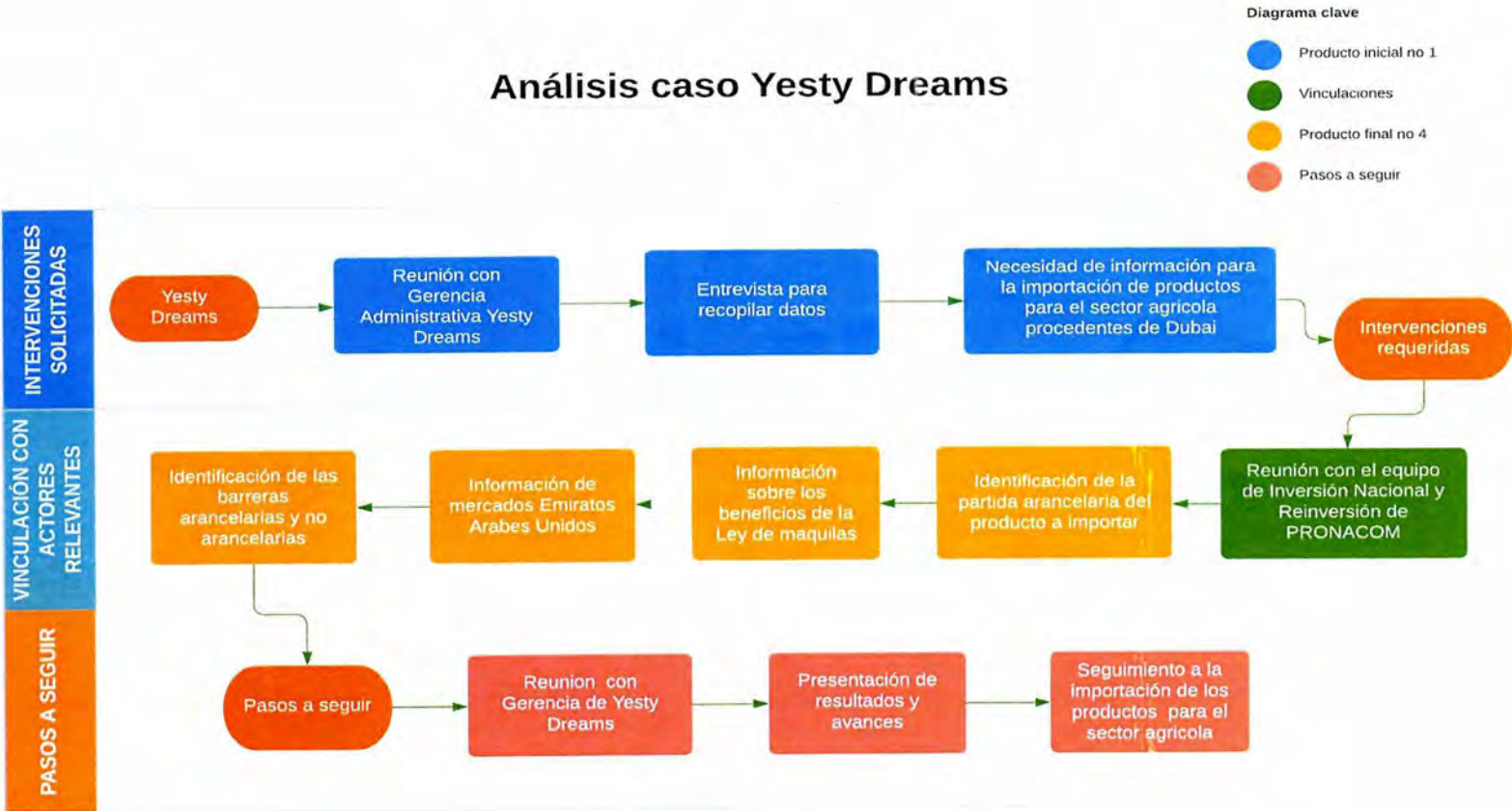
4.14 YESTY DREAMS

4.14.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	Yesty Dreams
Actividad económica	Comercio de insumos agrícolas
Contacto	Joanna Salinas
Puesto	Gerente General
Correo electrónico	joannasm8@gmail.com
Sector al que pertenece	En Guatemala, la agricultura es una parte fundamental de la economía y una fuente importante de empleo. Existen diversas empresas y proveedores que se dedican a la venta de insumos agrícolas, como semillas, fertilizantes, pesticidas, maquinaria agrícola y equipos de riego. Estos insumos son utilizados por los agricultores guatemaltecos para mejorar la productividad y la calidad de sus cultivos.
Descripción de la empresa	La empresa Yesty Dreams fue fundada en Guatemala en 2009. En sus inicios, se especializaba en la importación de equipos audiovisuales para empresas dedicadas a la producción de anuncios y largometrajes en el país. Sin embargo, debido a las restricciones impuestas por la pandemia, la organización comenzó a buscar un nuevo nicho de mercado y se adentró en la importación de productos de bioseguridad. Impulsada tanto por la búsqueda de nuevos mercados como por las solicitudes de sus clientes actuales, la organización decidió explorar el mercado de Dubái con el fin de importar de esa región productos para el sector agrícola.
Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	La organización se encuentra en una fase de planificación y ha solicitado el apoyo de PRONACOM para obtener orientación sobre los requisitos y procedimientos necesarios para importar la materia prima o las telas desde Emiratos Árabes Unidos a Guatemala. Además, desean conocer los requisitos y beneficios de aplicar a la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, establecida en el Decreto Número 29-89 del Congreso de la República de Guatemala.

Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Entrevista con Gerencia General. 2. Recopilación de datos. 3. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 4. Intervención requerida: Consulta sobre requisitos para importar tela para micro túneles y macro túneles de Emiratos Árabes Unidos, así como los requisitos y beneficios para aplicar a la ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, Decreto Número 29-89 del Congreso de la República de Guatemala. 5. Identificación de los actores estratégicos para el proceso de asesoría. 6. Determinación de la partida arancelaria de la tela a importar 7. Verificación de las barreras arancelarias y no arancelarias para importar el producto desde Emiratos Árabes Unidos a Guatemala 8. Se realizará una presentación con la gerencia de la organización.
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	En Dubái, la agricultura juega un papel diferente debido a las limitaciones geográficas y climáticas de la región, que cuenta con un clima desértico. Sin embargo, Dubái ha implementado estrategias innovadoras para garantizar la seguridad alimentaria y la autosuficiencia agrícola. Se han desarrollado tecnologías avanzadas, como la agricultura vertical, invernaderos de alta tecnología y materiales, que permiten el cultivo de productos frescos en condiciones controladas.
Avances de la empresa	Se recopiló la información sobre la importación del producto al mercado guatemalteco y se le envió a la gerencia de la organización.

4.14.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.14.3 Pasos a seguir

La organización se encuentra en una etapa de planificación y análisis para la importación de bolsas para cultivo de productos agrícolas desde Emiratos Árabes Unidos hacia Guatemala. En este contexto, se llevó a cabo una reunión con la gerencia de la entidad, en la cual se proporcionaron los requisitos tanto arancelarios como no arancelarios necesarios para la importación del producto. La organización se encuentra evaluando esta información para realizar los procesos de importación.

4.14.4 Conclusiones y recomendaciones

4.14.4.1 Conclusiones

Se identificaron los requisitos arancelarios y no arancelarios para las bolsas de cultivo proveniente de Emiratos Árabes Unidos, siendo estos:

Tabla no 1 – Barreras arancelarias para la importación de bolsas de cultivo desde Emiratos Árabes Unidos a Guatemala¹

Aplicación	Descripción
Derechos Arancelarios	Partida arancelaria 5603110000 – Tela sin tejer, incl. impregnada, recubierta, revestida o estratificada, n.c.o.p., de filamentos sintéticos o artificiales, de peso $\leq 25 \text{ g/m}^2$ Exportado de Emiratos Árabes Unidos a Guatemala Año arancelario: 2023 (SA Rev.2022).
Régimen Arancelario	Derechos NMF (aplicados)
Arancel aplicado	0 %
Remedios comerciales	Guatemala no aplica ningún derecho de antidumping, compensatorios o medidas de salvaguardia al producto.

4.14.4.2 Recomendaciones

Es aconsejable que la organización lleve a cabo un análisis exhaustivo de los aspectos logísticos relacionados con la importación del producto desde Emiratos Árabes Unidos. Este análisis debe considerar diversos elementos fundamentales, entre ellos: opciones de transporte y rutas, requerimientos de documentación aduanera, estrategias de almacenamiento y distribución, definición de plazos y tiempos, estimación precisa de costos logísticos, y el establecimiento de medidas contingentes y planes de acción.

¹ Fuente: ITC (Market Access Map) 2023

4.15 NATEXGT

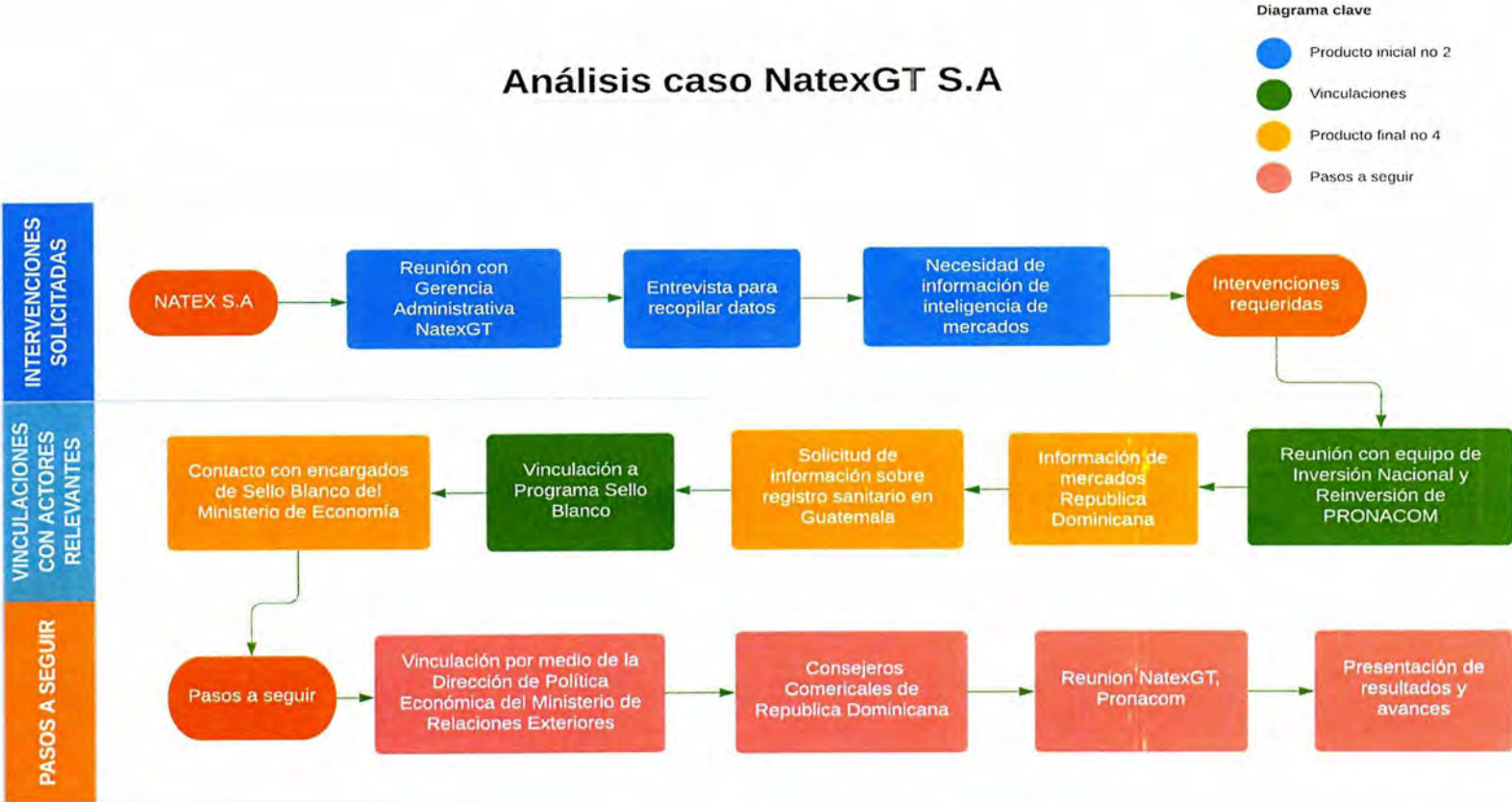
4.15.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	NatexGt S. A
Actividad económica	Producción y exportación de aceites a base de cardamomo.
Contacto	Jorge Estrada
Puesto	Gerente General
Correo electrónico	jestrada@natexgt.com
Sector al que pertenece	El sector económico de la producción de aceites a base de cardamomo en Guatemala es una parte importante de la industria agrícola y contribuye significativamente a la economía del país. Guatemala es uno de los principales productores y exportadores de cardamomo a nivel mundial, y gran parte de su producción se destina a la extracción de aceites esenciales. La producción de cardamomo se concentra en varias regiones de Guatemala, especialmente en las tierras altas y áreas montañosas del país. El cardamomo es una especia altamente valorada debido a su aroma y propiedades medicinales, el aceite extraído de sus semillas tiene una amplia gama de usos en la industria alimentaria, farmacéutica y cosmética.
Descripción de la empresa	NatexGt es una empresa guatemalteca especializada en la producción de aceites esenciales a base de cardamomo. Fundada en el año 2021, actualmente se encuentra en la primera fase de su proyecto (Fase de pruebas de producto). Dentro de su canal de ventas se encuentra priorizado el mercado de exportación hacia los Estados Unidos, en donde van a vender el producto en distintas presentaciones para la industria farmacéutica y de cosméticos. Han realizado una inversión en un laboratorio para la realización de pruebas de los productos que serán exportados al mercado de Estados Unidos de América. Este les permite realizar rigurosas pruebas de calidad para garantizar que los aceites esenciales cumplan con los estándares requeridos en los mercados a los que desean dirigirse.

Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	Se realizó una visita de campo y se llevaron a cabo entrevistas con la gerencia de la organización con el objetivo principal de comprender la situación actual de la empresa y determinar las áreas en las que se les podría brindar apoyo según sus necesidades. Se solicitó información sobre las barreras arancelarias y no arancelarias para las exportaciones de aceites esenciales a República Dominicana. También se requirieron detalles sobre los permisos de importación necesarios para el equipo de laboratorio de su nueva planta de producción. Además, se expresó el interés de establecer un contacto con el consejero comercial para identificar clientes potenciales en la República Dominicana.
Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Visita a las instalaciones de la empresa. 2. Visita al laboratorio de la organización. 3. Entrevista con Gerencia General. 4. Recopilación de datos. 5. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 6. Intervención requerida: La organización solicitó información sobre los requisitos arancelarios y no arancelarios para ingresar al mercado de República Dominicana, así como una vinculación al programa de Sello Blanco y el consejero comercial de República Dominicana del Ministerio de Relaciones Exteriores de Guatemala. 7. Identificación de los actores estratégicos para el proceso de asesoría. 8. Determinación de la partida arancelaria de los aceites esenciales 9. Verificación de las barreras arancelarias y no arancelarias para exportar el producto desde Guatemala a República Dominicana. 10. Consulta con encargada del programa de Sello Blanco en Ministerio de Economía.

	11. Reunión con asesores de PRONACOM especializados en los registros sanitarios para la venta de aceites esenciales en Centro América. 12. Se realizará una presentación con la gerencia de la organización.
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	NatexGt ha establecido colaboraciones con productores rurales de cardamomo de Alta Verapaz para adquirir la materia prima. La elección estratégica de colaborar con productores locales no solo garantiza un suministro constante de materia prima de alta calidad, sino que también contribuye al desarrollo económico de las comunidades rurales guatemaltecas.
Avances de la empresa	Se recopiló la información sobre los requisitos para exportación de aceites esenciales de Guatemala a Republica Dominicana. Se estableció una vinculación al programa Sello Blanco del Ministerio de Economía a través de Christa María Samayoa, responsable del programa en el Viceministerio de Desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

4.15.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.15.3 Pasos a seguir

La organización se encuentra en la fase de pruebas de producto para la implementación de su planta de producción. Se llevará a cabo una visita a la organización para brindarle seguimiento a los requerimientos actuales de la misma. Dentro de los próximos pasos se realizará una vinculación con los consejeros comerciales de Republica Dominicana

4.15.4 Conclusiones y recomendaciones

4.15.4.1 Conclusiones

- Se envió información sobre los requisitos de importación para el mercado de Republica Dominicana, así como los requisitos para obtener un registro sanitaria en Guatemala para sus productos. Dentro de los requisitos para ingresar al mercado de República Dominicana, para los aceites esenciales se identificaron:
 - Capítulo 33: ACEITES ESENCIALES Y RESINOIDES; PREPARACIONES DE PERFUMERÍA, DE TOCADOR O DE COSMÉTICA
 - 3301: Aceites esenciales (desterpenados o no), incluidos los "concretos" o "absolutos"; resinoides; oleorresinas de extracción; disoluciones concentradas de aceites esenciales en grasas, aceites fijos, ceras o materias análogas, obtenidas por enflorado o maceración; subproductos terpenicos residuales de la desterpenacion de los aceites esenciales; destilados acuosos aromáticos y disoluciones acuosas de aceites esenciales
 - 3301.29.9000 – Los Demás.

Tabla no 2 – Barreras arancelarias para la importación de aceites esenciales al mercado de República Dominicana²

Aplicación	Descripción
Derechos Arancelarios	Por producto 33012990 - "Aceites esenciales, destilados o no, incluidos los "concretos" o "absolutos"" (exc. de agrios "cítricos", de geranio, de jazmín, de lavanda ""espliego"", de lavandín, de mintas y de espicanardo ""vetiver""): Los demás" Exportado desde Guatemala a República Dominicana
Régimen Arancelario	Derechos NMF (aplicados)
Arancel aplicado	0 %
Remedios comerciales	República Dominicana no aplica ningún derecho de antidumping, compensatorios o medidas de salvaguardia al producto.
Requisitos reglamentarios	Por producto 33012990 - "Aceites esenciales, destilados o no, incluidos los "concretos" o "absolutos"" (exc. de agrios "cítricos", de geranio, de jazmín, de lavanda ""espliego"", de lavandín, de mintas y de espicanardo ""vetiver""): Los demás" Revisión del SA: HS Rev.2017 Clasificación de MNA: NTM rev. 2019 Año de la MNA: 2022

4.15.4.2 Recomendaciones

- Se recomendó a la organización unirse al programa "Sello Blanco" del Ministerio de Economía, lo que le permitiría aprovechar los eventos y beneficios dirigidos a empresas con productos de manufactura guatemalteca. Por lo que se estableció un contacto con Christa María Samayoa, responsable del Programa de Sello Blanco en el Viceministerio de Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

² Fuente: ITC (Market Access Map) 2023

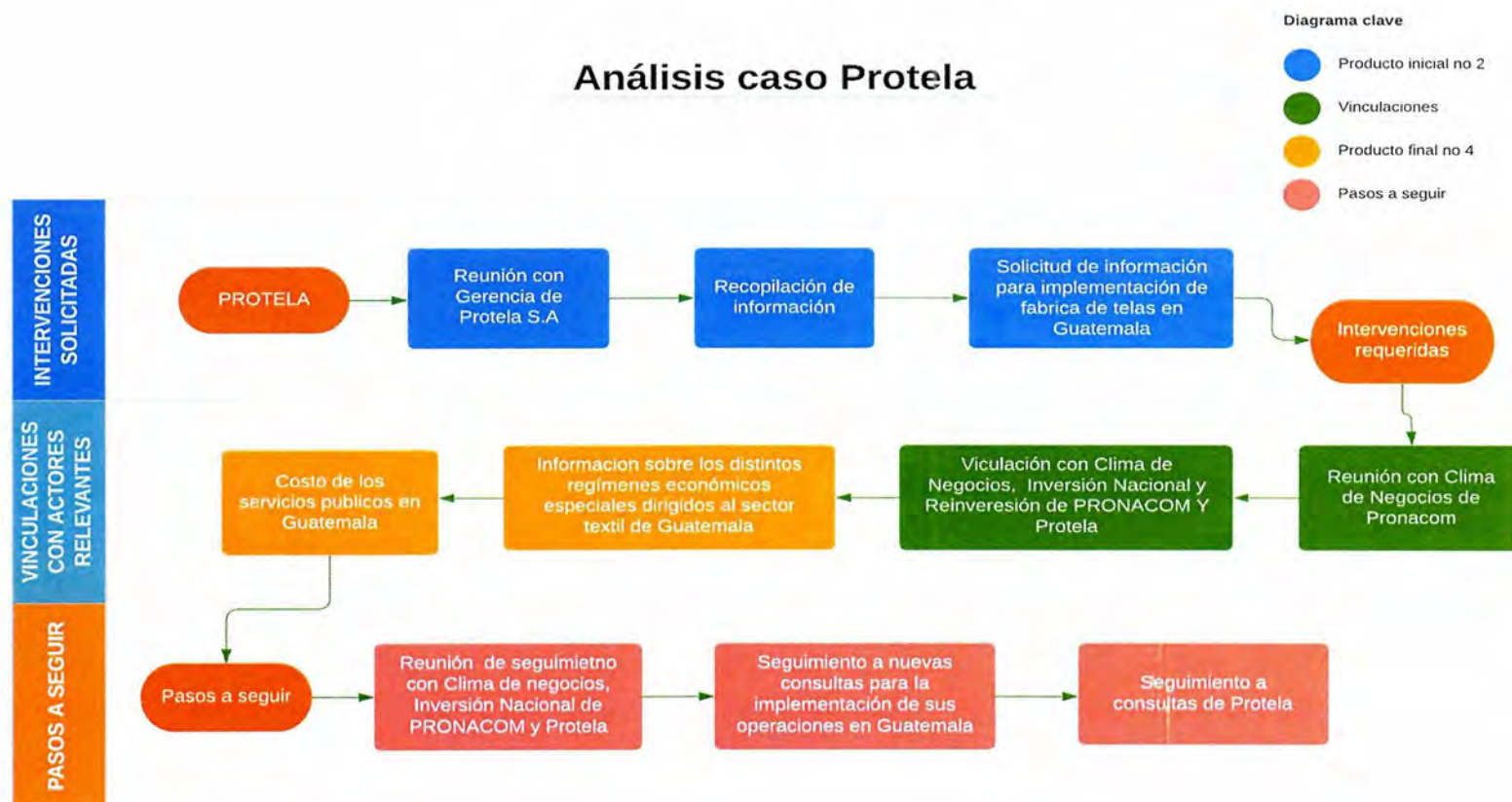
4.16 Protela S.A

4.16.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	Protela S. A
Actividad económica	Fabricación de telas
Contacto	Luz Bibiana Hincapié Ríos
Puesto	Directora financiera
Correo electrónico	mercadeo@protela.com
Sector al que pertenece	El sub sector de telas en Guatemala es un componente importante de la industria textil del país. Guatemala cuenta con una larga tradición en la producción de textiles, este desempeña un papel fundamental en la cadena de suministro de la industria de la confección. Se producen una amplia variedad de telas, desde algodón y lino hasta fibras sintéticas y mezclas de diferentes materiales. La calidad de las telas guatemaltecas es reconocida tanto a nivel nacional como internacional.
Descripción de la empresa	Protela es una empresa colombiana especializada en la fabricación y comercialización de productos textiles. Con más de 30 años de experiencia en el mercado, se ha consolidado como líder en la industria textil en Colombia. La empresa ofrece una amplia variedad de productos, que abarcan telas de diversos tipos, como algodón, poliéster y mezclas, así como productos terminados como ropa de cama, toallas, prendas de vestir, prendas deportivas y artículos de decoración para el hogar.
Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	La empresa desea expandir sus operaciones en Guatemala, por lo que solicitaron información para conocer los diferentes regímenes fiscales en Guatemala y evaluar cual le brinda más beneficios a la hora de iniciar sus operaciones comerciales en el país. Además, expresaron la necesidad de obtener información sobre los costos de los servicios públicos, como la energía eléctrica y el agua.
Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Entrevista con directora Financiera de Protela 2. Recopilación de datos. 3. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia.

	4. Identificación de los actores estratégicos para el proceso de asesoría. 5. Intervención requerida: Información sobre los distintos regímenes e incentivos especiales dirigidos al sector textil de Guatemala, así como los costos de los servicios públicos en la región. 6. Consulta con el equipo de asesores de PRONACOM para recomendaciones y pasos a seguir 7. Se organizó una reunión con la coordinadora de Clima de Negocios de PRONACOM y la directora Financiera de Protela. 8. Seguimiento a solicitud de información de Protela para implementar su planta de producción en Guatemala.
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	La industria textil en Guatemala ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado por la demanda interna y las exportaciones. El país cuenta con acuerdos comerciales favorables con Estados Unidos y otros países, lo que ha permitido un mayor acceso a los mercados internacionales.
Avances de la empresa	La organización estableció la necesidad de conocer los diferentes regímenes fiscales en Guatemala y evaluar cual le brinda más beneficios a la hora de iniciar sus operaciones comerciales en el país. Además, expresaron la necesidad de obtener información sobre los costos de los servicios públicos, como la energía eléctrica y el agua. Con el fin de satisfacer estas necesidades, se estableció una vinculación con el equipo de Clima de Negocios de PRONACOM para coordinar una reunión con la coordinadora del equipo. Durante este encuentro, se presentaron a la dirección financiera de Protela los diversos regímenes fiscales disponibles, se proporcionaron detalles sobre los costos de los servicios públicos y se aclararon dudas relacionadas con la inversión de su planta en Guatemala.

4.16.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.16.3 Pasos a seguir

Se realizó una vinculación con Clima de Negocios, para presentarles los regímenes económicos especiales y sus beneficios, también se les envió información sobre los costos energéticos en Guatemala. Se contactará a la organización para darle seguimiento a los nuevos requerimientos

4.16.4 Conclusiones y recomendaciones

4.16.4.1 Conclusiones

- Con el objetivo de abordar las necesidades de información de la organización, se coordinó una reunión con la coordinadora del equipo de Clima de negocios. Durante esta reunión, se expusieron a la dirección financiera de Protela, los distintos regímenes fiscales disponibles, adicionalmente se proporcionaron detalles sobre los costos de los servicios públicos y se resolvieron las dudas relacionadas con la inversión en su nueva planta en Guatemala.
- En el sector textil de Guatemala, existen algunos beneficios tributarios que buscan promover y fortalecer esta industria. A continuación, se mencionan algunos de ellos:
 - Régimen de Zonas Francas: Las empresas textiles pueden operar bajo este régimen, que les permite importar materia prima y equipos sin pagar aranceles, impuestos sobre la renta ni impuestos al valor agregado (IVA). Además, los productos terminados exportados desde las zonas francas también están exentos de impuestos.
 - Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila: Esta ley proporciona incentivos fiscales a las empresas textiles que se dedican a la exportación y a la producción bajo el régimen de maquila.
 - La Zona de Desarrollo Económico Especial Pública (ZDEEP) en Guatemala es un régimen especial creado para promover la inversión y el desarrollo económico en áreas específicas del país. Este régimen ofrece beneficios fiscales a las empresas que operan dentro de estas zonas, como la exención de impuestos sobre la renta y a la importación, así como tratamientos preferenciales en el IVA.

- Información sobre los costos de los servicios públicos en Guatemala
 - **Precio de la energía (\$/KW):** Guatemala cuenta con una de las tarifas más competitivas de energía eléctrica en la región centroamericana con un estimado de US\$ 0.19 por KW.
 - **Precio del agua (\$/m3):** Las tarifas del agua según el Acuerdo COM-036-03 (Modificaciones de las tarifas del Servicio Público de Agua Potable y Alcantarillado) son las siguientes:
 - ✓ 0-20 m3 Q2.24
 - ✓ 21-40 m3 Q3.60
 - ✓ 41-60 m3 Q4.48
 - ✓ 61-120 m3 Q8.96
 - ✓ Más de 121 m3 Q11.20

4.16.4.2 Recomendaciones

- Se sugiere que la organización elabore un plan integral para iniciar la operación de una planta de producción textil. Este plan debe considerar diversos aspectos clave, tales como la selección de una ubicación estratégica que tome en cuenta la proximidad a proveedores, la accesibilidad a mercados y la disponibilidad de recursos y materias primas. Asimismo, es necesario llevar a cabo una revisión exhaustiva de los aspectos legales y regulatorios que rigen la operación, incluyendo la obtención de permisos ambientales, licencias de construcción y otros requisitos establecidos por la legislación guatemalteca.

4.17 DEVINTECH S.A

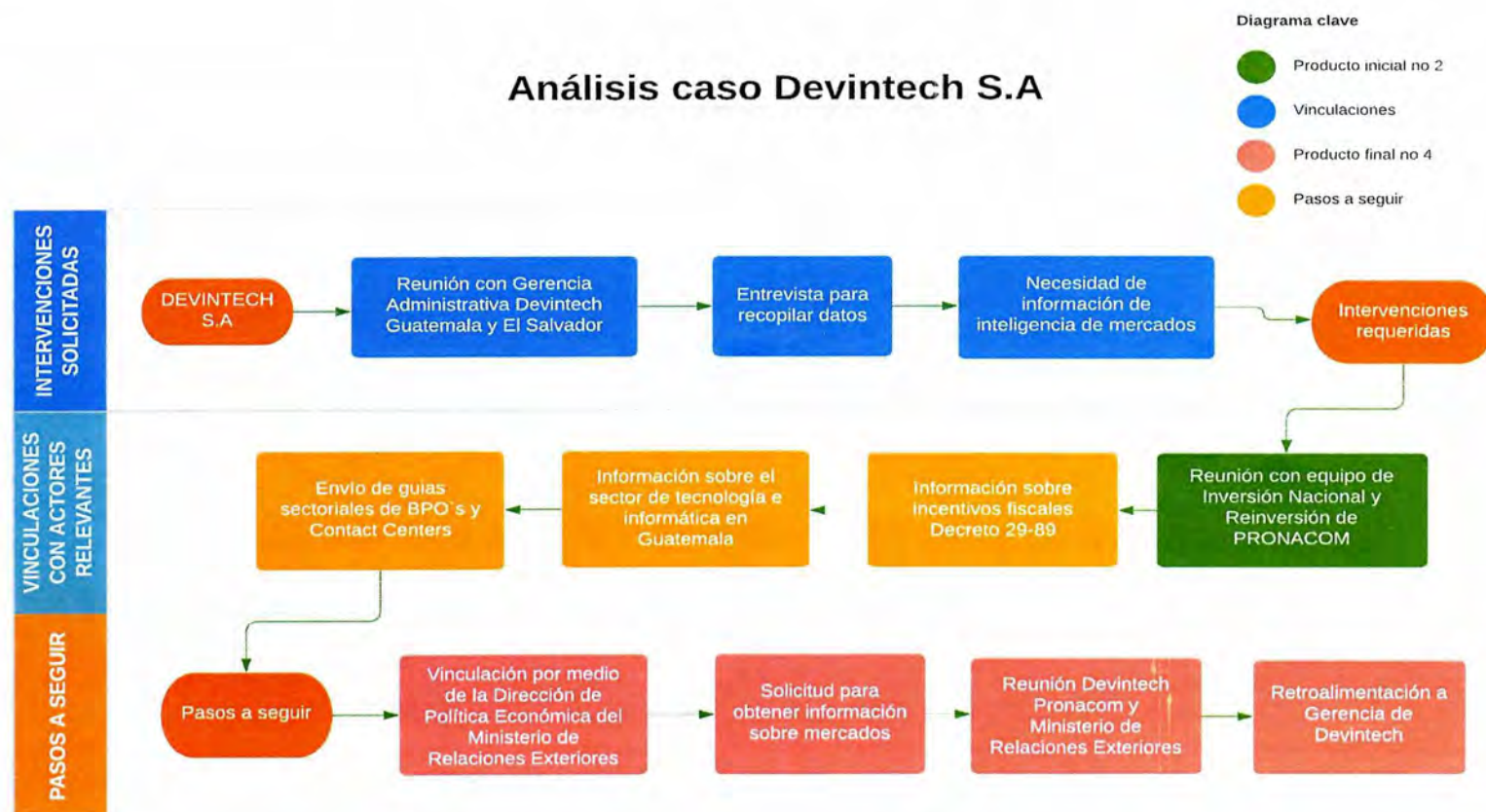
4.17.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	Devintech S. A
Actividad económica	Servicios de informática y creación de software
Contacto	Rodrigo Asturias
Puesto	CEO
Correo electrónico	alex.macolas@devintechnologies.com
Sector al que pertenece	El sector de informática y software en Guatemala ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. Este sector se enfoca en el desarrollo y la implementación de soluciones tecnológicas, software y servicios relacionados para empresas y organizaciones de diversos sectores. En Guatemala, existen numerosas empresas de informática que ofrecen una amplia gama de servicios, incluyendo desarrollo de software a medida, aplicaciones móviles, soluciones empresariales, servicios en la nube, seguridad informática, consultoría tecnológica, entre otros.
Descripción de la empresa	DEVINTECH fue fundada en 2015 como respuesta a la necesidad de LOCALIZA EL SALVADOR, su empresa hermana, de establecer un departamento dedicado a la innovación, desarrollo y mantenimiento de la plataforma CXPS (plataforma de gestión de flotas). El objetivo era fortalecer su liderazgo en el sector. A medida que lograron desarrollar sus propias herramientas logísticas con la colaboración de sus clientes, surgieron mejoras y oportunidades para crear productos de software destinados a clientes de otros sectores, lo que dio origen a DEVINTECH como una casa de software.
Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	Dentro de los requerimientos de la organización esta busco los servicios de asesoramiento de PRONACOM, para evaluar el beneficio de aplicar a la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, Decreto Numero 29-89 del congreso de la República de Guatemala, así como los requisitos necesarios para aplicar al régimen tributario a través de esta ley. También se solicitó información de inteligencia de

	mercados y vinculación con los consejeros comerciales que tengan a cargo los mercados de Costa Rica, Honduras y República Dominicana.
Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Entrevista con Gerencia General. 2. Recopilación de datos. 3. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 4. Intervención requerida: Consulta sobre requisitos para aplicar a los beneficios fiscales del decreto 29-89 ley de fomento y desarrollo de la actividad exportadora y de maquila. 5. Identificación de los actores estratégicos para el proceso de asesoría. 6. Consulta con el equipo de asesores de PRONACON para los requisitos de la ley 29-89 de maquilas. 7. Reunión con asesores de PRONACOM para obtener los requisitos legales y beneficios de estar en el decreto 29-89 8. Información sobre el sector de tecnología e informática en Guatemala 9. La organización solicito información para ingresar al mercado de República Dominicana, Honduras y Costa Rica, así como una vinculación consejeros comerciales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Guatemala para esas regiones. 10. Vinculación con los consejeros comerciales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Guatemala. 11. Reunión de trabajo con Gerencia General para informar sobre los requisitos y beneficios de la ley, así como los contactos con el programa de consejeros comerciales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Guatemala.
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	La empresa se especializa en el desarrollo de software a medida, diseño y desarrollo de páginas web, consultoría tecnológica, implementación de sistemas, servicios de soporte y mantenimiento, entre otros. Su equipo de trabajo cuenta con profesionales altamente capacitados y experimentados. Se ha destacado por su enfoque centrado en el cliente, brindando un servicio integral desde la conceptualización hasta la

	implementación y el soporte continuo. Su compromiso con la calidad, la innovación y la excelencia en el servicio les ha permitido establecer relaciones sólidas y duraderas con sus clientes
Avances de la empresa	Se envió información sobre el sector de informática, así como los requisitos Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, Decreto Numero 29-89. Por último, se envió Información sobre el sector de tecnología e informática en Guatemala, a través de las guías sectoriales de BPO's y Contact Center realizadas por PRONACOM.

4.17.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.17.3 Pasos a seguir

Se ha proporcionado información pertinente sobre el sector de tecnología e informática en Guatemala mediante las guías sectoriales de BPO's y Contact Center elaboradas por PRONACOM. Con el propósito de dar continuidad a las necesidades actuales de la organización, se tiene previsto establecer un vínculo con el consejero comercial de la República Dominicana.

4.17.4 Conclusiones y recomendaciones

4.17.4.1 Conclusiones

La Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila tiene como objetivo promover, incentivar y desarrollar las actividades realizadas por personas domiciliadas en el país, que operen dentro de los regímenes aduaneros establecidos por dicha ley en el territorio aduanero nacional.

Esta legislación ofrece beneficios tributarios a las empresas que se dedican a brindar servicios relacionados con tecnologías de la información y comunicación, como los centros de llamadas o centros de contacto, desarrollo de software y desarrollo de contenido digital. Estos beneficios aplican siempre y cuando los servicios sean prestados a personas no residentes en el territorio nacional.

Incentivos aplicables a los sectores de servicios informáticos

- **Suspensión temporal** (hasta por un plazo de hasta 1 año) del pago de derecho arancelarios e impuestos a la importación, con inclusión del Impuesto al Valor Agregado -IVA- sobre materias primas, productos semielaborados, productos intermedios, envases, empaques y etiquetas.
- **Suspensión temporal** (hasta por un plazo de 1 año) del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación con inclusión del Impuesto al Valor Agregado -IVA- sobre muestrarios, muestras de ingeniería, instructivos, patrones, modelos necesarios para el proceso de producción o fines de investigación o demostrativos.
- **Exoneración total de los derechos arancelarios e impuestos a la importación** con inclusión del Impuesto al Valor agregado -IVA- a la importación de maquinaria, equipo, parte o componente necesarios para el proceso productivo
- **Exoneración total del Impuesto sobre la renta -ISR-** por un período de 10 años.

- **Exoneración total de impuestos, derechos arancelarios** y demás cargos aplicables a la importación y al consumo de fuel oil, gas butano, propano o bunker estrictamente necesarios para la generación de energía.
- **No está afecta al impuesto al Valor Agregado**, la adquisición de insumos de producción local para ser incorporados en el producto final y servicios que sean utilizados exclusivamente en su actividad.
- **Otros beneficios:** Los usuarios que se califiquen bajo el decreto 29-89 no están circunscritos a una ubicación específica, es decir pueden ubicarse en cualquier parte del país.

4.17.4.2 Recomendaciones

- El sector informático en Guatemala está experimentando una etapa de crecimiento y expansión significativa. Por lo que se recomienda que la organización establezca una estrategia de mercado con el propósito de destacar sus servicios a nivel regional. Esta estrategia debe de abarcar una serie de elementos interconectados que incluyan:
 - Segmentación del mercado para determinar los segmentos mas atractivos y viables de la organización.
 - Posicionamiento, estableciendo como la empresa debe de ser percibida por los consumidores en relaciona a sus competidores.
 - Selección del mercado objetivo, identificar uno o varios segmentos de mercado a los que la empresa destinara sus servicios.
 - Investigación de mercados, realizar estudios y análisis para comprender las necesidades y comportamientos de los clientes potenciales.
 - Estrategias de promoción y marketing digital, para identificar como la empresa comunicara y promocionara sus servicios hacia el mercado objetivo.

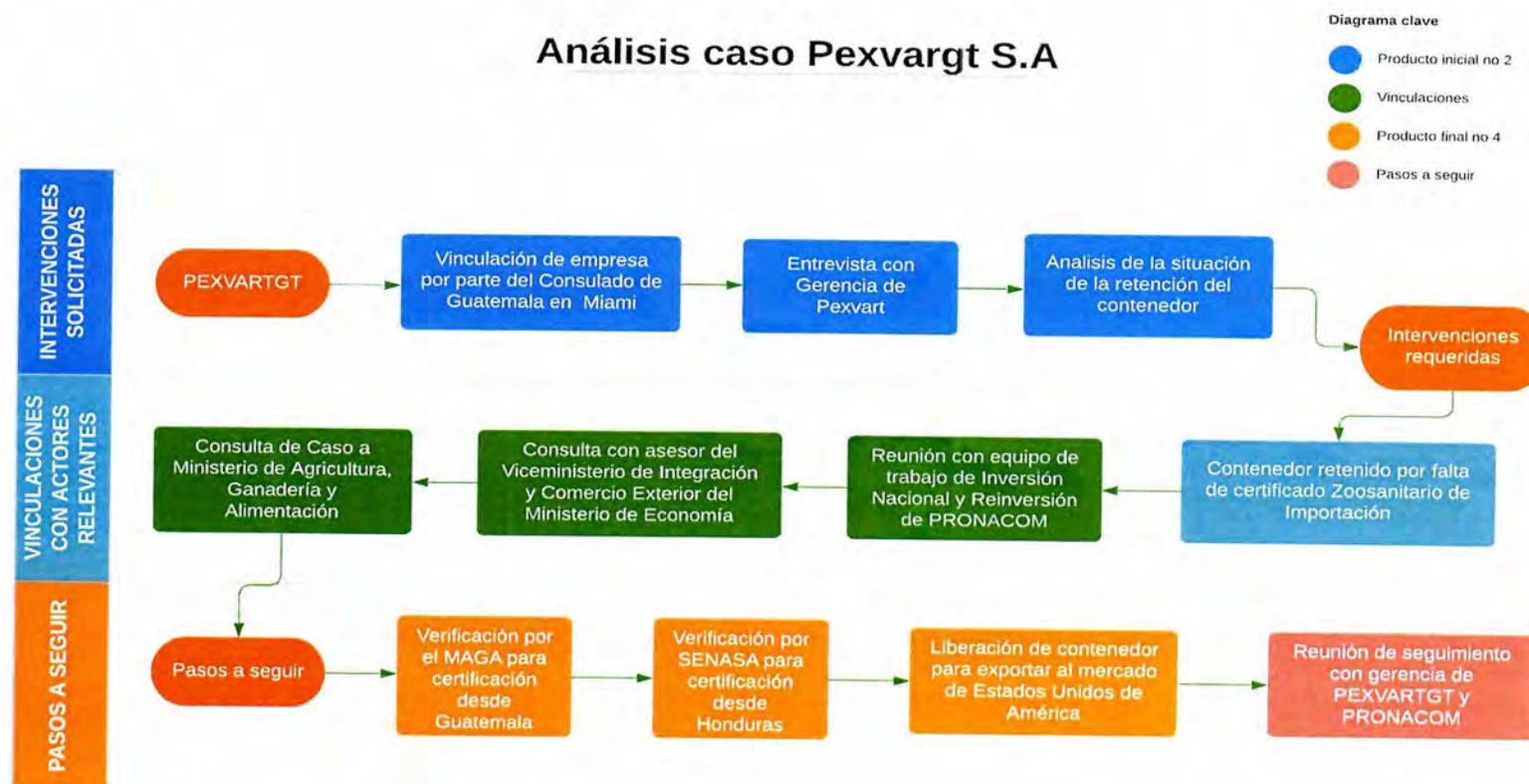
4.18 PEXVARGT S.A

4.18.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	PEXVARGT S.A / Sabores Internacionales LLC
Actividad económica	Comercio
Contacto	Raúl Sarti
Puesto	Gerente General
Correo electrónico	raulsarti@hotmail.com
Sector al que pertenece	El sector de exportación de bebidas y alimentos procesados en Guatemala desempeña un papel significativo en la economía del país. Guatemala cuenta con una variedad de empresas dedicadas a la transformación y procesamiento de productos agrícolas, lo que permite la exportación de alimentos y bebidas procesados de alta calidad a mercados internacionales. En términos de bebidas procesadas se exporta una amplia gama de productos, como jugos de frutas, néctares, concentrados, bebidas carbonatadas y bebidas energéticas. Estos productos suelen ser elaborados a partir de frutas tropicales cultivadas en el país, como piñas, mangos, marañones y naranjas. Además, Guatemala también es conocida por su producción de café soluble y té procesado, que son exportados a diversos países.
Descripción de la empresa	PexvartGT S.A es una empresa guatemalteca especializada en la exportación de una amplia gama de productos alimentarios y bebidas procesadas, los cuales son enviados a diversos distribuidores en países como Estados Unidos. Su modelo de negocio se basa en la adquisición de diversos productos provenientes de países centroamericanos para luego exportarlos al mercado estadounidense. PexvartGT S.A actúa como intermediario, brindando acceso a los productos nacionales en los mercados internacionales.
Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	La organización fue vinculada a PRONACOM a través de Natalia Samayoa consejera comercial del Consulado de Guatemala en Miami. Según la información proporcionada por la organización, actualmente están enfrentando problemas con la exportación de un contenedor.

	De acuerdo con los datos suministrados por la empresa, el contenedor se ha destinado a un único cliente y contiene 20 pallets con diversos productos, entre ellos bebidas lácteas y leche saborizada. Para exportar los productos que contienen leche, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación de Guatemala les ha requerido un certificado zoosanitario de importación, dado que el producto es originario de Honduras. La organización no poseen dicho documento, ya que fue adquirido en Guatemala sin este certificado, por lo que tienen detenido el envío del mismo. Por esta razón, han solicitado el apoyo de PRONACOM para explorar las opciones disponibles para obtener un certificado zoosanitario de importación.
Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Vinculación de empresa a PRONACOM a través de Natalia Samayoa consejera comercial del Consulado de Guatemala en Miami 2. Entrevista con Gerencia General. 3. Recopilación de datos. 4. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 5. Intervención requerida: Solicitud de información para obtención de registro zoosanitario de importación para los productos fabricados a base de leche. 6. Reunión con equipo técnico del área de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM 7. Consulta con el equipo de asesores de Ministerio de Economía sobre como obtener el certificado zoosanitario de importación. 8. Solicitud de vinculación con asesores del MAGA encargados de la emisión de certificados zoosanitarios de importación. 9. Recopilación de información sobre los requisitos para la obtención de registro zoosanitario. 10. Análisis de la información recopilada 11. Retroalimentación a gerencia de Pexvargt
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	El certificado zoosanitario de importación para lácteos en Guatemala es un documento emitido por el Ministerio de

4.18.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.18.3 Pasos a seguir

Los requisitos necesarios para la obtención del certificado zoosanitario fueron remitidos a la organización, y se proporcionó un seguimiento para asegurar el cumplimiento de dichos requisitos. La organización informó con éxito la resolución favorable para la obtención del certificado, lo cual permitió la exportación del contenedor. Como resultado de este logro, se acordó mantener una comunicación constante con el equipo de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM, con miras a continuar colaborando en futuras solicitudes.

4.18.4 Conclusiones y recomendaciones

4.18.4.1 Conclusiones

Establecer una conexión con el Viceministerio de Integración y Comercio Exterior del Ministerio de Economía y el equipo de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM, resultó ser un paso esencial en la resolución del caso, ya que esta colaboración proporcionó la información crucial necesaria para la obtención exitosa del certificado Zoosanitario de importación.

Para la exportación de los productos que contienen alguna cantidad de leche se necesita un certificado zoosanitario emitido por el MAGA. En la información solicitada por la encargada del MAGA detalló lo siguiente:

- ✓ Boleta de Pago al Servicio 1012 (Banrural)
- ✓ Formulario de Solicitud de Certificado Zoosanitario de Exportación
- ✓ Certificado Sanitario debidamente firmado, sellado y timbrado
- ✓ Copia de Factura Comercial
- ✓ Copia de Certificado de Libre Venta emitido por el Ministerio de Salud
- ✓ Timbre Médico Veterinario adicional de Q.50.00

4.18.4.2 Recomendaciones

Se recomienda que la organización lleve a cabo una investigación de las barreras arancelarias y no arancelarias que puedan afectar a los productos que tiene la intención de exportar. El propósito de esta investigación es identificar los posibles requisitos que podrían ser necesarios antes de proceder con la exportación de dichos productos.

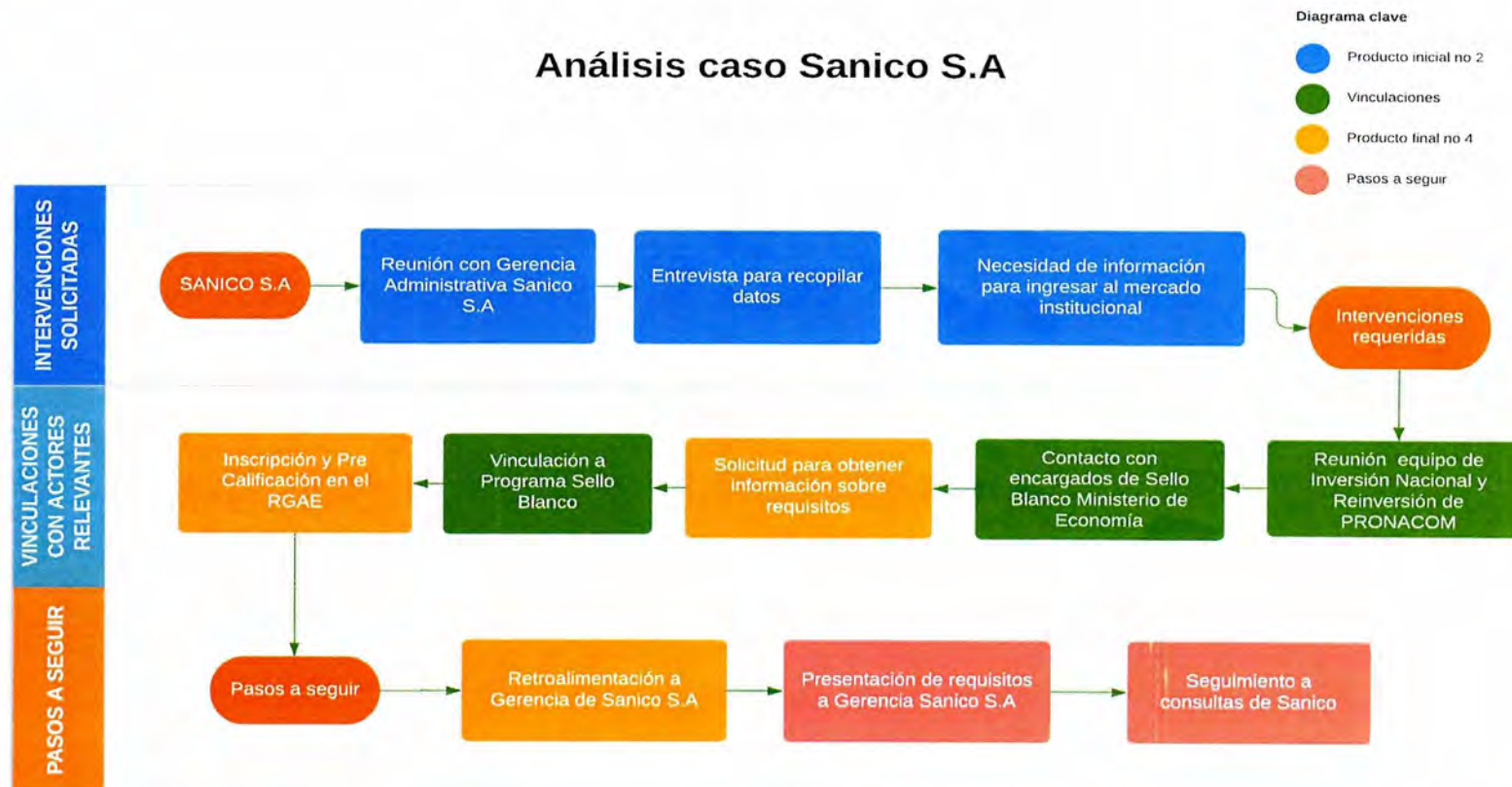
4.19 SANICO S.A

4.19.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	Sanico S. A
Actividad económica	Comercio
Contacto	Claudia Ramírez
Puesto	Gerente Comercial
Correo electrónico	ventas@sanicolatam.com
Sector al que pertenece	El sector de productos de limpieza industrial en Guatemala desempeña un papel crucial en la industria del país. Está compuesto por empresas que se dedican a la fabricación y distribución de una amplia variedad de productos químicos y equipos especializados para la limpieza y mantenimiento de instalaciones industriales. Estos productos de limpieza industrial están diseñados para satisfacer las necesidades específicas de diferentes sectores, como manufactura, construcción, hotelería, servicios de alimentación, hospitales, entre otros. Los productos abarcan desde detergentes y desinfectantes hasta solventes, desengrasantes, limpiadores de alta potencia, productos para tratamiento de pisos, entre otros.
Descripción de la empresa	Sanico S.A es una empresa guatemalteca dedicada a la comercialización y venta de productos de limpieza industrial. Actualmente, son los representantes de la marca Klaxenca en Guatemala y Centroamérica. La empresa se enfoca en el rubro de productos de higiene y limpieza. Se dedica a la fabricación y distribución de productos de limpieza, como detergentes, desinfectantes, jabones, suavizantes, entre otros. La empresa cuenta con una amplia gama de productos destinados tanto al uso doméstico como al uso industrial.
Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	Se llevó a cabo una reunión con la Gerencia de Sanico S.A con el objetivo de brindarles asesoramiento en distintos temas, dentro de los requerimientos se pudo determinar que la organización desea ingresar al mercado institucional, por lo que solicitó información para obtener los requisitos de ingreso

	y formar parte del programa de Sello Blanco organizado por el Ministerio de Economía.
Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Entrevista con Gerencia General. 2. Recopilación de datos. 3. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 4. Intervención requerida: Consulta sobre requisitos para ingresar al mercado institucional y formar parte del programa de Sello Blanco del Ministerio de Economía. 5. Se realizó una vinculación con los encargados del Sello Blanco del Ministerio de Economía. 6. Se enviaron los requisitos formar parte del programa de Sello Blanco 7. Se brindaron los requisitos para obtener la precalificación e inscripción del RGAE. 8. Se realizó una presentación con la gerencia de la organización.
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	Dentro de las lecciones aprendidas se pudo determinar que el sector de productos de limpieza industrial desempeña un papel crucial en la industrial de Guatemala, actualmente se están haciendo muchos esfuerzos para desarrollar productos bioquímicos, que permitan lograr una mayor responsabilidad ambiental en el país.
Avances de la empresa	Se realizó una vinculación con los encargados del Sello Blanco del Ministerio de Economía. Se enviaron los requisitos formar parte del programa de Sello Blanco. Por último se le envió a la organización los requisitos para obtener la precalificación e inscripción del RGAE.

4.19.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.19.3 Pasos a seguir

Se estableció una conexión con el programa de Sello Blanco del Ministerio de Economía, además de haber compartido con la organización los requisitos necesarios para su incorporación a dicho programa. Por último, se han recopilado los requisitos pertinentes para lograr la precalificación mediante el RGAE. Actualmente, la organización está en proceso de recopilación de los requisitos para su participación en el programa, y se mantendrá un seguimiento constante para atender posibles consultas y futuras necesidades de información que puedan surgir.

4.19.4 Conclusiones y recomendaciones

4.19.4.1 Conclusiones

El programa de Sello Blanco es una iniciativa del Gobierno de Guatemala con el fin de dar visibilidad a las MIPYMES guatemaltecas, que tienen productos de alto nivel y poderlos enlazar a mercados nacionales e internacionales. Así como, crear conciencia en el consumo de productos guatemaltecos y de esta manera contribuir a la dinamización económica.

Actualmente el Programa de Sello Blanco se encuentra conformado por 200 MIPYMES, representación en 19 departamentos de la república y el año pasado se participó en más de 10 eventos internacionales. Dentro de requisitos para formar parte del programa se encuentran:

- Carta de solicitud
- Ficha técnica de la empresa
- Catalogo o fotos de los productos
- Breve historia de la empresa (resaltar los aspectos sociales y ambientales)
- Fotografía de su patente de comercio.
- Si el producto es del sector de alimentos es necesario contar con la licencia sanitaria.

4.19.4.2 Recomendaciones

- Se recomienda que la organización se registre en los programas de capacitación ofrecidos por el Registro General de Adquisiciones del Estado (RGAE). Estos programas incluyen cursos virtuales que abarcan una amplia variedad de temas, incluidos información sobre como realizar las actualizaciones del RGAE anuales.

			municipalidad de Alotenango está cobrando por las licencias de construcción y se acordó llevar a cabo una reunión con los representantes de la municipalidad para obtener alguna reducción en el costo de la licencia de construcción.	
13	CICADEX	La organización solicitó información el clima empresarial en Guatemala, específicamente en el ámbito deportivo. Además, están interesados conocer detalles sobre los parques industriales disponibles en el país y las condiciones fiscales que ofrecen.	Se realizó una vinculación con el equipo de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM y se le brindó información sobre las ZDEEP Zona Libre de Industria y Comercio, sus beneficios, requisitos y ubicaciones.	Se contactará a la organización para darle seguimiento a los nuevos requerimientos.
14	Agronatural S.A	La organización ha solicitado el apoyo a PRONACOM, ya que se encuentra en una etapa de planificación para importar harina de trigo y arroz quebrado desde América del Sur. Desea conocer las barreras arancelarias y no arancelarias de estos productos.	Se realizó una reunión de trabajo con la organización, en donde se identificaron las partidas arancelarias del arroz partido y la harina de maíz, en donde se establecieron las barreras arancelarias y no arancelarias de dichos productos.	Se contactará a la organización para darle seguimiento a los nuevos requerimientos.
15	SHC	La organización ha solicitado una vinculación con la Cámara Guatemalteca de la Construcción, con el objetivo de lograr una mayor presencia dentro del sector de la construcción para las nuevas marcas que están ingresando al mercado guatemalteco.	Se realizó una vinculación con el área de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM y se envió la información de la empresa a los representantes de la Cámara de Construcción de Guatemala. Además, se otorgó la guía de: "Guatemala's Business Guide" a la gerencia.	Se contactará a la organización para darle seguimiento a los nuevos requerimientos.
16	Alimentos MYR	La organización consultó a PRONACOM sobre los requisitos para el régimen de pequeño contribuyente con respecto a los pagos del IVA, así como las liquidaciones necesarias luego de realizar sus procesos de exportación.	Se revisó la información de la LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO DECRETO NÚMERO 27-92 EL CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA, se determinaron las obligaciones fiscales de la organización y se le informó a la misma sobre los incumplimientos que estaban realizando.	Se informó a la organización sobre los requisitos de la ley de IVA, la organización manifestó que ha llevado a cabo sus cambios internos en los procesos contables, gracias a la información brindada, finalmente se acordó brindarle seguimiento a futuras necesidades de información que puedan solicitar.
17	FECCEG (Federación Comercializadora de	La gerencia de la organización solicitó el apoyo de PRONACOM, para llevar a cabo una verificación de	Se llevó a cabo una vinculación con el área de Clima de Negocios de PRONACOM, para conocer el estado	El expediente fue finalizado de forma satisfactoria, lo cual fue informado a la

	Café Especial de Guatemala)	su expediente de nombramiento de Asociación Civil a nombre de la Federación Comercializadora de Café Especial de Guatemala en el REPEJU	del expediente, número 51050623164719	organización. Se procederá a contactar a la organización para brindarle seguimiento a futuros requerimientos de la entidad.
18	Ficohsa	La organización se encuentra en la fase de planificación de la implementación de un nuevo Call Center, con un monto aproximado de inversión de 300.000 USD, por lo que han solicitado a PRONACOM información sobre la ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila.	Se realizó una vinculación con el equipo de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM, para brindarle los requisitos y beneficios para aplicar a la ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila. Por otro lado, se le envió a la organización información de mercado y la guía sectorial de BPO'S y Contact Centers de PRONACOM	Se contactará a la organización para darle seguimiento a los nuevos requerimientos. Pendiente vinculación con el equipo de StarKit, en relación a su navegador financiero
19	Grupo Terceto S. A	La organización ha solicitado establecer una vinculación con los representantes de la Cámara de Alimentos y Bebidas de Guatemala. Además, se ha pedido información sobre el acceso a los mercados de El Salvador y Honduras.	Se realizó una vinculación con el equipo de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM para establecer la comunicación con cámara de Alimentos y Bebidas y presentación a gerencia.	Se contactará a la organización para obtener el listado de productos que estarán ingresando al mercado salvadoreño y de honduras.
20	Tierra de Cardamomo S.A	La organización manifestó la necesidad de trazar una ruta para obtener los permisos sanitarios necesarios para sus productos, así como cumplir con los requisitos para convertirse en proveedora del estado y obtener la resolución de su RGAE.	Se recopilaron los requisitos del ministerio de salud para el registro de sus productos y para la obtención del RGAE.	Se contactará a la organización para darle seguimiento a los nuevos requerimientos.

VI. PRINCIPALES ACTORES VINCULADOS DURANTE EL PROCESO DE ASESORIA

No.	Entidad	Descripción	Enlace
1	Ministerio de Economía (MINECO)	Responsable de hacer cumplir el régimen jurídico de las actividades productivas no agropecuarias, del comercio interno y externo, del fomento a la competencia e inversión nacional y extranjera y de promoción a la competitividad del desarrollo industrial y comercial, logrando así el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.	https://www.mineco.gob.gt/
2	Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM)	Agencia de promoción de inversión en el país con profesionales para la asesoría en el proceso de inversión en diferentes industrias.	https://www.pronacom.org/
3	Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales	Institución rectora que regula la gestión ambiental y los recursos naturales. Emisión de licencias ambientales para operación de empresas.	https://www.marn.gob.gt/
4	Ministerio de Energía y Minas	Institución rectora del régimen normativo aplicable al fomento, producción, distribución y comercialización de la energía, hidrocarburos, y la explotación de los recursos mineros en Guatemala Comisión Nacional de Energía (Grande usuarios)	https://mem.gob.gt/
5	Ministerio de Trabajo y Previsión Social	Entidad encargada de ejecutar la política de la fuerza laboral del país. Las empresas del sector presentan documentos de cumplimiento laboral bajo el decreto 29-89.	https://www.mintrabajo.gob.gt/index.php/nosotros/ministro-de-trabajo-y-prevision-social
6	Superintendencia de	Entidad estatal descentralizada encargada de la recaudación tributaria del país. Empresas del sector presentan documentos	https://portal.sat.gob.gt

	Administración Tributaria (SAT)	de cumplimiento en temas de exoneración de ISR y el coeficiente de transformación.	
7	Asociación de Exportadores de Guatemala (AGEXPORT)	Institución privada sin fines de lucro con más de 30 años apoyando el crecimiento de las exportaciones guatemaltecas, mediando procesos e iniciativas diseñadas el beneficio de empresarios exportadores. Empresas del sector de vestuario y textiles a través de Seadex presentan solicitudes de cumplimiento para empresas bajo decreto 29-89.	https://www.export.com.gt https://seadexweb.export.com.gt/sdx/home

VII. BIBLIOGRAFIA

1. Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales de Guatemala - <https://www.marn.gob.gt/>
2. Ministerio de Energía y Minas de Guatemala - <https://mem.gob.gt/>
3. Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales de Guatemala – <https://conred.gob.gt/>
4. VAC - Ventanilla Ágil de la Construcción – <https://app.vac.com.gt/#/Login>
5. Superintendencia de Administración Tributaria de Guatemala – <https://portal.sat.gob.gt/portal/>
6. Ministerio de Economía – <https://www.mineco.gob.gt/>
7. Dirección de Política y Análisis Económico del Ministerio de Economía – <https://portal.mineco.gob.gt/dae-an%C3%A1lisis-econ%C3%B3mico-y-comercial>
8. TradeMap – <https://www.trademap.org/>
9. Ventanilla Única para las Exportaciones en Guatemala - <https://vupe.gt/>

4.20 JADE Y PLATA

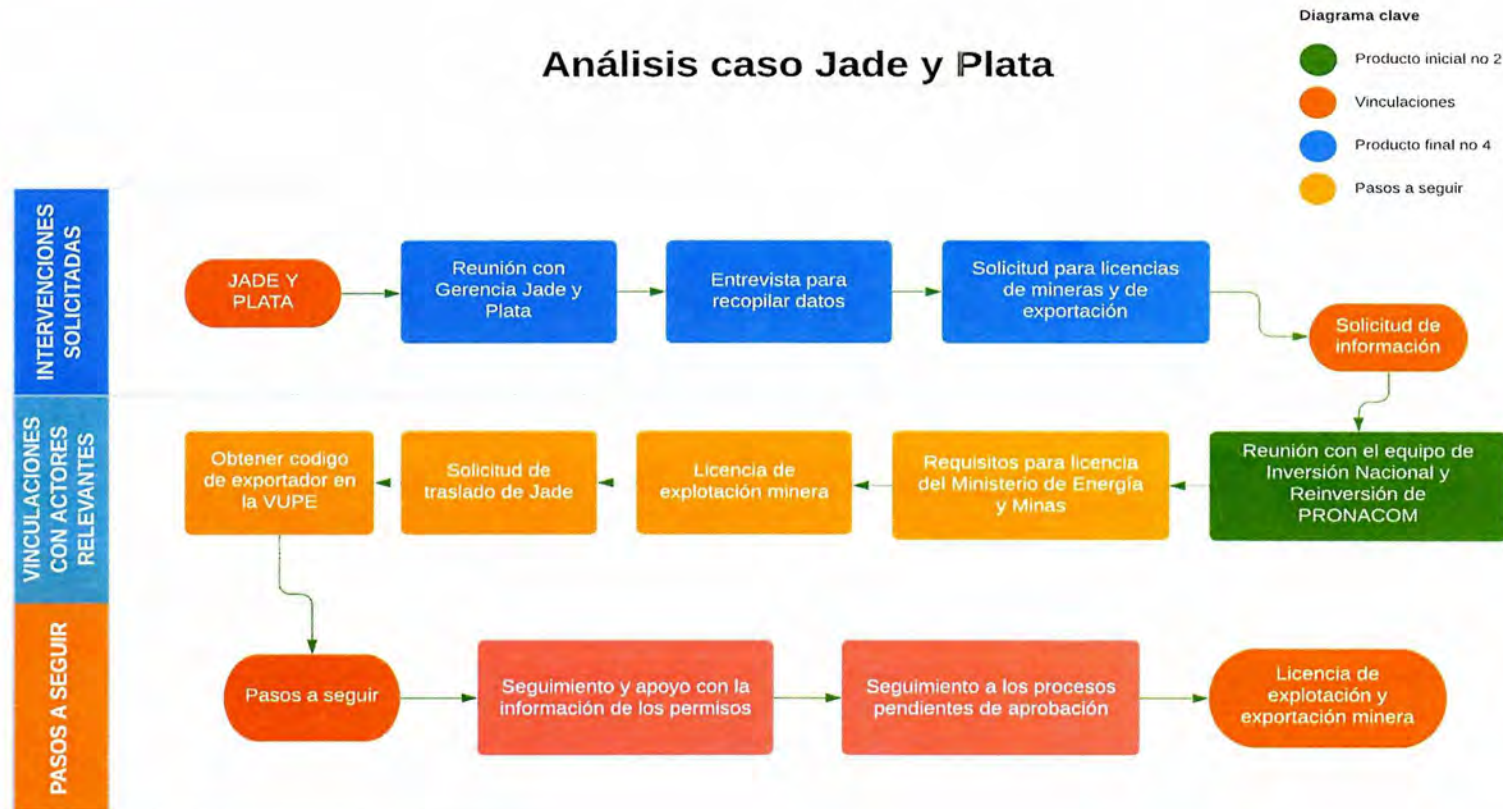
4.20.1 Descripción general del caso de la empresa asesorada

Nombre de la empresa	Jade y Plata
Actividad económica	Comercialización de joyas de jade
Contacto	Rubén Perez
Puesto	Gerente General
Correo electrónico	gildajadeyplata@gmail.com
Sector al que pertenece	El sector de joyas de jade artesanales en Guatemala es muy reconocido a nivel nacional e internacional. Guatemala es conocida por tener una rica tradición en el trabajo y la producción de joyas de jade, que se remonta a la época de las antiguas civilizaciones mayas. En Guatemala, hay diferentes comunidades y artesanos especializados en la talla y la creación de joyas de jade. Estos artesanos utilizan técnicas tradicionales transmitidas de generación en generación para crear piezas únicas y de alta calidad. El jade utilizado proviene de las minas locales en Guatemala.
Descripción de la empresa	La empresa Jade y Plata se especializa en la fabricación de joyas elaboradas con plata y jade. Fundada en 2015 por una familia de artesanos talladores de piedras preciosas, la empresa tiene su sede en la región de Jocotenango, Sacatepéquez. La organización adquiere las piedras de jade de mineros locales en la región de Teculután, Zacapa y Puerto Barrios.

Descripción general del caso de la empresa asesorada e intervención solicitada al inicio del producto	En el marco de la asesoría brindada, la organización forma parte del programa de Sello Blanco, la ha sido enlazada por el Ministerio de Economía con el equipo de Inversión y Reinversión Nacional de PRONACOM. La gerencia de la organización ha informado que ha recibido diversos pedidos de sus joyas por parte del mercado internacional. No obstante, enfrentan la limitación de no disponer de los permisos de exportación necesarios para concretar estas ventas en dicho mercado. Paralelamente, en el ámbito local, han experimentado dificultades para transportar el jade en bruto desde las minas locales donde se obtiene, ya que algunos mineros carecen de los permisos requeridos para el traslado de este producto. En vista de esta situación, la organización ha presentado una solicitud ante PRONACOM con el objetivo de trazar una ruta que les permita adquirir el jade con los debidos permisos de traslado dentro del territorio guatemalteco, y obtener la autorización correspondiente para exportar sus productos hacia el mercado internacional.
Descripción del proceso de intervención llevado a cabo	1. Entrevista con gerencia de Jade y Plata 2. Recopilación de datos. 3. Análisis de los datos obtenidos y de las solicitudes por parte de la gerencia. 4. Identificación de los actores estratégicos para el proceso de asesoría. 5. Intervención requerida: información sobre los requisitos para la explotación, traslado y exportación de Jade. 6. Consulta con el equipo de asesores de PRONACOM para recomendaciones y pasos a seguir 7. Consulta con el Ministerio de Energía y Minas sobre los requisitos para obtener las licencias de explotación de minería y exportación de productos mineros. 8. Listado de requerimientos para obtener licencia de explotación y traslado del jade desde las minas locales hasta los talleres de fabricación de joyas. 9. Presentación de requerimientos a organización 10. Seguimiento a solicitud de información Jade y Plata
Lecciones aprendidas del caso de la empresa	Dentro de las lecciones aprendidas se pudo determinar que la legislación nacional establecida por el Ministerio de Energía y Minas, establece que para poder obtener un permiso para

	trasladar el jade en bruto dentro del territorio nacional, hacia los talleres de fabricación de joyas, es necesario contar con un permiso de explotación dentro de las minas locales en donde es extraído el jade. Por ello los artesanos debe de adquirir el jade con empresas mineras locales que cuenten con este permiso.
Avances de la empresa	Se trasladó la información sobre los requisitos establecidos por el Ministerio de Energía y Minas de Guatemala a la gerencia de la organización. En donde se le retroalimentó sobre la necesidad de contar con un permiso de explotación de las minas locales o adquirir el jade a través de una mina local con permiso de explotación. Posterior a esto la organización podrá obtener sus credenciales de exportación y su código de exportación para comercializar los productos a base de piedras de Jade.

4.20.2 Flujogramas del estatus del caso y las vinculaciones con actores relevantes que apoyen el proceso de inversión o reinversión



4.20.3 Pasos a seguir

Se procedió a remitir a la gerencia de la organización, la información sobre los requisitos necesarios para obtener la licencia de explotación y los permisos de traslado de Jade, así como el camino a seguir para realizar la exportación de sus joyas al mercado internacional. Se acordó con la organización que, en caso de surgir consultas durante el proceso de recopilación de documentos y requisitos, se establecería una vinculación con el Ministerio de Energía y Minas con el propósito de resolverlas de manera efectiva.

Además, como parte de nuestro compromiso de apoyo, se acordó proporcionar un seguimiento continuo por parte del equipo de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM durante todo el proceso de aprobación de las licencias necesarias. Esta medida asegurará que la organización cuente con la orientación necesaria y el respaldo adecuado para superar con éxito las fases de aprobación requeridas.

4.20.4 Conclusiones y recomendaciones

4.20.4.1 Conclusiones

Según los datos recopilados del Ministerio de Energía y Minas, se ha establecido que para que la organización pueda obtener los permisos necesarios para el traslado de piedras de Jade, existen dos vías posibles. La primera opción implica adquirir las piedras de un minero registrado y debidamente licenciado para la explotación, lo que permitirá la emisión de un permiso de traslado válido dentro del territorio nacional. Alternativamente, la organización tiene la opción de realizar su propia extracción de piedras, para lo cual deberá solicitar una licencia de explotación en la cantera específica donde se planea llevar a cabo esta extracción.

Una vez completado este proceso, la organización podrá proceder a la solicitud de los permisos de traslado dentro del territorio nacional, así como obtener las credenciales de exportación necesarias y el correspondiente código de exportación. Esto permitirá a la organización comercializar con plena autorización los productos basados en piedras de Jade.

4.20.4.2 Recomendaciones

- Es altamente recomendable que, durante el proceso de evaluación para determinar la vía más adecuada de obtención de los permisos de comercialización y traslado de Jade, la organización opte por adquirir sus productos mediante un minero que cuente con una licencia de explotación debidamente emitida por el Ministerio de Energía y Minas de Guatemala. Es fundamental verificar que este minero esté

debidamente registrado en dicha entidad gubernamental. Esta medida permitirá a la organización solventar de manera efectiva sus actividades comerciales, al tiempo que se asegura el cumplimiento integral de los requisitos legales pertinentes.

V. ANEXOS: TABLA DE RESUMEN DE ACCIONES REALIZADAS DURANTE LA CONSULTORIA

No	Nombre	Intervención solicitada al inicio del producto	Ejecución de intervenciones realizadas y avances durante la asesoría	Próximos pasos o requerimientos
1	Tyrecorp S. A	Solicitaron revisión de los siguientes expedientes: • Conred: Expediente 8020 correcciones, situación: Pendiente de firma; a nombre de la empresa RENETYRE, S.A; nombre del proyecto CONSTRUCCION DE LOCALES MAS BODEGAS • MARN: expediente EAI-1805-2023, situación: En análisis, a nombre de RENETYRE, S.A. y con el nombre de CONSTRUCCION DE LOCALES MAS BODEGAS	La organización logró obtener la aprobación del expediente EAI-1805-2023 del MARN. Quedando pendiente de aprobación el expediente de 8020 de Conred Se realizó una vinculación con Verónica Xiomara Osorio Flores de PRONACOM, para verificar expedientes, se realizó una presentación con representantes de la Ventanilla Ágil de la Construcción para ir formando sobre sus trámites.	Se contactará a la organización para darle seguimiento a los nuevos requerimientos
2	Dolci Tentazzioni S.A	Se encuentran en un proceso de autorización para obtener una patente de fabricación de licores artesanales, el cual ha sido rechazado varias veces por SAT, ya que no cumplen con los requerimientos establecidos en la Ley. Debido a que en su proceso de producción utilizan como materia prima alcohol desmineralizado, la cual se encuentra como clasificado por SAT como materia prima industrial y no para consumo humano.	Se realizaron múltiples reuniones con el equipo de Contribuyentes especiales de SAT, Clima de Negocios de PRONACOM y la empresa Dolce Tentazzioni, en donde se determinó que para obtener la patente de fabricación de licores artesanales tiene que cambiar el tipo de alcohol que utilizan y adquirirlo a través de un fabricante certificado con 1 año de añejamiento o añejar el alcohol ellos mismos durante 1 año.	La organización manifestó que se encuentra en una evaluación del proyecto ya que el proceso de fabricación de sus licores artesanales, no puede utilizar alcohol añejado.
3	NatexGt S.A	La empresa solicitó información sobre las barreras arancelarias y no arancelarias para las exportaciones de aceites esenciales a República Dominicana. También se requirieron detalles sobre los permisos de importación necesarios para el equipo de laboratorio de su nueva planta de producción. Además, se expresó el interés de establecer contactos con consejeros para identificar clientes potenciales en la República Dominicana.	Se realizó una vinculación con el equipo de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM. También se envió información sobre los requisitos de exportación para el mercado de República Dominicana, así como los requisitos para obtener un registro sanitario en Guatemala para sus productos.	Pendiente de la vinculación con los consejeros comerciales de República Dominicana

4	Devintech S.A	Se solicitó el apoyo a PRONACOM para evaluar el beneficio de aplicar a la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, Decreto Número 29-89. También se solicitó información de inteligencia de mercados y vinculación con los consejeros comerciales que tengan a cargo los mercados de Costa Rica, Honduras y República Dominicana	Se realizó una vinculación con el equipo de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM. También se envió información sobre el sector de informática, así como la guía sectorial de BPO's y Contacts Centers de PRONACOM, así como los requisitos Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, Decreto Número 29-89.	Pendiente de la vinculación con los consejeros comerciales de República Dominicana
5	Pricom S.A	Ha solicitado apoyo a PRONACOM para analizar la forma óptima de realizar todos los procesos y registros necesarios para introducir el producto al mercado guatemalteco, así como el registro de marca del mismo	Se identificaron los pasos para registrar una marca en el mercado guatemalteco y los requisitos para obtener la licencia ambiental ante el MARN. Se realizó una vinculación con el equipo de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM	Desean averiguar los requisitos arancelarios para importar productos desde Panamá. Está pendiente de enviar listado de productos y partidas arancelarias.
6	Lakymen S.A	La empresa solicitó información de mercado para acceder a otros países centroamericanos. Así como la ampliación del tratado de libre de comercio para incluir algunos insumos que utilizan para la fabricación de sus empaques y productos.	Se identificó la partida arancelaria la: 2104.10.00.00 - Preparaciones para sopas, potajes o caldos. Posteriormente se trasladó la solicitud de información al departamento de la Dirección de Política y Análisis Económico del Ministerio de Economía (Katherine Martínez). Por otro lado, también se contactó a Rodolfo Mérida del departamento de Inteligencia de Mercados del Ministerio de economía para solicitar información sobre el mercado de las sopas instantánea, para los países de El Salvador y Costa Rica.	Se le solicitó a la organización, información sobre los productos que desean incluir dentro de los tratados de libre comercio. Para ello se solicitó el listado de productos, volumen de compra, origen del producto y partida arancelaria. La organización aún no ha enviado la información. Pendiente de recibir información del estudio de mercado MINECO.
7	Protela S.A	La empresa desea abrir una planta de producción de telas en Guatemala, por lo que solicitaron información para conocer los diferentes regímenes fiscales en Guatemala. Además, expresaron la necesidad de obtener información sobre los costos de los servicios públicos, como la energía eléctrica y el agua.	Se realizó una vinculación con Clima de Negocios y el equipo de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM, para presentarles los regímenes económicos especiales y sus beneficios, también se les envió información sobre los costos energéticos en Guatemala.	Se contactará a la organización para darle seguimiento a los nuevos requerimientos.
8	PEXVARGT S. A	La organización fue vinculada a PRONACOM a través de Natalia Samayoa consejera comercial del Consulado de Guatemala en Miami. Según la	Se realizó una vinculación con el Viceministerio de Integración y Comercio Exterior del Ministerio de Economía, para obtener los requisitos para el	Se contactó a la organización para darle seguimiento a los nuevos requerimientos

		información proporcionada por la organización, tienen retenido un contenedor destinado al mercado de EEUU, porque no cuentan con el certificado zoosanitario de importación.	certificado Zoosanitario de importación. Esta información se trasladó a gerencia de la organización.	
9	Sanico S. A	La organización solicitó conocer los requisitos para ingresar al mercado institucional y formar parte del programa de Sello Blanco del Ministerio de Economía	Se recopiló información sobre los requisitos para registrarse dentro del RGAE y formar parte del programa de Sello Blanco del Ministerio de Economía. Se realizó una vinculación con el programa de Sello Blanco y el equipo de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM.	Se contactará a la organización para darle seguimiento a los nuevos requerimientos
10	Yasty Dreams	La organización se encuentra en una fase de planificación y ha solicitado el apoyo de PRONACOM para obtener orientación sobre los requisitos y procedimientos necesarios para importar bolsas para cultivo de productos agrícolas desde Emiratos Árabes Unidos a Guatemala.	Se recopiló la información sobre la importación del producto al mercado guatemalteco y se le envió a la gerencia de la organización.	Se contactará a la organización para darle seguimiento a los nuevos requerimientos
11	Jade y Plata	La empresa desea conocer los requisitos para el traslado interno de Jade dentro del territorio de Guatemala, así como los permisos de exportación de joyas terminadas.	Se informó a la empresa que, según los requisitos solicitados por el Ministerio de Energía y Minas, para el traslado de las piedras de Jade es necesario contar con una licencia de explotación minera o bien adquirir el jade a través de una empresa con licencia de explotación de Jade. Posterior a esto la organización puede obtener sus credenciales de exportación y su código de exportación para comercializar los productos a base de piedras de Jade.	La organización acordó visitar al Ministerio de Energía y Minas, para revisar los requisitos solicitados e informar al equipo de Inversión Nacional y Reinversión de PRONACOM sobre los avances en sus licencias,
12	Paulig S.A	La organización se encuentra en la fase de planeación para abrir su nueva planta textil en Alotenango, por lo que ha realizado distintas consultas a PRONACOM sobre licencias ambientales, permisos y licencias de construcción	Se le brindó retroalimentación sobre los procesos para obtener sus registros, licencias ambientales y de construcción, así como la forma de trabajar el ingreso de estas a través de la Ventanilla Única de la Construcción. Se realizó una segunda reunión en donde se obtuvo retroalimentación sobre el proceso en el que se encuentra. Se revisaron los costos que la	Se llevó a cabo la reunión con la municipalidad de Alotenango, la cual acordó revisar las tarifas de cobro. Se tiene pendiente la respuesta de la municipalidad, por lo que se contactará a la organización para darle seguimiento al caso.

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTO

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

Servicios profesionales en asesoría en articulación interinstitucional para identificación y análisis de clústeres industriales en los sectores de alimentos y bebidas, farmacéuticos, dispositivos electrónicos y BPOs para el desarrollo empresarial

Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizó: Juan Pablo Ortega Reyes
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-108-008-189-2023**.

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: **Q.20,300.00**.

Se adjunta:

PRODUCTO NO. 2: • Segundo informe de identificación y análisis de clústeres industriales en el sector de alimentos y bebidas

Documento que contenga como mínimo:

- a) Caratula
- b) Resumen ejecutivo
- c) Índice
- d) Antecedentes
- e) Introducción
- f) Informe que refleje lo siguiente:
 - f.1. Identificación de los principales subsectores de la industria de alimentos y bebidas en Guatemala.
 - f.2. Análisis de la demanda actual y futura de alimentos y bebidas en Guatemala y en los mercados internacionales a los que se dirige la industria guatemalteca.
 - f.3. Evaluación de la competencia local y global en cada subsector, incluyendo las fortalezas y debilidades de la industria guatemalteca en comparación con la competencia.
 - f.4. Análisis de los recursos humanos, la infraestructura, la tecnología y los proveedores locales disponibles para la industria de alimentos y bebidas en Guatemala.
 - f.5. Identificación de los aspectos regulatorios y legales que pueden afectar la producción y comercialización de alimentos y bebidas en Guatemala y en los mercados internacionales.
 - f.6. Identificación de las empresas y proveedores líderes en la industria de alimentos y bebidas a nivel global y regional, y su posible colaboración con la industria guatemalteca.
 - f.7. Evaluación de las oportunidades y riesgos asociados con la integración de la industria guatemalteca de alimentos y bebidas a cadenas globales de valor.
 - f.8. Análisis de las tendencias tecnológicas y de mercado en la industria de alimentos y bebidas a nivel global y regional, y su posible impacto en la industria guatemalteca.
 - f.9. Conclusiones.
 - f.10. Recomendaciones.

f.11. Anexos, si los hubiere.

Impreso en: 87 hojas
Cantidad en hojas

Si
Indicar si se adjunta en CD

Fecha de entrega del producto: 10 de agosto de 2023

Aprobación del Producto:

Firma y sello:



Licda. Marcia Priscila Oropin Segura
Director Ejecutivo en funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

**PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD
MINISTERIO DE ECONOMÍA**

PARA: Marcia Priscila Oropin Segura
Directora Ejecutiva en Funciones
Programa Nacional de Competitividad

DE: Juan Pablo Ortega Reyes

ASESORÍA: Servicios profesionales en asesoría en articulación interinstitucional para identificación y análisis de clústeres industriales en los sectores de alimentos y bebidas, farmacéuticos, dispositivos electrónicos y BPOs para el desarrollo empresarial

ASUNTO: PRODUCTO NO. 2 "Segundo informe de identificación y análisis de clústeres industriales en el sector de Alimentos y Bebidas".

FECHA: 10 de agosto, 2023

(F)

JUAN PABLO ORTEGA REYES
Firmado digitalmente por
JUAN PABLO ORTEGA REYES

*Licda. Marcia Priscila Oropin Segura
Directora Ejecutiva en funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA*

Guatemala, agosto de 2023

Producto Número 2

Segundo informe de identificación y análisis de clústeres industriales en el sector de Alimentos y Bebidas

Elaborado por: Juan Pablo Ortega

Servicios profesionales en asesoría en articulación interinstitucional para identificación y análisis de clústeres industriales en los sectores de alimentos y bebidas, farmacéuticos, dispositivos electrónicos y BPOs

PRONACOM, Ministerio de Economía

Contrato No. PNC-108-008-189-2023

INDICE

<i>Resumen Ejecutivo</i>	<i>4</i>
<i>Glosario de Términos.....</i>	<i>6</i>
<i>I. Antecedentes</i>	<i>7</i>
<i>II. Introducción</i>	<i>9</i>
<i>1. Identificación de los principales subsectores de la industria de alimentos y bebidas en Guatemala.....</i>	<i>12</i>
<i>1.1 Clasificación de los Alimentos</i>	<i>12</i>
<i>1.2 Categorías de la Industria de Alimentos</i>	<i>15</i>
<i>1.3 Clasificación en la GREMAB, AGEXPORT</i>	<i>20</i>
<i>2. Análisis de la demanda actual y futura de alimentos y bebidas en Guatemala y en los mercados internacionales a los que se dirige la industria guatemalteca.....</i>	<i>23</i>
<i>2.1 Producción de Alimentos y Bebidas en Guatemala</i>	<i>23</i>
<i>2.2 Exportaciones de Alimentos y Bebidas</i>	<i>27</i>
<i>2.3 Pronósticos de la Demanda Futura de Alimentos y Bebidas en Guatemala</i>	<i>31</i>
<i>3. Evaluación de la competencia local y global en cada subsector, incluyendo las fortalezas y debilidades de la industria guatemalteca en comparación con la competencia</i>	<i>37</i>
<i>4. Análisis de los recursos humanos, la infraestructura, la tecnología y los proveedores locales disponibles para la industria de alimentos y bebidas en Guatemala.</i>	<i>41</i>
<i>4.1 Recursos humanos disponibles para la industria</i>	<i>41</i>
<i>4.2 Infraestructura para la industria de alimentos y bebidas</i>	<i>46</i>
<i>4.3 Tecnología para la industria de alimentos y bebidas.....</i>	<i>47</i>
<i>4.4 Proveedores Locales.....</i>	<i>49</i>
<i>5. Identificación de los aspectos regulatorios y legales que pueden afectar la producción y comercialización de alimentos y bebidas en Guatemala y en los mercados internacionales.....</i>	<i>50</i>
<i>6. Identificación de las empresas y proveedores líderes en la industria de alimentos a nivel global y regional, y su posible colaboración con la industria guatemalteca.....</i>	<i>55</i>
<i>6.1 Principales empresas de Alimentos en el Mundo</i>	<i>57</i>
<i>6.2 Empresas de Alimentos y Bebidas en Guatemala.....</i>	<i>64</i>
<i>7. Evaluación de las oportunidades y riesgos asociados con la integración de la industria guatemalteca de alimentos y bebidas a cadenas globales de valor.....</i>	<i>70</i>
<i>7.1 Zonas Francas.....</i>	<i>74</i>

7.2 ZDEEP - Zonas de Desarrollo Especial Pública	75
8. Análisis de las tendencias tecnológicas y de mercado en la industria de alimentos y bebidas a nivel global y regional, y su posible impacto en la industria guatemalteca	78
8.1 Tendencias tecnológicas en la industria de alimentos y bebidas	77
8.2 Tendencias de mercado	80
9. Conclusiones	81
10. Recomendaciones	83
11. ANEXOS	85

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación sobre *Clústeres* en la industria de alimentos y bebidas tiene como finalidad analizar el potencial de esta industria para convertirse en motor del desarrollo del país, explotando las fortalezas con que se cuentan.

Para empezar, se desarrolla el tema de la clasificación de los alimentos, categorías y los distintos tipos de alimentos, para poder agruparlos de acuerdo a sus características, con lo que las Gremiales y las instituciones que monitorean su producción, precios y otras variables puedan tener una terminología uniforme para poder hacer comparaciones con otros países, llevar estadísticas, análisis de mercados y al gobierno para la parte fiscal, por medio de los aranceles.

Para calcular la demanda de alimentos y bebidas en Guatemala, se analiza la información sobre el tema en instituciones como el Banco de Guatemala (PIB por Actividad Económica), la Cámara Guatemalteca de Alimentos y Bebidas (CGAB) y la Gremial de Alimentos y Bebidas (GREMAB), adscrita a la Cámara de Industria de Guatemala (CIG) de donde se obtuvieron datos para analizar la producción actual de alimentos (y bebidas) en Guatemala –como un estimador de la demanda, y se hicieron algunos modelos de predicción para estimar la demanda futura de los mismos. Cabe mencionar que, por la dificultad para obtener estadísticas sobre la demanda de estos productos por las distintas clasificaciones y que los datos a veces incluyen productos de la Agro Industria, que pertenecen al grupo de industrias manufactureras ambos, se estima la demanda tomando en cuenta los datos de la producción nacional más las importaciones menos las exportaciones. Se analizan también las exportaciones de estos productos y se plantean modelos con líneas de tendencia para poder predecir las exportaciones a futuro, *ceteris paribus*.

A continuación, el tema de pronósticos de la demanda futura de alimentos y bebidas, para lo cual se analizan algunas variables para pronóstico e información del Instituto Nacional de Estadística (INE) sobre el crecimiento demográfico para predecir la demanda de alimentos, la cual tiene un crecimiento directamente proporcional al crecimiento demográfico y a otras variables de la población.

Vemos también las principales empresas de la industria guatemaltecas, registrados en la Gremial de Alimentos y Bebidas y también las agremiadas en la Cámara Guatemalteca de Alimentos y Bebidas (CGAB) y luego analizamos los factores más importantes en la competencia global y local, en donde analizamos los temas.

A continuación, las fortalezas y debilidades de la industria guatemalteca, pasando por la calidad con que Guatemala dispone y vemos también los temas de recursos humanos, infraestructura y tecnología con que cuentan las locales, además de los aspectos regulatorios y legales con que debemos cumplir y se analiza el tema de las normas y aspectos regulatorios y legales del Departamento de Regulación y Control de Alimentos – DRCA, del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social.

Hacemos una revisión de las principales multinacionales de la industria y como se han mantenido liderando el mercado con alianzas y adquisiciones en la misma industria pero con líneas de productos diferentes. Tenemos en el ranking a las grandes de siempre, como Pepsico, Unilever, Nestlé, Coca Cola, Danone, Mondelez (antes Nabisco-Kraft Foods), mismas que se han mantenido por décadas liderando el ranking de las más importantes del mundo.

En los últimos capítulos analizamos empresas que pudieran colaborar con la industria guatemalteca en el tema específico de asociaciones y gremiales, parte del *clúster* y las cadenas globales de valor.

Para finalizar abordamos nuevamente el tema de las zonas francas y Zonas de Libre Comercio y muy importante, las tendencias tecnológicas y de mercado para esta industria, la *Inteligencia Artificial* y otras formas en que la tecnología puede ayudar a las empresas en producción y desarrollo de productos. Finalizo este trabajo con las conclusiones de la investigación y algunas recomendaciones que es importante tomar en cuenta para lograr atraer inversión y coadyuvar en la generación de empleo en el país.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

AMCHAM: Cámara de Comercio Americana, por sus siglas en inglés.

BANGUAT: Banco de Guatemala

BPM/BPF: Buenas Prácticas de Manufactura/Buenas Prácticas de Fabricación

COFAQUI: Colegio de Farmacéuticos y Químicos de Guatemala

DRCA: Departamento de Regulación y Control de Alimentos.

Excipiente: cualquier materia prima utilizada en la manufactura de los productos y que no sea un principio activo.

Fabricación (producción o manufactura): conjunto de operaciones involucradas en la obtención de un producto farmacéutico, desde la adquisición y recepción de materiales, hasta la liberación, almacenamiento y sus correspondientes controles de calidad.

FDA: *Food and Drug Administration*. Departamento de Estados Unidos que se encarga de velar por la calidad de los alimentos y medicamentos.

ISO: Organización Internacional de Normalización - en inglés *International Organization for Standardization*

MSPAS: Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social

OMS/WTO: Organización Mundial de la Salud/*World Trade Organization*

OMPI/WIPO: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual / *World Intellectual Property Organization*

SIECA: Secretaría de Integración Económica Centroamericana

ZDEEP: Zona de Desarrollo Económico Especial Pública

ZOLIC: Zona de Libre Industria y Comercio

I. ANTECEDENTES

Los primeros trabajos realizados para explorar la industria se encontraron en Internet, con los líderes mundiales en la industria (con el dato más reciente hasta el 2022), luego con la información contenida en los distintos portales, como el de Fundación para el Desarrollo y Asociación Guatemalteca de Exportadores, la Cámara Guatemalteca de Alimentos y Bebidas y otras gremiales que investigan temas de competitividad en el país.

Se han realizado estudios por parte de la Cámara de Industria y el *Central American Business Intelligence* – CABI, sobre la industria de alimentos y bebidas, su aporte a la economía, tanto en contribución al PIB como en la generación de empleo, por lo que se desarrolla el tema a profundidad.

De los trabajos más completos se consultó el Estudio de Impacto y Huella Económica de la Industria de Alimentos y Bebidas en Guatemala: Documento preparado para la Gremial de Alimentos y Bebidas (GREMAB) de la Cámara de Industria de Guatemala (CIG), el cual tiene datos sumamente interesantes sobre la industria y el impacto económico de la industria.

También se han desarrollado trabajos de investigación en el tema de *Clústeres*, Zonas Francas y documentos y estudios del Ministerios de Economía, dentro del cual se encuentra la iniciativa “Guatemala No Se Detiene”, que es un trabajo conjunto que da lugar a “un convenio de cooperación interinstitucional que da vida a una hoja de ruta para atraer más inversión extranjera lo que permitirá mejorar las condiciones para la economía guatemalteca y los ciudadanos.”

Este acuerdo es de hecho una alianza estratégica entre el Ministerio de Economía (MINECO), Ministerio de Finanzas (MINFIN), Ministerio de Relaciones Exteriores (MINEX), Banco de Guatemala (BANGUAT), Municipalidad de Guatemala, Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT) y la Fundación para el Desarrollo de Guatemala (FUNDESA), y con ella se buscan articular esfuerzos para crear las condiciones que faciliten la atracción de capital extranjero y la generación de empleo.

Dentro de la información consultada se tienen muchos artículos publicados en Prensa Libre por el Lic. Juan Carlos Zapata, Director Ejecutivo de Fundesa y forma parte del Comité Estratégico de la iniciativa Guatemala no se Detiene. Dentro de sus columnas se encontró una sobre la iniciativa *Guatemala no se Detiene* en la cual desarrolla el tema del *Nearshoring*, en el cual escribe sobre la estrategia de atracción

de inversión que se lleva a cabo entre la Municipalidad de Guatemala y el sector privado y liderada por el Ministerio de Economía. Mediante esta estrategia se han captado cerca de US\$1 mil 352.4 millones de inversión extranjera directa junto con la agencia *Invest Guatemala* de Agexport, “que está fortaleciendo sus capacidades hacia la inteligencia de mercados, promoción de empresas, facilitación de inversión en el país”, para que se tenga una agenda de cambios importantes en materia de infraestructura, el capital humano y la certeza jurídica necesaria para aprovechar las oportunidades.

Los avances de esta iniciativa son enormes, “con una cartera de 52 proyectos que totalizan US\$ 6,478 millones, de los cuales US\$ 244 millones ya fueron inaugurados y US\$ 1,465 millones están en ejecución...” (Prensa Libre, 6 de marzo de 2023).

Se tiene otro, por ejemplo, sobre la alianzas público-privadas, indica que “nuestra infraestructura necesita mayor inversión. Según datos internacionales, al comparar la inversión pública respecto del PIB en Guatemala tenemos uno de los datos más bajos, apenas 1.68%, cuando por lo menos deberíamos estar invirtiendo 6% del PIB para poder hacer frente al crecimiento económico y la urbanización que está teniendo el país.”

Habla en su columna que un medio para lograr el desarrollo es mediante las Alianzas Público-Privadas y termina su columna diciendo que estamos en un momento en que los cambios a escala mundial “están generando una tendencia de *Nearshoring* favorable para América Latina, y nosotros tenemos la oportunidad de aprovechar estas inversiones, pero necesitamos infraestructura. Ese es el gran componente faltante y por eso las Alianzas Público-Privadas son claves para ayudar en este proceso.” (Prensa Libre, 27 de febrero de 2023).

II. INTRODUCCION

El desarrollo de la industria de alimentos data de tiempos ancestrales, pues obviamente el ser humano tuvo que buscar fuentes de alimentos desde el primer día en la tierra.

“En la época prehistórica en un principio el hombre se alimentaba de bayas, frutos, raíces, hojas y tallos. Después aprendió a cazar, con lo cual pudo sobrevivir desde el paleolítico y sobre todo en épocas glaciares. Luego, en las grandes civilizaciones (Egipto-Roma-Grecia) se comenzaron a usar las especias para diferentes fines, los griegos por ejemplo utilizaban las especias y hierbas aromáticas en su medicina y cocina.”

La industria de alimentos ha pasado por varias etapas, y sus inicios están estrechamente vinculados con la medicina, pues fue “Hipócrates, padre de medicina, quien escribió tratamientos curativos de algunas hierbas y recomendaba su gran cuidado en la recolección, secado y preparación.

Aristóteles, siglos más tarde, dio consejos sobre cómo preparar las aves, pescados, ganado y piezas de cacería, cambios de aroma, sabor y textura que le confieren los alimentos a las diferentes especias y hierbas aromáticas.”¹

Conforme fue avanzando la sociedad, la actividad industrial en el sector de alimentos ha ido transformando “los alimentos obtenidos en la agricultura, la ganadería y la pesca, en productos alimenticios capaces de atender las necesidades y deseos de una población. Está fuertemente relacionada con los cambios que ocurren en las sociedades a lo largo de la historia, en diversas áreas como salud, economía, política, geografía, transportes, comunicaciones, tecnología, etc.”

“Con fines comerciales o no, ya sea en pequeña o gran escala, cuando alimento sufre una transformación para ser ofrecido a una población, fuera del ambiente doméstico, este tipo de trabajo se considera una actividad fabril o industrial.

¹ <https://elinsignia.com/2017/11/06/breve-historia-de-la-industria-de-alimentos-y-bebidas/>

A lo largo del tiempo, se han ido alterando los modos de producción, instalaciones, insumos utilizados, tecnologías empleadas de ingredientes, procesos y formas de acondicionamiento.”

Así fue como fue surgiendo la industria que hoy conocemos. “A lo largo de la historia, la humanidad ha creado y consagrado los principales alimentos procesados consumidos en la actualidad. Estos alimentos pasaron del modo rudimentario y artesanal de producción para la producción masiva porque siempre hubo demanda de las poblaciones para consumir tales productos, sea por la natural necesidad de alimentarse, para disponer de alimentos conservados en períodos de escasez, para viajes, etc.”

Con la llegada de la Revolución Industrial, llegaron cambios en la forma de fabricación artesanal y manual para la producción industrial basada en nuevas tecnologías de procesamiento, uso de vapor como fuente energética, división del trabajo, entre otros factores. Inicialmente más predominante en la industria textil del Reino Unido, los nuevos métodos de producción se adoptaron en otros países y sectores industriales.

“La industria de alimentos mundial creó varios productos que todavía se consumen en la actualidad como, por ejemplo, harina láctea (1814), cacao en polvo (1828), leche condensada (1853), carne enlatada (1860), leche evaporada (1884) (1894) cereal matinal (con flakes) y café instantáneo (1903).”²

Gracias a este desarrollo en la industria es que tenemos también oportunidades de aprovechar los momentos y nichos de mercado en donde podemos ofrecer una solución, y por eso es que esta industria es tan importante para la economía, no solo mundial sino también nacional, más importante aún que la industria farmacéutica que se estudió con anterioridad.

Con esto en mente es importante trabajar unidos como bloque, promoviendo las alianzas estratégicas a nivel local y regional, entre compañías de la misma industria, pero también extrapolar este mismo concepto hacia industrias interrelacionadas y al desarrollo de *Clústeres*, es decir, “de concentraciones geográficas de compañías interrelacionadas de suplidores especializados, de

² <https://alimentosprocessados.com.br/es/industria-fabricacao-antiguidade-revolucao-industrial.php>

proveedores de servicios y de empresas, en industrias conexas e instituciones asociadas". (Pronacom, 2000)³

Para terminar, el Pronacom menciona algunas condiciones y requisitos para la competitividad:

- a) Una empresa es competitiva cuando tiene la capacidad de utilizar eficientemente los insumos disponibles en el proceso de producción.
- b) Una empresa que no mejora y que no es innovadora, no es competitiva.

Una empresa es competitiva si es capaz de anticiparse a las necesidades y tendencias nacionales e internacionales. Sus estrategias empresariales deben elaborarse considerando dichas necesidades. (Pronacom, 2000)

³ Ortega, J. (2002). "Alianzas estratégicas: una fórmula para mejorar la competitividad de la empresa guatemalteca para enfrentar la globalización.". Tesis. Universidad Rafael Landívar. Facultad de Ciencias Económicas.

1. Identificación de los principales subsectores de la industria de alimentos y bebidas en Guatemala.

1.1 Clasificación de los alimentos

Según la Organización Panamericana de la Salud, esta clasificación de los alimentos “toma en cuenta las implicaciones para la promoción de la salud y el bienestar de la población y reconoce los factores sociales, políticos y económicos que influyen en los sistemas alimentarios, el cambio de la comprensión pública de lo que es la alimentación saludable, factor clave en el aumento mundial de la obesidad y las Enfermedades Crónicas no Transmisibles - ECNT (diabetes, enfermedades cardiovasculares, cáncer, entre otras).

Esta clasificación considera los sofisticados métodos de la ciencia y la tecnología de alimentos, los sistemas alimentarios globalizados, poco regulados, que no se basan en alimentos sino en productos listos para consumir, y la correspondiente penetración en los mercados de sistemas alimentarios establecidos por las gigantes transnacionales, fabricantes de productos comestibles industrializados. Dicha clasificación incluye:

Grupo 1: alimentos naturales y mínimamente procesados.

Grupo 2: ingredientes culinarios.

Grupo 3: productos comestibles listos para el consumo: procesados y altamente procesados (ultraprocesados).

Grupo 1. Alimentos naturales y mínimamente procesados

1. Alimentos naturales (no procesados): son de origen vegetal (verduras, leguminosas, tubérculos, frutas, nueces, semillas) o de origen animal (pescados, mariscos, carnes de bovino, aves de corral, animales autóctonos, así como huevos, leche, entre otros). Una condición necesaria para ser considerados como no procesados es que estos alimentos no contengan otras sustancias añadidas como son: azúcar, sal, grasas, edulcorantes o aditivos.
2. Alimentos mínimamente procesados: son alimentos naturales que han sido alterados sin que se les agregue o introduzca ninguna sustancia externa. Usualmente se sustrae partes mínimas del alimento, pero sin cambiar significativamente su naturaleza o su uso.

Estos procesos "mínimos" (limpiar, lavar, pasteurizar, descascarar, pelar, deshuesar, rebanar, descremar, esterilizar, entre otros) pueden aumentar la duración de los alimentos, permitir su almacenamiento, ayudar a su preparación culinaria, mejorar su calidad nutricional, y tornarlos más agradables al paladar y fáciles de digerir.

En combinaciones adecuadas, todos los alimentos de este grupo forman la base para una alimentación saludable.

Grupo 2. Ingredientes culinarios

Los ingredientes culinarios son sustancias extraídas de componentes de los alimentos, tales como las grasas, aceites, harinas, almidones y azúcar; o bien obtenidas de la naturaleza, como la sal.

La importancia nutricional de estos ingredientes culinarios no debe ser evaluada de forma aislada, sino en combinación con los alimentos.

Grupo 3. Productos comestibles listos para el consumo: procesados y altamente procesados (ultra procesados).

Productos comestibles procesados: se refieren a aquellos productos alterados por la adición o introducción de sustancias (sal, azúcar, aceite, preservantes y/o aditivos) que cambian la naturaleza de los alimentos originales, con el fin de prolongar su duración, hacerlos más agradables o atractivos.

Ejemplos: verduras o leguminosas enlatadas o embotelladas y conservadas en salmuera, frutas en almíbar, pescado conservado en aceite, y algunos tipos de carne y pescado procesados, tales como jamón, tocino, pescado ahumado; queso, al que se le añade sal.

Los productos procesados generalmente conservan la identidad básica y la mayoría de los componentes del alimento original, pero los métodos de procesamiento usados hacen que sean desbalanceados nutricionalmente, debido a la adición de aceite, azúcar o sal.

Los productos comestibles altamente procesados (ultraprocesados): son elaborados principalmente con ingredientes industriales, que normalmente contienen poco o ningún alimento entero. Los productos ultraprocesados se formulan en su mayor parte a partir de ingredientes industriales, y contienen poco o ningún alimento natural.

El objetivo del ultraprocesamiento es elaborar productos durables, altamente apetecibles, y lucrativos. La mayoría están diseñados para ser consumidos como "snacks" y bebidas, por sí solos o en combinaciones con otros productos ultraprocesados.

La mayoría de los ingredientes de los productos ultraprocesados son aditivos, que incluyen entre otros, conservantes, estabilizantes, emulsionantes, disolventes, aglutinantes, aumentadores de volumen, edulcorantes, resaltadores sensoriales, sabores y colores. El aumentador de volumen puede ser aire o agua. Se puede añadir micronutrientes sintéticos para "fortificar" los productos.

Actualmente, la mayoría de los productos ultraprocesados son resultado de una tecnología sofisticada. Estas tecnologías industriales incluyen procesos de hidrogenación, hidrólisis, extrusión, moldeado y remodelado, que son diseñadas para hacer que los ingredientes parezcan alimentos, pero son generalmente muy diferentes a los productos que promueven, porque incluyen agentes y procesos muy diversos.

Ejemplos: sopas enlatadas o deshidratadas, sopas y fideos empaquetados "instantáneos", margarinas, cereales de desayuno, mezclas para pastel, papas fritas, bebidas gaseosas, jugos, galletas, caramelos, mermeladas, salsas, helados, chocolates, fórmulas infantiles, leches para niños pequeños y productos para bebés, barras de "energía", muchos tipos de panes, tortas, postres, pasteles, productos "listos para calentar", y muchos otros tipos de productos de bebidas y "snacks".

Algunos simulan platos caseros, pero se diferencian debido a la naturaleza de la mayoría de sus constituyentes, y a las combinaciones de preservantes y otros aditivos utilizados en su elaboración.

"Varias características nutricionales, metabólicas, sociales, económicas y ambientales de los productos ultraprocesados afectan la salud. A continuación, las principales razones:

1. Son nutricionalmente desequilibrados.
2. Son de alta densidad energética.
3. Puedan crear hábitos de consumo y adicción. tito.
4. Son fáciles de consumir por lo que pueden fácilmente desplazar comidas y platos preparados a partir de alimentos que son nutritivos.

5. Se promueven y se ofrecen por mecanismos que son engañosos, pretendiendo imitar a los alimentos naturales o platos tradicionales, usando aditivos que reproducen aromas, sabores y colores.
6. Crean una falsa impresión de ser saludables, mediante la adición de vitaminas sintéticas, minerales y otros compuestos, lo que permite a los fabricantes hacer 'alegaciones de salud', que son falsas.
7. La mayoría de estos productos son altamente rentables porque son producidos por empresas transnacionales y otras grandes corporaciones que operan economías de escala, comprando o manufacturando a precios muy bajos los ingredientes de su composición.
8. Las apreciables ganancias obtenidas son parcialmente invertidas en propaganda y mercadeo con el objetivo de tornar estos productos más atractivos y hasta glamorosos, especialmente para los consumidores vulnerables, como los niños y los jóvenes.”

1.2 Categorías de la industria de alimentos

Según el sitio deguate.com.gt, “el sector de alimentos y bebidas de Guatemala ha tenido durante los últimos años una tasa de crecimiento de alrededor del 6% y está subdividido en los sectores de bebidas, confitería, conservas y otros alimentos. La industria de Alimentos, Bebidas y Tabaco (ABT) se ha convertido en la segunda más importante del país -únicamente por detrás del comercio mayorista y minorista. El 70% de las empresas en la industria de alimentos y bebidas son micro, medianas y pequeñas (MIPYMEs).”

A continuación, se muestra el listado de categorías de la industria de Alimentos y Bebidas, organizado en subsecciones, como se encuentra clasificado en Guatemala para las estadísticas y otros usos comerciales⁴:

- Aceites y Grasas: En esta página encontrará las empresas que se dedican a la fabricación, importación y comercialización de aceites y grasas comestibles en Guatemala.

⁴ Con información tomada del sitio deguate.com

- Agua Embotellada: El agua embotellada es agua glacial, de pozo, de manantial o del grifo, la cual debe estar libre de contaminantes y bacterias, pero para ello debe realizarse procesos de desinfección y purificación. Encuentre en esta sección agua embotellada en Guatemala.
- Agua pura: empresas que se dedican a proveer agua pura por garrafones y botellas.
- Agua Purificada: El agua purificada generalmente es tratada mediante ósmosis inversa y destilación, lo cual elimina los minerales disueltos. Se utiliza principalmente para garantizar la salubridad y seguridad de los productos elaborados.}
- Aguas Gaseosas: En esta página encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a producir, embotellar, proveer y distribuir agua gaseosa.
- Artículos para repostería: En esta página encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a fabricar, importar y comercializar artículos para repostería, hechos de aluminio o plástico.
- Aves y huevos: En esta página encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la cría, comercialización y distribución de gallinas ponedoras de huevos blancos, marrones y rosados; venta de pollitos y gallos de pelea al por mayor y menor.
- Azúcar: Encuentra aquí empresas en Guatemala que se dedican a la distribución y venta de azúcar blanca y morena.
- Banquetes: Empresas que en Guatemala se dedican a organizar todo tipo de eventos para empresas, familias y amigos con alimentos empacados, buffets, boquitas, repostería y panadería fina, contando con servicio a domicilio y montajes originales para cualquier ocasión.
- Boquitas: En el siguiente bloque encontrará empresas que se dedican a brindar servicio de alimentos y boquitas para cualquier evento en Guatemala.
- Carnes: En esta sección encontrará carnicerías y empresas que se dedican a producir, exportar y distribuir la mejor carne en Guatemala. Carne de res, carne de marrano, carne de pollo, pavo, salchichas, longanizas, jamones, mortadelas, etc.
- Cerveza: Empresas que en Guatemala se dedican a la comercialización de cerveza de todas las marcas en sus distintas presentaciones.
- Chicles: En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la fabricación y comercialización de chicles y goma de mascar de todos los sabores, colores, tamaños y formas.

- **Chocolates:** En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la fabricación y comercialización de chocolates de todo tipo, en las distintas presentaciones. También empresas con las que puede enviar chocolates desde el extranjero a familiares y amigos en Guatemala.
- **Dulces:** Empresas que se dedican a la fabricación y comercialización de dulces de todo tipo en Guatemala. Caramelos, confites, paletas, bombones, chicles, dulces típicos, dulces nacionales e importados, etc...
- **Esencias:** Esencias en Guatemala, fabricantes de colorantes y químicos, aceites esencias, estabilizadores alimenticios, anilinas y extractos
- **Especias y Condimentos:** En esta sección encontrará las empresas que se dedican a fabricar y comercializar especias y condimentos para sazonar las comidas en Guatemala.
- **Food Service:** En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a proveer y distribuir productos y suministros para restaurantes y cafeterías, especializados en el servicio *Food Service*.
- **Galletas:** En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la fabricación, importación y comercialización de toda clase de galletas.
- **Gelatinas:** En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la fabricación y comercialización de gelatinas de varios sabores y colores, venta de mezcla en polvo lista para preparar gelatina, etc.
- **Ginseng:** En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la importación y comercialización de Ginseng y té de Ginseng en toda la república.
- **Harinas:** En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a proveer elaborar y comercializar harina de soya, concentrado para animales, pre-mezclas industriales para repostería, etc.
- **Helados:** En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la fabricación, comercialización y distribución de Helados de todos los sabores.
- **Leche:** Empresas que en Guatemala se dedican a la producción e importación de lácteos, leche entera, descremada, leche en polvo (instantánea), leche de soya, etc...
- **Licores:** Distribución de rones y licores nacionales y extranjeros en Guatemala, Martell, Campari, Leroux, Teichenné, Henkell, Zacapa, Botrán, Appleton, Flor de Caña, Johnny Walker

- **Malvaviscos:** Encuentre en esta sección las empresas que producen y comercializan malvaviscos (*marshmallows*) en los alrededores de Guatemala de diferentes tamaños, colores, texturas, etc.
- **Manteca Vegetal:** En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la producción y comercialización de mantecas de origen vegetal que le será muy útil en su cocina.
- **Margarina:** En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la producción y comercialización de margarina en barra y demás presentaciones.
- **Nueces:** Empresas comercializadoras de nueces en Guatemala, nuez de macadamia, pistacho, semilla de marañón, almendra, avellana, cacahuates, entre otros.
- **Panaderías:** Producción y venta de diferentes tipos de pan, galletas, masas finas, tortas, muffins, masas para pizzas, etc...
- **Pasteles:** Elaboración de pasteles para eventos, cumpleaños, aniversarios, bodas, 15 años, y todo tipo de pasteles en Guatemala, esta página le ayudará a encontrar información acerca de los lugares donde puede comprar los mejores pasteles en Guatemala. Descripción, tipos y sabores de pasteles, servicios, datos de contacto, mapas y mucho más.
- **Pistachos :** Venta y comercialización de pistacho en Guatemala.
- **Productos alimenticios:** En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la fabricación, comercialización y distribución de toda clase de productos alimenticios al por mayor y menor. Conservas, salsas, cereales, frutas, jaleas, sopas, gelatinas, harinas, etc.
- **Productos lácteos:** En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la fabricación y comercialización de productos lácteos en Guatemala: leche entera, descremada, deslactosada, instantánea, queso fresco, de capas, queso duro, americano, blanco, cheddar, mozzarella, provolone, cottage, emental, gouda, camembert, brie, cremas, etc.
- **Productos regionales:** En la siguiente sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la comercialización y distribución de productos regionales alimenticios.
- **Purificadores de Agua:** En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la fabricación y comercialización de purificadores de agua, despachadores y filtradores de agua.
- **Quesos:** En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a producir y comercializar quesos de todo tipo, tamaños y presentaciones.
- **Refrescos:** Encuentre aquí empresas que se dedican al procedimiento y distribución de refrescos en Guatemala.

- *Superfoods*: En esta sección encontrará empresas en Guatemala que se dedican a realizar superalimentos o *superfoods*, llenos de antioxidantes, vitaminas y minerales en Guatemala. Empresas como GNC y este tipo de suplementos deportivos.
- Té frío: En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la producción y comercialización de té frío en diversos sabores (Té Verde, Melocotón, Limón y Frambuesa) y presentaciones (botella, lata, en polvo).
- Vinos: En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la comercialización y distribución de vinos de diferentes países como España, Francia, Italia, Argentina, Estados Unidos (California), Chile etc.

Para fines de este estudio, pueden considerarse estas otras como parte del Clúster de Alimentos y Bebidas:

- Garrafrones de Agua: Los garrafrones de agua son envases de almacenamiento de agua, los cuales actualmente son fabricados de compuestos de PVC. Encuentre en esta sección garrafrones de agua en Guatemala.
- Maquinaria para alimentos: En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la fabricación, comercialización de tanques mezcladores, evaporadores, esterilizadores, llenadoras, y demás maquinaria para la industria alimenticia.
- Maquinaria para el envasado de líquidos: En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la comercialización y servicio de equipos para envasado de líquidos alimenticios con tecnologías de llenado y tratamiento para botellas de agua, bebidas gaseosas, bebidas alcohólicas y otros productos del sector.
- Maquinaria para empaquetar, llenar y sellar: En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la comercialización de maquinaria para empaquetado en bolsas, etiquetado, codificado y agrupado. Empaque de alimentos, productos lácteos, productos líquidos, polvos, gránulos en cartones, etc.
- Molienda: Encuentra en Guatemala empresas que se dedican a prestar servicios de molienda, trituración, pulverización como para especias, pulverizado de azúcar, pulverizado de mezclas en polvo para retirar grumos, entre otros.

- **Refrigeración Industrial:** En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la comercialización Y distribución de equipos y repuestos para refrigeración industrial, así como al mantenimiento de equipos industriales de enfriamiento.
- **Refrigeración:** En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la comercialización de accesorios y suministros para refrigeradoras, además brindan servicios de planificación, diseño, montaje y mantenimiento de equipos de refrigeración en Guatemala.
- **Servicios de Mezclado y Premezcla de alimentos en polvo:** En esta sección encontrará las empresas en Guatemala que se dedican a la fabricación y prestación de servicios de mezcla y premezcla productiva de alimentos a base de polvo.

1.3 Clasificación en la GREMAB y Agexport

Según la clasificación utilizada por la Gremial de Alimentos y Bebidas –GREMAB, la cual toma en cuenta las distintas clasificaciones NAEG, que es la Nomenclatura para Actividades Económicas para Guatemala y la Clasificación SAC (Sistema Arancelario Centroamericano), las diferentes categorías para esta industria son:

Clasificación Interna GREMAB	Clasificación NAEG	Clasificación SAC
Azúcar	AE033 - Elaboración de azúcar	Azúcar (Partidas 1701-1703)
Helados	AE027 - Elaboración de productos lácteos	Helados (Partidas 2105)
Levaduras	AE034 - Elaboración de otros productos alimenticios	Levaduras (Partidas 2102)
Jugo de fruta	AE025 - Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas	Jugos de fruta (Partidas 2009)
Caldos y sopas	AE034 - Elaboración de otros productos alimenticios	Caldos y sopas (Partidas 2104)
Productos cárnicos	AE022 - Elaboración y conservación de carne deganado porcino, productos cárnicos y otros productos de origen animal	Productos cárnicos (Capítulo 02)
Extractos de café y té	AE034 - Elaboración de otros productos alimenticios	Extractos de café y té (Partidas 2101)
Artículos de Confitería	AE033 - Elaboración de azúcar	Artículos de confitería (Partidas 1704)
Grasas y aceites Comestibles	AE026 - Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal	Grasas y aceites comestibles (Capítulo 15)

Leche y productos Lácteos	AE027 - Elaboración de productos lácteos	Leche y productos lácteos (Capítulo 04)
Bebidas no alcohólicas	AE037 - Elaboración de bebidas no alcohólicas, producción de aguas minerales y de otras aguas embotelladas	Bebidas no alcohólicas (Partidas 2201, 2202)
Salsas, condimentos y sazónadores Compuestos	AE034 - Elaboración de otros productos alimenticios	Salsas, condimentos y sazónadores compuestos (Partidas 2103)
Cereales	AE028 - Elaboración de harina de trigo AE029 - Beneficio de Arroz AE030 - Elaboración de almidones y de otros productos de molinería AE031 - Elaboración de productos de panadería AE032 - Elaboración de tortillas de maíz	Cereales (Capítulo 10)
Preparaciones de Cacao	AE034 - Elaboración de otros productos alimenticios	Preparaciones de cacao (Capítulo 18)
Preparaciones a base de carne	AE022 - Elaboración y conservación de carne de ganado porcino, productos cárnicos y otros productos de origen animal	Preparaciones a base de carne (Partidas 1601, 1602)
Preparaciones de legumbres y Hortalizas	AE025 - Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas	Preparaciones de legumbres y hortalizas (Partidas 2001, 2002, 2003, 2004, 2005)
Preparaciones de frutas y partes de Plantas	AE025 - Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas	Preparaciones de frutas y partes de plantas (Partidas 2006, 2007, 2008, 2009)
Preparaciones a base de pescado, crustáceos y Moluscos	AE024 - Elaboración y conservación de pescado, crustáceos y moluscos	Preparaciones a base de pescado, crustáceos y moluscos (Partidas 1604, 1605)

Fuente: Rodríguez, R. (2022). CABI. Estudio de Impacto y Huella Económica de la Industria de Alimentos y Bebidas en Guatemala. Documento preparado para la Gremial de Alimentos y Bebidas (GREMAB) de la Cámara de Industria de Guatemala (CIG)

GREMIALES DE ALIMENTOS Y BEBIDAS Y OTRAS EMPRESAS DE ALIMENTOS Y SERVICIOS

1. Gremial de Embutidos y Carnes Elaboradas
2. Gremial de Avicultores
3. Gremial de Grandes Usuarios de Energía Eléctrica

4. Gremial de Alimentos y Bebidas
5. Gremial de Restaurantes
6. Gremial de Tostadores de Café
7. Gremial de Fabricantes de Cerveza
8. Gremial de Dulces, Chicles, Chocolates y Similares
9. Gremial Logística de Guatemala

Dentro de la Gremial de Alimentos y Bebidas de la CIG, se tiene un total de 130 empresas inscritas, aunque puede que haya 152 registros por empresas duplicadas, que tienen varias marcas o líneas de negocios, como es el caso de la Corporación Multiinversiones (CMI).

Dentro de la clasificación que hace Agexport para las exportaciones de la industria se tienen:

- ACEITE DE SEMILLA DE ALGODON
- ALIMENTOS PREPARADOS PARA ANIMALES
- AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFITERIA
- BEBIDAS LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRES
- CAFE SOLUBLE Y MOLIDO
- GRASAS Y ACEITES COMESTIBLES
- HARINAS DE CEREALES
- HUEVOS DE AVES
- LECHE Y OTROS PRODUCTOS LACTEOS
- MANUFACTURAS DIVERSAS
- MELAZAS DE AZUCAR
- PREPARADOS A BASE DE CEREALES
- PREPARADOS DE CARNE, PESCADO, CRUSTACEOS Y MOLUSCOS
- PREPARADOS DE FRUTAS
- PREPARADOS DE LEGUMBRES Y HORTALIZAS
- SALSAS, CONDIMENTOS Y SAZONADORES COMPUESTOS
- TORTA DE SEMILLA DE ALGODÓN

2. Análisis de la demanda actual y futura de alimentos y bebidas en Guatemala y en los mercados internacionales a los que se dirige la industria guatemalteca.

2.1 Producción de Alimentos y Bebidas en Guatemala

Según un artículo elaborado por el CABI con datos del 2021 “el sector de alimentos y bebidas juega un papel de suma importancia en la economía guatemalteca. Realiza un aporte directo al Producto Interno Bruto de US\$5,700 millones anuales y representa casi la mitad (47.7%) de la actividad manufacturera en Guatemala, así como un peso promedio de 6.7% sobre el PIB total de Guatemala. Sin embargo, se debe reconocer la interrelación directa que tiene con la actividad agrícola, por lo que la combinación del agro y la industria de alimentos y bebidas, realizan un aporte total a la economía nacional de US\$20,000 millones anuales y una relevancia total de 15.9% del Producto Interno Bruto.” (Rodríguez, 2021)⁵

Según un artículo publicado en el Diario de Centro América⁶ por la Cámara Guatemalteca de Alimentos y Bebidas (CGAB), indica que “la industria que representa es uno de los principales impulsores de la economía del país, ya que exportó en el primer semestre del año US \$1184 millones. Así lo dio a conocer el director ejecutivo, Enrique Lacs, quien añadió que el sector tuvo un ritmo de crecimiento en ese rubro de 31 por ciento comparado con el mismo período del año pasado, con 65 países como destino de exportación.”

Continúa el artículo con que “Centroamérica ocupa una posición importante con el 45 por ciento del total enviado, seguido por México, con el 11 por ciento; Estados Unidos, con el 8 por ciento, y el 36 por ciento con el resto del mundo.” Este dato es parcial, pues toma en cuenta solo los datos del primer semestre del año 2022.

⁵ Fuente: Rodríguez, R. (2022). CABI. Estudio de Impacto y Huella Económica de la Industria de Alimentos y Bebidas en Guatemala. Documento preparado para la Gremial de Alimentos y Bebidas (GREMAB) de la Cámara de Industria de Guatemala (CIG)

⁶ Contreras, V. “Alimentos y Bebidas Mantienen Ritmo de Crecimiento”. Artículo publicado en el Diario de Centro América. Económicas. 22 de agosto de 2022. <https://dca.gob.gt/noticias-guatemala-diario-centro-america/alimentos-y-bebidas-mantienen-ritmo-de-crecimiento/>

Los productos más importantes fueron el aceite de palma sin refinar, el refinado y el de almendra, la galletería, salsas preparadas, confites, preparaciones de sopas y aguas azucaradas.

“Asimismo, la entidad indicó que los principales destinos fueron El Salvador y Honduras, que suponen la mayor diversificación de productos en el comercio bilateral. En tanto, Holanda fue el país con mayor crecimiento de las exportaciones en el semestre, con un 168 por ciento, y República Dominicana, con 58 por ciento.

En 2021, el sector tuvo una participación del 43 por ciento en el producto interno industrial y su aporte al producto interno bruto fue del 6.4 por ciento, con un crecimiento del 8.4 por ciento, lo que CGAB considera como uno de los principales motores de la economía. Además, genera 120 mil empleos directos.”

Según datos obtenidos en el Banco de Guatemala, el aporte al PIB de la industria de alimentos y bebidas es:



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de Guatemala.

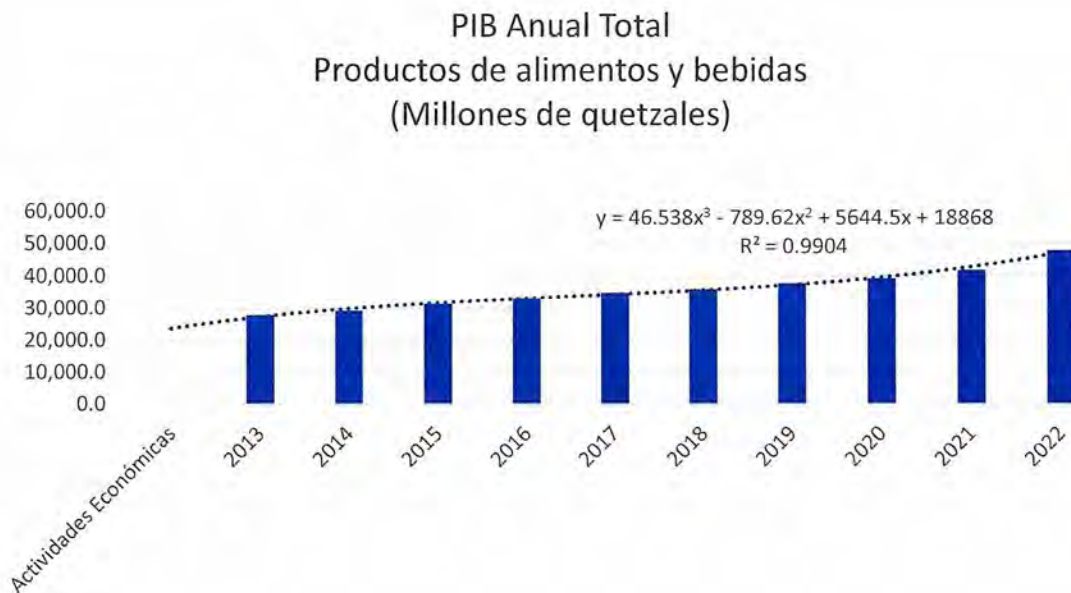
Para esta gráfica se tomaron en cuenta los siguientes datos:

Producto Interno Bruto											
Medido por el origen de la producción											
1T 2013 - 1T 2023											
Millones de quetzales											
		R² = 0.9904									
Total productos de alimentos y bebidas (Real)		27,898.7	29,249.8	31,488.5	33,099.2	34,881.5	35,911.5	37,844.7	39,219.3	41,845.9	48,040.8
Total productos de alimentos y bebidas (Proyectado)		23,769.4	27,370.8	29,951.4	31,790.5	33,167.3	34,360.9	35,650.7	37,315.8	39,635.5	42,889.0
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
No.	Sección CIIU	Actividades Económicas									
		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
		Silvicultura, pesca y actividades de apoyo a la agricultura y ganadería									
		7,664.9	7,954.4	8,205.1	8,403.8	9,444.3	9,569.9	9,905.2	10,415.3	11,288.3	12,523.6
2	B	Explotación de minas y canteras									
		5,826.7	7,372.7	5,571.7	5,076.5	3,743.1	2,981.5	3,161.6	2,971.2	3,676.4	4,310.0
3	C	Industrias manufactureras									
		60,027.6	62,968.6	68,196.6	71,237.1	74,450.5	76,939.4	82,035.2	84,681.6	93,006.1	103,820.4
		Elaboración y conservación de carne y pescado									
		4,744.9	5,095.4	5,534.2	5,667.2	6,008.2	6,298.8	6,482.7	6,596.5	7,262.4	8,051.1
		Elaboración de otros productos alimenticios									
		12,129.8	12,713.0	13,888.7	14,770.0	15,816.5	16,779.6	18,058.6	18,876.0	19,756.8	22,259.3
		Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal									
		1,909.0	2,169.4	2,209.0	2,617.3	2,982.4	2,932.2	2,716.2	3,190.5	4,575.9	6,041.7
		Elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón									
		2,153.7	2,390.5	2,691.5	2,742.4	2,732.4	2,841.4	3,000.7	3,392.9	3,265.4	3,829.8
		Elaboración de azúcar									
		4,345.0	4,028.3	3,722.6	3,635.7	3,807.4	3,377.6	3,516.6	3,070.0	3,079.1	4,089.1
		Elaboración de bebidas alcohólicas y productos de tabaco									
		875.6	810.5	964.6	993.2	1,079.7	1,067.9	1,097.3	1,102.8	1,133.1	1,138.0
		Elaboración de bebidas no alcohólicas; producción de aguas minerales y otras aguas embotelladas									
		2,616.3	2,853.2	3,442.5	3,666.6	3,534.7	3,682.0	4,070.1	4,093.5	3,906.3	3,729.8
		Total productos de alimentos y bebidas									
		27,898.7	29,249.8	31,488.5	33,099.2	34,881.5	35,911.5	37,844.7	39,219.3	41,845.9	48,040.8

Fuente: Banco de Guatemala. <https://www.banguat.gob.gt/es/page/sistema-de-cuentas-nacionales-trimestrales-ano-de-referencia-2013>

Se excluyen de los datos anteriores los productos del renglón de bebidas alcohólicas y productos de tabaco, por no ser considerados como alimentos.

Los números totales serían los siguientes:



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de Guatemala.

Y tomando en cuenta las bebidas alcohólicas, así:



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de Guatemala.

Se incluyen dentro de estas estadísticas los siguientes productos:

- Elaboración y conservación de carne y pescado
- Elaboración de otros productos alimenticios
- Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal
- Elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón
- Elaboración de azúcar.

No está claro si en los datos correspondientes a manufacturas de alimentos del Banco de Guatemala se toman en cuenta la elaboración de productos de panadería (E031) y elaboración de tortillas de maíz (AE032), al igual que los correspondientes a la elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas (AE025), elaboración y conservación de pescado, crustáceos y moluscos (AE024) y los correspondientes a Beneficio de Arroz (AE029). Éste último puede que se incluya en los datos de la sección CIU A – Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, correspondiente a la agroindustria.

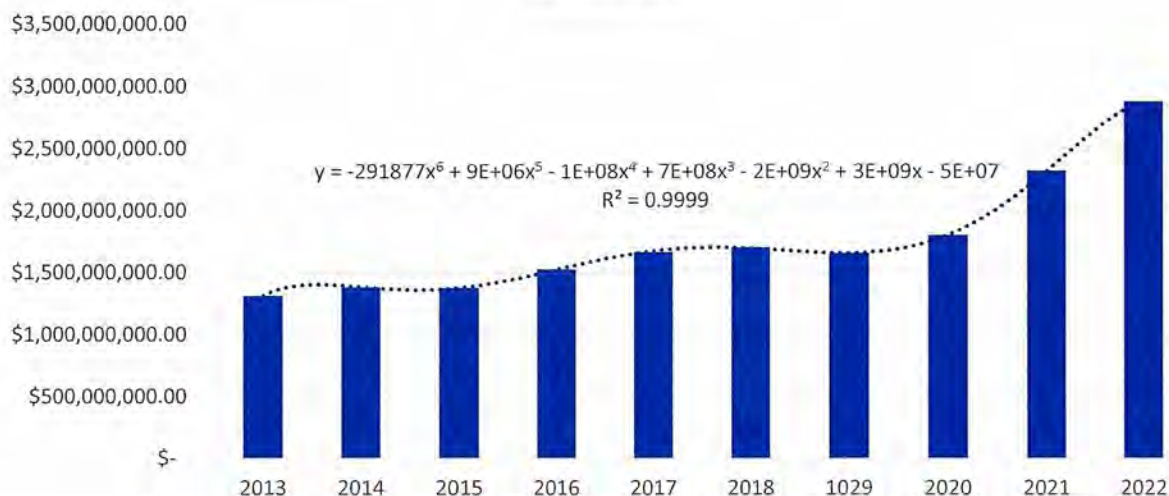
2.2 Exportaciones de Alimentos y Bebidas

Dentro de las exportaciones de alimentos y bebidas realizadas por el país, según información sobre las exportaciones de la Agexport, tenemos que los productos que lideran las exportaciones son los siguientes:

	2018	2019	2020	2021	2022
ACEITE DE SEMILLA DE ALGODON	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ALIMENTOS PREPARADOS PARA ANIMALES	\$ 93,276,218.00	\$ 86,637,107.00	\$ 101,828,986.00	\$ 124,204,768.00	\$ 164,859,877.00
AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFITERIA	\$ 83,924,216.00	\$ 79,377,886.00	\$ 72,295,669.00	\$ 96,425,662.00	\$ 116,379,677.00
BEBIDAS LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRES	\$ 324,762,670.00	\$ 336,657,961.00	\$ 288,624,398.00	\$ 360,504,679.00	\$ 451,318,114.00
CAFE SOLUBLE Y MOLIDO	\$ 1,360,502.00	\$ 1,238,064.00	\$ 1,174,951.00	\$ 2,049,772.00	\$ 2,123,858.00
GRASAS Y ACEITES COMESTIBLES	\$ 566,418,987.00	\$ 490,000,162.00	\$ 584,964,142.00	\$ 911,602,846.00	\$ 1,182,679,814.00
HARINAS DE CEREALES	\$ 7,834,934.00	\$ 7,045,581.00	\$ 6,504,383.00	\$ 8,015,622.00	\$ 10,793,211.00
HUEVOS DE AVES	\$ 711,670.00	\$ 1,031,824.00	\$ 938,480.00	\$ 2,053,904.00	\$ 4,226,071.00
LECHE Y OTROS PRODUCTOS LACTEOS	\$ 56,642,595.00	\$ 63,551,921.00	\$ 65,042,855.00	\$ 83,651,617.00	\$ 93,006,228.00
MANUFACTURAS DIVERSAS	\$ 314,444.00	\$ 279,783.00	\$ 227,455.00	\$ 419,728.00	\$ 1,206,984.00
MELAZAS DE AZUCAR	\$ 35,896,003.00	\$ 56,256,068.00	\$ 70,092,985.00	\$ 60,413,334.00	\$ 54,567,451.00
PREPARADOS A BASE DE CEREALES	\$ 212,965,794.00	\$ 216,478,548.00	\$ 256,642,525.00	\$ 258,653,700.00	\$ 326,373,014.00
PREPARADOS DE CARNE, PESCADO, CRUSTACEOS Y MOLLUSCOS	\$ 134,435,941.00	\$ 100,872,999.00	\$ 114,298,390.00	\$ 137,747,586.00	\$ 148,657,788.00
PREPARADOS DE FRUTAS	\$ 84,455,762.00	\$ 83,686,220.00	\$ 87,345,434.00	\$ 105,820,179.00	\$ 130,175,440.00
PREPARADOS DE LEGUMBRES Y HORTALIZAS	\$ 40,528,402.00	\$ 41,148,612.00	\$ 49,805,489.00	\$ 57,508,789.00	\$ 69,277,269.00
SALSAS, CONDIMENTOS Y SAZONADORES COMPUESTOS	\$ 62,154,938.00	\$ 94,855,097.00	\$ 105,150,911.00	\$ 113,581,727.00	\$ 125,994,235.00
TORTA DE SEMILLA DE ALGODON	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Grand Total	\$ 1,705,683,076.00	\$ 1,659,117,833.00	\$ 1,804,937,053.00	\$ 2,322,653,913.00	\$ 2,881,639,031.00

Fuente: Elaboración propia con información de Agexport - Exportaciones.

TOTAL EXPORTACIONES (US Dólares)

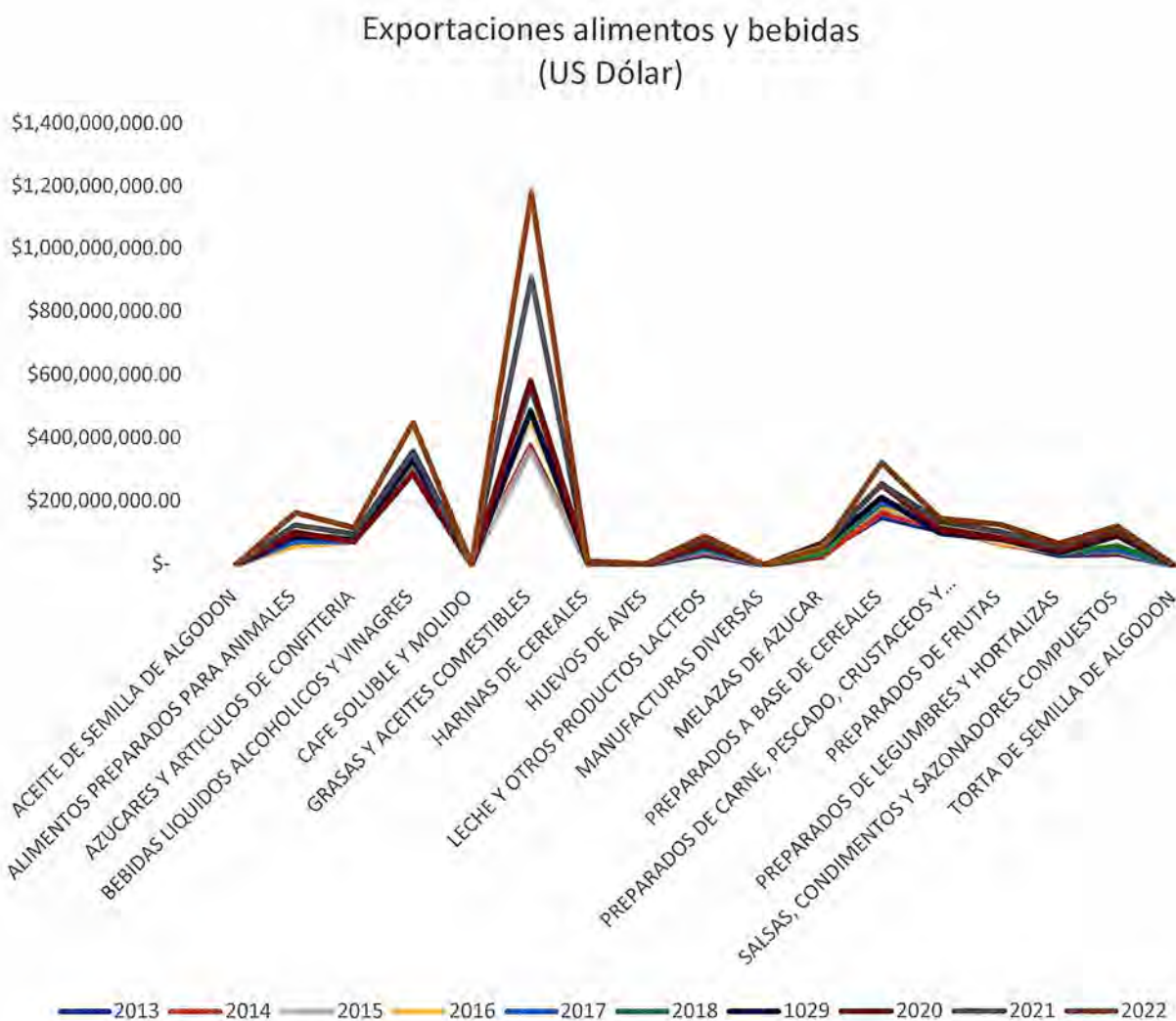


Fuente: Elaboración propia con datos de Agexport.

La ecuación de pronóstico de arriba, que es la que mejor puede predecir las exportaciones para los siguientes años, es la ecuación polinomial de orden 6 que vemos arriba. Utilizando esta con la variable del correlativo del año podemos predecir el nivel de exportaciones, *ceteris paribus*, para los años siguientes.



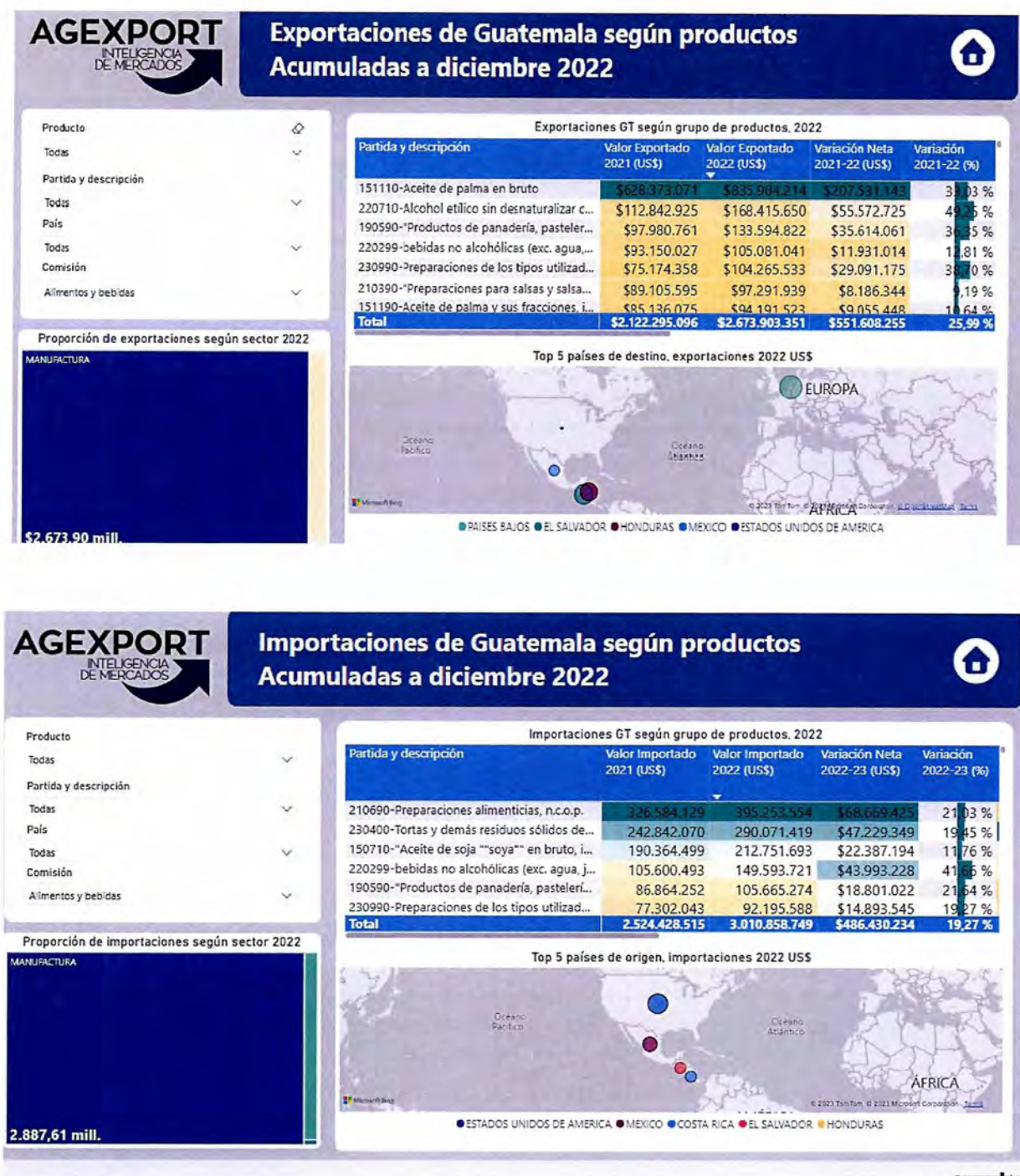
Fuente: Elaboración propia con datos de Agexport.



Fuente: Elaboración propia con datos de Agexport.

Para poder apreciar bien la diferencia entre las exportaciones de todos los productos de alimentos y bebidas, esta gráfica muestra la relevancia de las exportaciones de Grasas y Aceites, por lo que podría enforarse en estrategias para impulsar las exportaciones de los demás productos y así no depender tanto de esta “gallina de los huevos de oro”. Los ingresos por exportaciones representaron en el 2022 el de alimentos y bebidas representaron el 16.49% del PIB, y las exportaciones del sector de alimentos y bebidas, un 3.03% del PIB Total y un 18.37 del total de exportaciones.

Según el portal de la Agexport, podemos ver las siguientes exportaciones e importaciones en la categoría de alimentos y bebidas:



Fuente: Agexport.

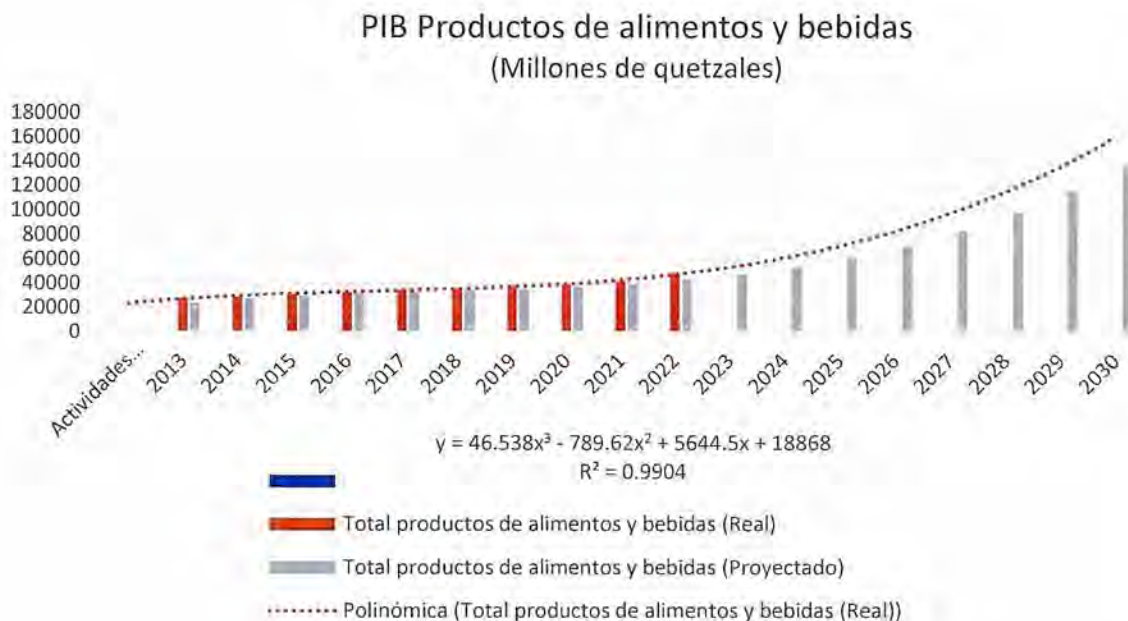
2.3 Pronósticos de la demanda futura de alimentos y bebidas en Guatemala

Para pronosticar la demanda de alimentos y bebidas, tanto en el país como a nivel mundial, debemos analizar además de las tendencias del mercado, las proyecciones de crecimiento demográfico, pues el consumo o demanda de estos productos guarda relación directamente proporcional con el crecimiento de la población.

La demanda actual del sector de alimentos y bebidas en Guatemala y en cualquier parte del mundo es difícil de conocer con certeza; lo que puede hacerse es predecirse con modelos predictivos como el utilizado anteriormente. Los datos que se tienen públicos son del lado de la oferta.

Hay empresas de investigación de mercados que se dedican a hacer estos estudios, pero los precios pueden ser bastante elevados (aproximadamente US\$ 15,000.00), y no todas las empresas tienen la capacidad para pagarlos. Algunas de estas empresas son Kantar y Nielsen.

En la gráfica siguiente, que se elaboró en base a las estadísticas completas hasta el último trimestre de 2022; sin embargo, usando un modelo de predicción se han pronosticado los datos hasta el año 2030, de seguir con la tendencia de crecimiento exponencial de orden 3, que es el modelo que más



se ajusta por el momento, con un Coeficiente de Correlación R2 de 0.9904 (es decir, la ecuación propuesta explica o predice con una precisión de 99% la variable “y”), lo que se muestra en la gráfica siguiente:

Fuente: Elaboración propia con información del Banco de Guatemala.

Derivado de lo anterior y tomando en cuenta la información demográfica de Instituto Nacional de Estadística, para para el 2050 vamos a tener las siguientes cantidades y distribución de la población:

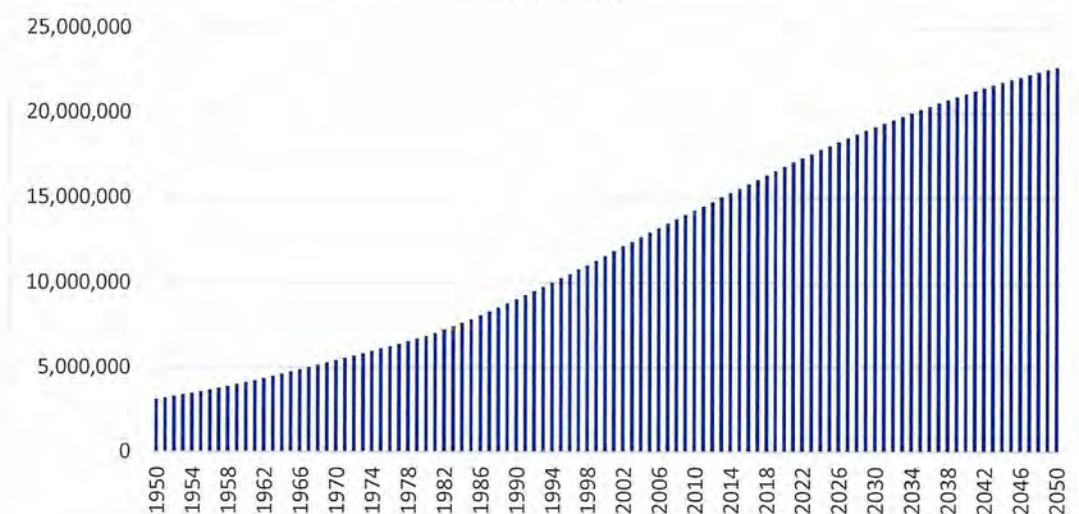
Indice															
República de Guatemala															
Indicadores de la estructura por sexo y edad de la población estimados y proyectados. 2019															
Período 1950 - 2050															
Indicadores demográficos															
Población (en miles a mitad del año)															
Ambos sexos															
Hombres															
Mujeres															
% de población															
0-14 años															
15-64 años															
65 y más															
Relación de dependencia (por 100)															
Edad media de la población															
Razón de sexos (por 100)															
Índice de envejecimiento (por 100)															
Relación niños/mujeres (por 100)															
% de mujeres en edad fértil															
Fuente: Instituto Nacional de Estadística con el apoyo de CELADE - División de Población de la CEPAL 2019															
Relación de dependencia = [(población de 0-14 más población de 65 y más) / población de 15-64 años] * 100															
Razón de sexos = (población hombres / población mujeres) * 100															
Índice de envejecimiento = (población de 65 y más / población de 0-14) * 100															
Relación niños/mujeres = (población de 0-4 / población mujeres de 15-49) * 100															
Indicadores de estructura															

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Por décadas tenemos los siguientes números históricos y proyectados, según los mismos datos del Instituto Nacional de Estadística:

Población											
1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2020	2030	2040	2050	
3,123,095	4,128,880	5,455,197	6,890,346	9,050,115	11,589,761	14,259,687	16,858,333	19,201,062	21,150,662	22,703,298	
3,123,095	4,128,880	5,455,197	6,890,346	9,050,115	11,589,761	14,259,687	16,858,333	19,201,062	21,150,662	22,703,298	

Población Total Guatemala (Ambos sexos)



Fuente: Elaboración propia con información del Instituto Nacional de Estadística.

Si bien pasamos de 16.9 millones de habitantes en 2020 a 17.6 millones en 2023 y se estima que hacia el 2030 la población alcance los 19.2 millones de habitantes y 22.7 millones hacia el 2050, la tasa anual de crecimiento demográfico es cada vez menor, pasando de una tasa de 2.67% en 1950 a 2.53% en 1980, a 2.46% en el 2000, 1.85% en 2010, 1.53% en 2020, 1.14% en 2030, 0.85% y 0.60% en el año 2040 para el 2050, como se observa a continuación:

Tasa de crecimiento demográfico



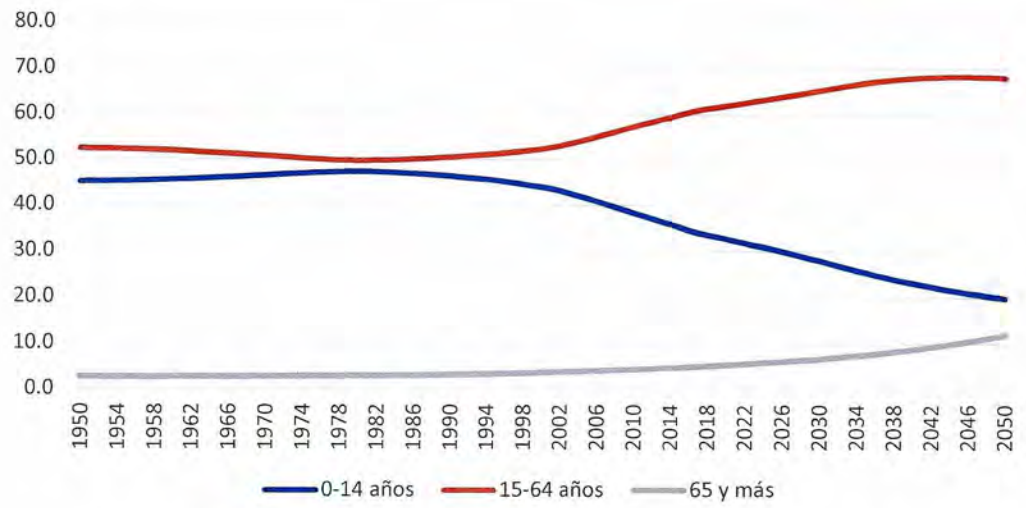
Fuente: Elaboración propia con información del Instituto Nacional de Estadística.

Además, hay que tomar en cuenta que si bien la población crece (aunque cada vez a una tasa menor), la tendencia es a tener una población cada vez más adulta, con menos jóvenes en edad trabajadora, por lo que las industrias deben adaptarse a esta realidad. Es importante analizar cómo va a crecer la población demográficamente en CA hacia el 2050.

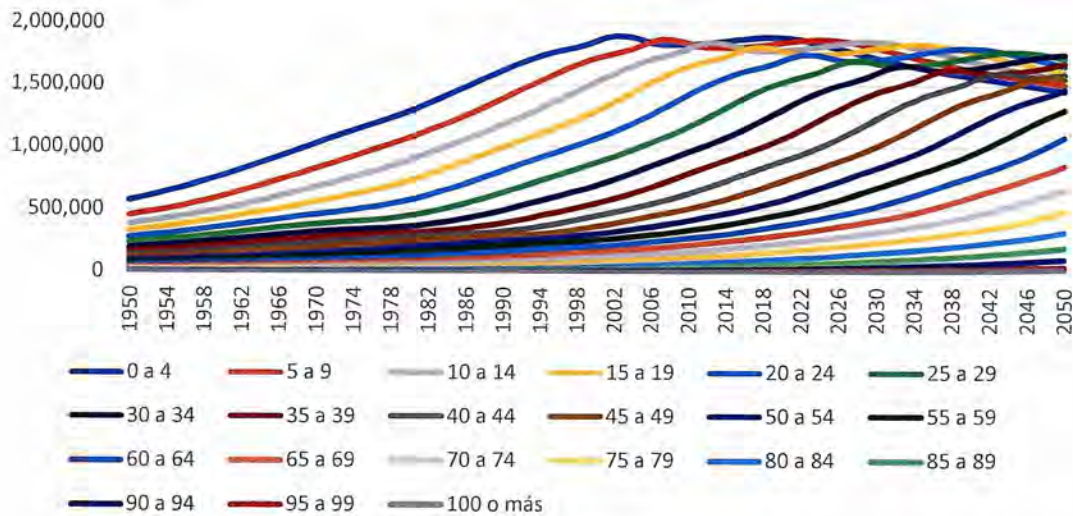
Según las proyecciones nacionales 1950 a 2010 del Instituto Nacional de Estadística, la población se va a comportar de manera particular, con un descenso en la tasa de natalidad y un aumento de la población mayor a 65 años.

Según nos muestran los gráficos demográficos anteriores, las proyecciones para los siguientes 25 años sugieren varias cosas: Los jóvenes se casan cada vez más grandes, no quieren tener hijos o tienen menos, el cambio en los estilos de vida y la prioridad del gasto se va a otras compras y tipo de productos, lo cual es una oportunidad si se sabe cuál es el nicho de mercado prioritario, y ahí pueden analizarse tanto las tendencias en los patrones de consumo como en los gustos y preferencias del consumidor, donde puede ser interesante analizar el mercado de alimento para mascotas, sumado a que, con el incremento en la expectativa de vida, las industrias deben enfocarse en estos segmentos de mercado de adultos. Gráficamente podemos verlo a continuación:

% de población por grupos de edad
Años 1950 - 2050



Población total por grupo etario 1950 - 2050 - ambos sexos



Fuente: Elaboración propia con información del INE.

Como podemos ver en el gráfico de arriba, que indica en rangos la población total por cada grupo etario (en intervalos de 4 años), la población tiende a ir envejeciendo, con menores tasas de natalidad, lo que a largo plazo lleva a una sociedad con gente más adulta, por lo que también las compañías deben tomar en cuenta este factor para atender las demandas conforme a esta tendencia. Ahora vemos mayoría de adultos jóvenes y niños; pero más adelante cambia a adultos y jóvenes y al final de la gráfica vemos incremento en adultos mayores, pero un decrecimiento en niños.

Entonces, para poder estimar la demanda más real, no solo por cantidad sino por tipo de productos y mercado objetivo, tenemos que considerar los factores anteriores; sin embargo, para los fines de este estudio y calcular el potencial de esta industria, se puede hacer un cálculo de la demanda estimada con la fórmula de lo producido en el país + las importaciones – las exportaciones.

Matemáticamente sería el PIB correspondiente a esa actividad económica, que para el año 2022 fue de Q48,040,839,982.05 según la información del Banco de Guatemala + el valor de las importaciones – el valor de las Exportaciones (según información de Agexport). Aplicando la fórmula anterior tenemos:

Importaciones de Productos Farmacéuticos: US\$ 3,010,858,749 (estadísticas de la Agexport⁷)

Exportaciones de Productos Farmacéuticos: US\$ 2,881,639,031.00

Producción local: Q48,040,839,982.05 (US\$ 6,199,744,007.17)⁸

Según estos datos y aplicando la fórmula $D = PIB + IMPORT - EXPORT$, la demanda estimada de alimentos y bebidas en el año 2022 en el país fue:

$US\$6,199,744,007.17 + US\$3,010,858,749 - US\$2,881,639,031.00 = US\$6,328,963,725.17$ o Q49,042,143,227.46, que como vemos, es mayor que lo producido localmente, por Q 1,001,303,245.41

3. Evaluación de la competencia local y global en cada subsector, incluyendo las fortalezas y debilidades de la industria guatemalteca en comparación con la competencia

La competencia local y global está dominada por las principales empresas a nivel nacional, las cuales tomamos de la Gremial de Empresas de Alimentos de la Cámara de Industria. La industria guatemalteca de alimentos y bebidas es de las más dinámicas y donde la competencia es más fuerte, por la cantidad de empresas que ingresan al sector. De las 130 empresas que están inscritas en la Cámara de Industria de Guatemala, 34 están en la Gremial de Alimentos y Bebidas (GREMAB) y tienen entre todas alrededor de 350 marcas.

Según estimaciones de la industria, ésta está compuesta por cerca de 2,200 empresas. La Cámara de Industria no toma en cuenta las de bebidas alcohólicas. La razón: La dinámica regulatoria de alimentos y bebidas y de alcohólico son muy diferentes. Hace 7 años en los estatutos quedó que no se aglutinan bebidas alcohólicas.

⁷ <https://bit.ly/3ImR58s>

⁸ Tomando el promedio del tipo de cambio diario de referencia para el año 2022, según la página del Banguat, tenemos: 1 / Tipo de Cambio de referencia calculado conforme resolución JM-126-2006: 7.7488 (promedio de 2022)

Dadas estas condiciones, es importante enfocar la industria a la exportación, pues el mercado guatemalteco ya está saturado.

Cómo puede verse, la población va a crecer, pero también va a envejecer, con nuevos hábitos de consumo. Por lo tanto, los productos que pueden tener un crecimiento interesante en el país son:

Snacks y alimentos para mascotas y productos para personas adultas. Productos nutricionales y suplementos alimenticios (parte también de la industria farmacéutica), productos celíacos (libres de gluten), alimentos bajos en azúcar o sin ella, para diabéticos, etc.

Los gráficos demográficos anteriores y las proyecciones para los siguientes 25 años nos dan una idea de hacia dónde se puede enfocar las estrategias comerciales. Los jóvenes no quieren tener hijos y ahí entra el alimento para mascotas, sumado a que, con el incremento en la expectativa de vida, las industrias deben enfocarse en estos segmentos de mercado.

Segmento de categorías: *snacks*, son de alto crecimiento, satisfacen necesidad de consumo inmediato. *Snack* que brinde opción de tener nutrientes y no calorías “vacías”.

Segmento de Microingredientes: clara de huevo en polvo, huevo entero en polvo, cacao en grano, el cual se exporta, pero no hay un procesador local; leches descremadas y suero de leche en polvo; no hay fábrica de complejos vitamínicos, pastas, galletas. Aquí hay una gran oportunidad.

Hay que poner atención a las importaciones de materia prima, porque la materia prima no es guatemalteca, tal como comentó un ejecutivo de una compañía de las más grandes. La materia prima para el consumo debe importarse. La Importación de granos que vienen granel: maíz, trigo, cebada, etc.

En términos de consumo de los principales *commodities* (maíz, trigo, cereales) que se producen localmente no es suficiente lo que se produce localmente, eso es para consumo interno únicamente.

Hayn que ver precios y analizar opciones con algunos de los principales productores de granos: USSoy, USWheat.

La industria de alimentos y bebidas debe verse como un procesador. Sus principales insumos son: Materia prima y material de empaque. El proceso de producción de esta industria debe verse como: *Source* (fuentes de suministro), *make* (fabricación), *delivery* (despacho).

Para una empresa de este sector, lo más rentable es comenzar muy pequeño y luego buscar exportar, por lo expuesto con anterioridad.

En cuanto a la competencia a nivel global, tenemos a las multinacionales líderes desde hace tiempo, las cuales agrupan una amplia gama de productos: Pepsico, Unilever, Nestle, Coca Cola, Mondelez, etc. En otro capítulo más adelante se ampliará este tema.

En cuanto a las locales, tenemos empresas muy grandes que controlan gran parte del mercado en varias industrias. Algunas de ellas son Alimentos Maravilla, Alimentos S.A. (ambas parte del grupo Inversiones Centroamericanas, S.A.), Corporación Multiinversioes (CMI).

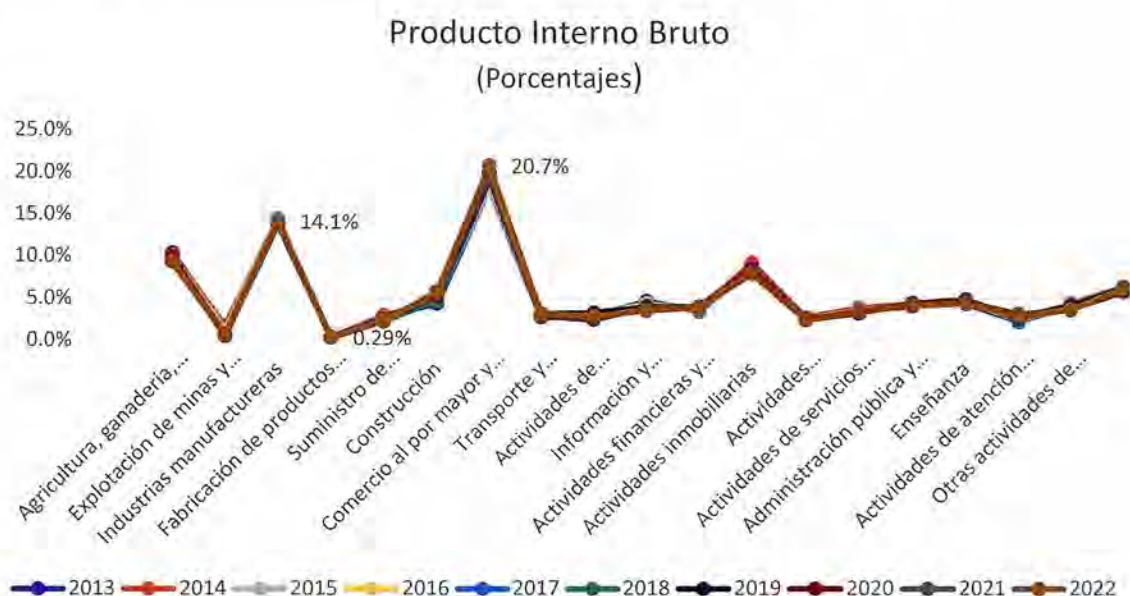
De los dos grupos anteriores, podemos ver que Alimentos SA y Maravilla: Más enfocados hacia la fabricación de producto terminado. **B2C** (Modelo de negocio Business to Consumer) y por su parte CMI: se dedican a vender materias primas. Se compra la materia prima y se revende. **B2B** (Modelo de negocio Business to Consumer). Para ambos, la materia prima es en un 90% *Commodity* interno: granos, harinas (animal y humana).

Vemos algunas marcas de ellas:

- CMI Alimentos: Especializados en harinas y alimentos de origen animal Toledo, Pollo Rey, Pastas INA, Pollo Campero, Molinos Modernos (Harinas y Premezclas), Pollo Granjero, Aliansa (Nutrición Animal), Galletas GAMA, Pollo Indio, Milano (Harinas y Premezclas), Hatuey (Harinas y Premezclas), Galletas Dino, Toledano, Rufo (Nutrición Animal).
- Alimentos Maravilla: Especializados en jugos y néctares, con las marcas: Del Frutal, Néctar Maravilla, Del Fruto, De la Granja, Marinero, Naturas, Revive (Bebida energizante), Raptor (Bebida energizante), Tampico, Del Monte, Revolution (té)
- ✓ Alimentos S, A.: Sus marcas son: Incaparina, Gran Día, Señorial, Protemás, Naú, Mondu, DelDía, Pro. Están enfocados en las siguientes categorías:
- ✓ Atoles: Bebidas elaboradas a partir de una mezcla de cereales (maíz, soya y avena) fortificados con vitaminas y minerales para ser consumido como bebidas calientes o frías.

- ✓ Avenas: Hojuelas precocidas de grano de avena fortificado con vitaminas y minerales para ser consumida como cereal o bebida caliente.
- ✓ Cereales: Cereal de maíz, avena y/o arroz, inflado y tostado recubierto con miel de azúcar con sabores a chocolate, frutas y original fortificados con vitaminas y minerales.
- ✓ Snacks salados: Boquitas de maíz, papa, plátano, chicharrón 100% natural o yuca crujiente y tostados con sabor original o sazonados con chile, limón, queso, especias, cebolla o barbacoa.
- ✓ Proteína de soya: Texturizado de soya que se obtiene a partir de harina de soya procesada y desgrasada.
- ✓ Harinas y sémolas de maíz: Sémolas de Maíz, Harinas de maíz pre-cocidas y crudas, avena y derivado de arroz, libres de impurezas para uso en la industria alimenticia como materia prima.

Además, es importante mencionar que la industria manufacturera es la principal industria que aporta al PIB, con **14%** y el sector de productos alimentos y bebidas aporta un **6.53%** (sin bebidas alcohólicas) y 6.68% (con bebidas alcohólicas) **del PIB Total en para el 2022**, siendo la segunda industria que más aporta, después de la de Comercio al Por Mayor y Por Menor, con 21% del PIB. **De la industria manufacturera, el sector de alimentos y bebidas representa cerca del 47%.**



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Guatemala.

Por último, es importante mencionar que en Guatemala hay “libre competencia” en la industria de alimentos y bebidas, pues no se ha logrado establecer el proteccionismo, aunque las barreras arancelarias y otras barreras de entrada como la inversión para montar una empresa de éstas, hacen difícil la incursión de nuevos competidores. Hay una competencia “más justa”, hay más proveedores.

En el Anexo 3 se encuentra una lista de todas las empresas por sector que pertenecen a la Gremial de Empresas de Alimentos y Bebidas de la Cámara de Industria.

4. Análisis de los recursos humanos, la infraestructura, la tecnología y los proveedores locales disponibles para la industria de alimentos y bebidas en Guatemala.

4.1 Recursos humanos disponibles para la industria:

Según datos de la industria, el sector de alimentos y bebidas genera alrededor de 430,000 empleos directos, y si a esto agregamos los que genera el sector de la Agroindustria, donde tenemos un total de 2.5 millones de empleos. La generación indirecta de empleos: 3:1 por cada empleo directo genera 3 empleos indirectos.

Lo anterior coincide con las estadísticas del Banco de Guatemala, que en su Matriz de Empleo e Ingresos por Actividad Económica contabiliza 428,956 empleos, sin embargo, hay que apuntar que, de éstos, solo 187,857 empleados (44%) son asalariados; otros 187,333 (44%) son independientes y 54,166 (13%) son trabajadores no remunerados.

Si a estos empleos sumamos los de la industria Agrícola, los números son más alarmantes: De un total en la industria de 2,887,323 empleos, 1,012,631 (35%) son asalariados, 1,327,151 (46%) son independientes y 547,541 (19%) son no asalariados.

Según un estudio elaborado por la empresa *Swiss Contact*⁹, debe tomarse en cuenta los siguientes aspectos:

⁹ Estudio De Necesidades De Formación Basada En El Lugar De Trabajo, En El Sector De Alimentos Y Bebidas (A&B). Necesidades de Formación Basada en el Lugar de Trabajo Sector de Alimentos y Bebidas – CIG

1. Tamaño y localización empresarial:

En términos de localización el 73.3% de las empresas entrevistadas se concentran en Guatemala, 13.3% en Quetzaltenango y 6.6% en Sacatepéquez y Zacapa respectivamente

2. Estructura empresarial:

“El estudio identifica las divisiones empresariales donde se requiere la mayor cantidad de capital humano capacitado y tecnificado, según las necesidades de las empresas entrevistadas.

Derivado de lo anterior, el 86.7% de las empresas entrevistadas indican que el área con mayor demanda de personal tecnificado corresponde a control de calidad y producción.”

En los gráficos siguientes se muestran algunos datos muy interesantes en cuanto a la oferta y demanda de empleos, puestos disponibles y requisitos en la industria:

Divisiones con mayor demanda de personal tecnificado en el sector alimentos y bebidas.



Base: 15 empresas

Fuente: Necesidades de Formación Basada en el Lugar de Trabajo Sector de Alimentos y Bebidas, Swiss Contact – CIG

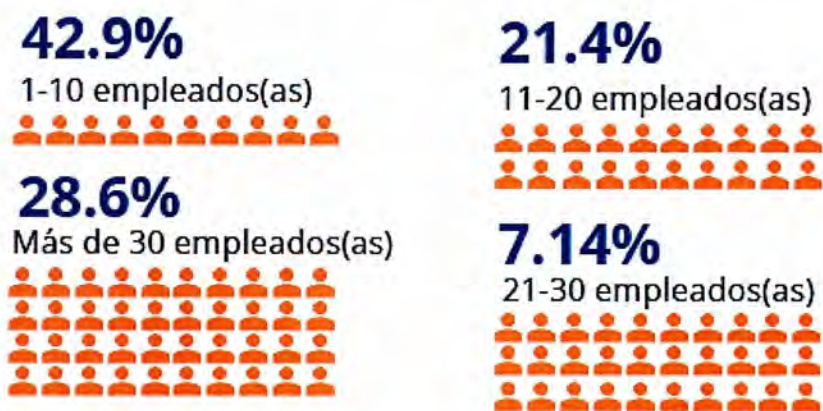
Divisiones con mayor demanda laboral en el sector alimentos y bebidas.



Base: 15 empresas

Fuente: Necesidades de Formación Basada en el Lugar de Trabajo Sector de Alimentos y Bebidas. Swiss Contact – CIG

Porcentaje de contratación de colaboradores anualmente por las empresas del sector



Base: 14 empresas

Fuente: Necesidades de Formación Basada en el Lugar de Trabajo Sector de Alimentos y Bebidas. Swiss Contact – CIG

Puestos mayormente requeridos en el sector alimentos y bebidas



Base: 15 empresas

Fuente: Necesidades de Formación Basada en el Lugar de Trabajo Sector de Alimentos y Bebidas. Swiss Contact – CIG

Este dato fue confirmado con a través de unas encuestas a personal clave de la industria, en donde dijeron que los puestos más buscados son en las áreas de: Administración, Meradeo o *Insights*, Finanzas y Personal de Planta.

Perfil de recurso humano requerido en el sector alimentos y bebidas



Base: 15 empresas

Fuente: Necesidades de Formación Basada en el Lugar de Trabajo Sector de Alimentos y Bebidas. Swiss Contact – CIG

Dificultades en la contratación de personal para el sector alimentos y bebidas



Base: 15 empresas

Fuente: Necesidades de Formación Basada en el Lugar de Trabajo Sector de Alimentos y Bebidas. Swiss Contact – CIG

Divisiones con mayor concentración de mujeres en el sector alimentos y bebidas



Base: 15 empresas

Fuente: Necesidades de Formación Basada en el Lugar de Trabajo Sector de Alimentos y Bebidas. Swiss Contact – CIG

4.2 Infraestructura para la industria de alimentos y bebidas

El tema de la infraestructura es clave para todas las industrias del país. Es determinante para la cadena de producción y distribución, mayormente en las empresas que necesitan suministros constantes de insumos.

La infraestructura necesaria, al igual que para otras industrias, puede verse desde dos enfoques:

a. Infraestructura vial, portuaria y de comunicaciones necesaria para el traslado de los productos hacia/desde la planta – distribuidores – Farmacias – Clientes finales

Para la primera, es importante contar con buenas condiciones para poder optimizar la cadena de abastecimiento o entregas hacia sus diferentes destinos, en condiciones seguras y con tiempos de despacho bien controlados. Instalaciones adecuadas en cada uno de los puntos de la cadena para recepción y venta de medicamentos; instalaciones y equipo adecuado para mantener la cadena de frío, etc.

Este punto es parte de las responsabilidades de las autoridades del Ministerio de Comunicaciones para poder optimizar y facilitar el comercio en el país, lo cual es parte de las condiciones básicas para el desarrollo de cualquier industria.

En el capítulo 9 se trata más a fondo el tema, en el apartado de Zonas de Libre Comercio. Decreto 3'-2008, reforma de la ley 22-73 del Congreso de la República.

b. Infraestructura física requerida para empresas de alimentos y bebidas

En este punto entran varios factores de las instalaciones y condiciones que debe tener una fábrica o empresa de alimentos y bebidas. En el documento de Buenas Prácticas de Manufactura se establecen los requisitos según la RTCA para la industria de alimentos y bebidas procesados.

4.3 Tecnología para la industria de alimentos y bebidas

En cuanto a la tecnología y tendencias tecnológicas para la industria de alimentos y bebidas, éste es sin duda un factor clave para mejorar la eficiencia y productividad de las operaciones, lo que se traducirá en mejoras en su posición competitiva. Sin embargo, la tecnología en esta industria va más allá de temas de productividad y eficiencia de las plantas, pues para este sector “consiste en la aplicación de la ciencia física, biológica y química, destinadas a la conservación y desarrollo de los productos alimentarios. También se ocupa del tratamiento, composición, comportamiento, propiedades de los alimentos en su producción y consumo.”¹⁰

También necesitan tecnología en la fabricación de y para control de calidad. Estar atentos a las tendencias de la IA. Este punto se analiza más adelante en el apartado de Tendencias tecnológicas de la industria.

Como indica el artículo citado previamente, “la tecnología de los alimentos es una ciencia que se enfoca en aplicar y estudiar las investigaciones científicas para el diseño y desarrollo de los productos alimenticios. Asimismo, como garantizar la seguridad, calidad, tomando en cuenta las distintas propiedades químicas, biológicas y físicas. Pues estas surgen por la necesidad de integrar el aumento respecto al desarrollo en la industria alimentaria.

Por consiguiente, con los avances tecnológicos, la producción de los alimentos ha evolucionado en cuanto a: elaboración de la materia prima, mejoras en las líneas de producción, asegurar la calidad en los alimentos. Asimismo, contribuye en brindar conocimientos técnicos y científicos para suministrar en el sector industrial las capacidades adecuadas para abordar esta disciplina, que son las siguientes:

- Elaboración y preservación de alimentos.
- Almacenamiento y análisis.
- Gestión de calidad.
- Comercialización de los alimentos.

¹⁰ <https://www.euroinnova.mx/en-que-consiste-la-tecnologia-de-los-alimentos#:~:text=La%20tecnolog%C3%ADa%20de%20los%20alimentos%20consiste%20en%20la%20aplicaci%C3%B3n%20de,en%20su%20producci%C3%B3n%20y%20consumo.>

- Investigación y desarrollo de los productos.

Finalmente, los científicos y técnicos de los alimentos son responsables que estos se produzcan nutritivos, sanos y una buena calidad para el consumidor. Y, en cuanto a rentabilidad, como todos tenemos la necesidad de alimentarnos, es una profesión que siempre tendrá una gran demanda.”

En este tema también coinciden algunas personas entrevistadas de una multinacional del sector, al decir que la tecnología se utiliza para ventas, mercadeo e *insights* y para administración en general.

4.3.1 La inteligencia Artificial en la industria de Alimentos y Bebidas

Como se indica en el artículo de *The Food Tech*¹¹, “el desarrollo de tecnologías basadas en inteligencia artificial (IA) y Big Data ha permitido que la industria alimentaria global profundice cada vez más en aplicaciones que le permitan aprovechar la información de consumidores y mercados para el desarrollo de productos innovadores según los hallazgos detectados, así como la identificación de tendencias y segmentos de valor agregado potenciales.

Como muchas industrias, la industria alimentaria será cambiada por la inteligencia artificial. Según Business Wire, el aumento en el uso de IA es tal que se estima que el mercado mundial de IA en alimentos y bebidas aumentará a una tasa de crecimiento anual compuesta de 42.18% hasta 2021. Desde la automatización de mercadeo, la optimización de la producción y el ahorro de energía hasta el mantenimiento predictivo.

La tecnología ha permitido el desarrollo acelerado de nuevas propuestas de valor agregado en la industria alimentaria, además de generar nuevas metodologías o plataformas para abordar la innovación.

Este mercado digital es el campo de acción de tecnologías como el *Big Data* e inteligencia artificial, que se valen de estos recursos para identificar nuevas tendencias y ámbitos potenciales para el desarrollo de nuevos productos por parte de los fabricantes, cuyo objetivo está centrado en aportar un valor

¹¹ <https://thefoodtech.com/tendencias-de-consumo/la-inteligencia-artificial-invade-a-la-industria-alimentaria/#:~:text=Como%20muchas%20industrias%2C%20la%20industria,compuesta%20de%2042.18%25%20hasta%202021.>

agregado más personalizado, puntual y de mayor impacto según las necesidades actuales de los mercados.”

Según algunas ejecutivas entrevistadas, la Inteligencia Artificial” ayudaría a las empresas a producir más con menos gente”. Esta es una visión de la productividad y eficiencia. Otra de ellas coincide en este punto, al decir que la IA ayudaría para “un mercadeo más efectivo respecto de ocasiones de consumo, etc. Hacer más eficiente la producción y venta.” ¹²

4.4 Proveedores Locales

Los proveedores locales para la industria son principalmente empresas que venden material de empaque, pues la materia prima es en su mayoría importada, como se expuso en el capítulo 3.

“Hay que poner atención a las importaciones de materia prima, porque la materia prima no es guatemalteca, tal como comentó un ejecutivo de una compañía de las más grandes. La materia prima para el consumo debe importarse. La Importación de granos que vienen granel: maíz, trigo, cebada, etc.”

Entre estos proveedores de material¹³ de empaque tenemos a empresas líderes de la industria como Polytec, Sacos Agroindustriales (del Grupo Disagro), Tecnifibras, etc. Los principales productos que venden son sacos de papel *craft* de 50 y 100 libras, sacos de polietileno tejido de 25, 50 y 100 libras.

- ✓ Proveedores para cajas: Cartones de Guatemala y Cartones San Lucas.
- ✓ Empaques flexibles: Litografía Zadik y otros pero son de poca representación.
- ✓ Envases plásticos: Plastimax, Enduplast.

¹² Formato de entrevista [aquí](#).

¹³ La lista de proveedores se incluye en un capítulo más adelante.

5. Identificación de los aspectos regulatorios y legales que pueden afectar la producción y comercialización de alimentos y bebidas en Guatemala y en los mercados internacionales.

Según un documento elaborado por la Secretaría de Seguridad Alimentaria y Nutricional de la Presidencia de la República – SESAN, durante el gobierno de Óscar Berger, emitió la Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional, la Ley del Sistema Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional y el Reglamento de la Ley del Sistema Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional, el cual contiene todos los aspectos regulatorios y legales que pueden afectar a la industria de alimentos.

POLÍTICA NACIONAL DE SEGURIDAD ALIMENTARIA Y NUTRICIONAL

Entre los programas para el efecto, un Programa de Buenas Prácticas para la industria de la Universidad de Puebla¹⁴ indica algunas pautas para garantizar la higiene de sus unidades de negocio y la capacitación del personal para sus usuarios.

Asimismo, existe una serie de documentos. La regulación y normativa aplicable es la siguiente. Es importante mencionar que todas las normativas vigentes, acuerdos gubernativos, alertas, comunicados y aranceles, respecto de la industria o los alimentos, se encuentran en la página del Departamento de Regulación y Control de Alimentos – DRCA del Ministerio de Salud -MSPAS.

Reglamentos:

- Reglamento Técnico Centroamericano RCTA 67.01.31:06 ALIMENTOS PROCESADOS. PROCEDIMIENTO PARA OTORGAR EL REGISTRO SANITARIO Y LA INSCRIPCIÓN SANITARIA
- Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 67.01.07:10 ETIQUETADO GENERAL DE LOS ALIMENTOS PREVIAMENTE ENVASADOS (PREENVASADOS).
- Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 67.01.33:06 INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS PROCESADOS. BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA. PRINCIPIOS GENERALES.
- Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 67.01.07:10 ETIQUETADO GENERAL DE LOS ALIMENTOS PREVIAMENTE ENVASADOS (PREENVASADOS).

¹⁴ https://investigacion.upaep.mx/micrositios/assets/normatividad-en-procesos-y-operaciones-de-alimentos-y-bebidas_final.pdf

- Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 67.01.15:07 HARINAS. HARINA DE TRIGO FORTIFICADA. ESPECIFICACIONES
- Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 67.04.54:10 Alimentos y Bebidas Procesadas. Aditivos Alimentarios

Decretos:

DECRETO No. 44-92. LEY GENERAL DE ENRIQUECIMIENTO DE ALIMENTOS

Normas:

La Comisión Guatemalteca de Normas -COGUANOR tiene dentro de las normas aplicables para la industria las siguientes:

- **COGUANOR NGO 34 039** 1a. Revisión → Etiquetado de Productos Envasados para Consumo Humano.
- **COGUANOR NGO 34 104** → Productos Elaborados a Partir de Frutos y Hortalizas

Acuerdos Gubernativos:

- **ACUERDO GUBERNATIVO 969-99** → Acuerdo Gubernativo Número 969-99. Reglamento Para La Inocuidad De Los Alimentos, Indica disposiciones sobre control sanitario, licencias sanitarias y registros sanitarios para los productos y establecimientos.
- **ACUERDO-GUBERNATIVO-205-2019** → REGLAMENTO PARA LA FORTIFICACION DE LA SAL CON YODO Y SAL CON YODO Y FLUOR

Además de los anteriores, los productos cárnicos deben cumplir con requisitos adicionales a las BPM:

- MA-001. MANUAL DE REQUISITOS HIGIENICO – SANITARIOS PARA EL DISEÑO DE INSTALACIONES, CONSTRUCCIÓN Y EQUIPO DE UN MATADERO PARA LA ESPECIE BOVINA. MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA Y ALIMENTACIÓN.

Para cualquier consulta respecto a los trámites y procedimientos está el (Departamento de Regulación y Control de Alimentos) donde atienden cualquier requerimiento. El Edificio es del Ministerio de Salud en Avenida Bolívar 28-07 zona 8 Guatemala. Ellos atienden cualquier duda, en el el 3 nivel.

Entre los aspectos regulatorios y legales que pueden afectar la comercialización de alimentos y bebidas mencionados por dos ejecutivas de multinacionales entrevistadas, están “el contenido de azúcar y edulcorantes; patentes; registros sanitarios; no se hace publicidad para niños; la tabla de contenido nutricional en empaques debe ser veraz y está regulada por organismos nacionales - MSPAS- e internacionales -OMS”.

Para finalizar, en su “Informe sobre las Barreras a la Competencia en los Mercados del Sector Alimenticio en El Salvador, Guatemala, y Honduras” elaborado por Elaborado para la Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID)¹⁵, se indica que “los gobiernos del Triángulo Norte reconocen el potencial que tiene la regulación de obstaculizar la competencia y han buscado formas de abordar dicho tema. Desde los 90s, El Salvador, Guatemala, y Honduras han hecho esfuerzos por implementar reformas estructurales para liberar sus economías, desregular los mercados, privatizar algunas compañías estatales, y abrir sus economías al comercio internacional. Estas reformas han generado un ambiente favorable al desregularizar el comercio y las tasas de interés, eliminando las tarifas y otras medidas no tarifarias, y al reducir el número de bienes y servicios sujetos al control de precios. Algunos de estos cambios han sido facilitados a través de acuerdos comerciales. Organizaciones Multinacionales, como la Secretaría para la Integración Económica de Centroamericana (SIECA) y el Sistema de Integración Centroamericano (SICA), se concentran en avanzar en los esfuerzos hacia una armonización regional.”

Continúa el informe exponiendo que “Para reducir las barreras regulatorias a la competencia, se puede facilitar asistencia para identificar y comprender el impacto al nivel de competitividad derivado de las políticas y regulaciones. A pesar que los funcionarios de las agencias de defensa y promoción de la competencia desde hace mucho tiempo reconocieron la relación entre la regulación y la competencia, se ha comprobado en el tiempo que lo que resulta ser un verdadero reto radica en hallar las maneras de abordar y manejar efectivamente las barreras a la competencia creadas por las regulaciones y construir puentes hacia los reguladores para que la competencia pueda ser regulada dentro del proceso regulatorio. Para lograr políticas y leyes de competencia que sean realmente efectivas, se requiere del apoyo de otras instituciones, incluyendo los reguladores de otras agencias gubernamentales y miembros del poder judicial. Además de la cooperación y diálogo con otras agencias gubernamentales y con el poder judicial,

¹⁵ [file:///C:/Users/monij/Dropbox/My%20PC%20\(LAPTOP-87CEHNON\)/Desktop/PRONACOM/ALIMENTOS%20Y%20BEBIDAS/Informe%20sobre%20las%20Barreras%20a%20la%20Competencia%20USAID.pdf](file:///C:/Users/monij/Dropbox/My%20PC%20(LAPTOP-87CEHNON)/Desktop/PRONACOM/ALIMENTOS%20Y%20BEBIDAS/Informe%20sobre%20las%20Barreras%20a%20la%20Competencia%20USAID.pdf)

el capacitar a los miembros de las agencias y a los jueces por separado también serviría de apoyo para promover una efectiva ley de competencia en El Salvador, Guatemala, y Honduras.”

El informe luego identifica barreras específicas a la competencia, dividiéndolas en varias categorías:

- (1) conductas anticompetitivas de negocios ;
- (2) políticas y regulaciones gubernamentales;
- (3) barreras de comercio que favorecen a los operadores locales;
- (4) barreras al acceso de los insumos;
- (5) barreras de acceso al mercado; y (6) barreras de implementación de la política de competencia.”

Según el artículo, “Los gobiernos del Triángulo Norte reconocen el potencial que tiene la regulación de obstaculizar la competencia y han buscado formas de abordar dicho tema. Desde los 90s, El Salvador, Guatemala, y Honduras han hecho esfuerzos por implementar reformas estructurales para liberar sus economías, desregular los mercados, privatizar algunas compañías estatales, y abrir sus economías al comercio internacional. Estas reformas han generado un ambiente favorable al desregularizar el comercio y las tasas de interés, eliminando las tarifas y otras medidas no tarifarias, y al reducir el número de bienes y servicios sujetos al control de precios. Algunos de estos cambios han sido facilitados a través de acuerdos comerciales. Organizaciones Multinacionales, como la Secretaría para la Integración Económica de Centroamericana (SIECA) y el Sistema de Integración Centroamericano (SICA), se concentran en avanzar en los esfuerzos hacia una armonización regional.”

Hace casi una década, cuando se realizó este estudio, los tres países habían avanzado en la reducción de los procedimientos y requisitos regulatorios necesarios para iniciar un nuevo negocio.” Los procedimientos eran largos y costosos al compararse con los promedios regionales. Por ejemplo, Guatemala ha hecho ciertos esfuerzos por acortar el tiempo requerido para establecer un nuevo negocio. En 2014, el gobierno “creó una plataforma en línea que permite el registro simultáneo de una nueva compañía con distintas agencias gubernamentales” y, en 2008, el gobierno implementó en su totalidad “La ventanilla única y los procedimientos y el tiempo necesario para registrar una nueva compañía se redujo.” Aunque el proceso requerido para empezar una nueva compañía de responsabilidad limitada es

de los más cortos en Latinoamérica – en promedio se requieren de 12 trámites y 30 días para una compañía de responsabilidad limitada de capital extranjero, el registro de un nuevo negocio sigue siendo un proceso largo y costoso. Guatemala requiere de seis procedimientos que toman en promedio 19.5 días para completarse y cuestan 46.4% de los ingresos per cápita. El proceso en Honduras es similar, toma en promedio 14 días, cuesta 45.3% de los ingresos per cápita y requiere de 13 trámites. El registro de un nuevo negocio en El Salvador requiere de ocho trámites que típicamente toman más de dos semanas para completarse y cuestan 45.5% de los ingresos per cápita.⁸⁸ En cada país, el registro de un nuevo negocio cuesta casi la mitad del promedio anual de los ingresos anuales por persona, y muchos ciudadanos no pueden costear los trámites para iniciar un negocio registrado y autorizado. La simplificación de estos procedimientos y la reducción del costo financiero para iniciar un nuevo negocio podría contribuir a ampliar el emprendedurismo en toda la región y motivar a los empresarios y emprendedores a pasarse del sector informal a la economía formal.”¹⁶

Por último, es importante mencionar los siguientes puntos de este estudio, que indican que “generalmente, la ley de competencia y las agencias de defensa y promoción se concentran en prevenir o prohibir tres tipos de conducta o prácticas que sirven como barrera a la competencia:

- (1) los carteles u otros acuerdos anticompetitivos, incluyendo la fijación de precios, la manipulación de subastas, y la distribución/asignación de clientes o territorios;
- (2) el abuso de la dominación a través de las cuales las compañías anualmente adquieren o mantienen el poder para definir los precios a través de medios ilícitos sin importar la disciplina competitiva, y por tanto permitiendo que ciertas compañías bien arraigadas eviten o controlen la entrada de nuevos competidores y
- (3) las fusiones anticompetitivas. En algunos países, la legislación de competencia también aborda el tema de la ayuda estatal para las empresas y compañías.”

¹⁶ file:///C:/Users/monij/Dropbox/My%20PC%20(LAPTOP-87CEHNON)/Desktop/PRONACOM/ALIMENTOS%20Y%20BEBIDAS/Informe%20sobre%20las%20Barreras%20a%20la%20Competencia%20USAID.pdf

6. Identificación de las empresas y proveedores líderes en la industria de alimentos y bebidas a nivel global y regional, y su posible colaboración con la industria guatemalteca.

En la última década, las empresas que controlan la industria de alimentos en el mundo se han mantenido casi igual -unos años una pasa del puesto 9 al 10 y la del 10 toma su sitio, pero por lo regular está dominado por los mismos conglomerados.

Según el sitio murciaeconomia.com, las empresas que controlan la industria de alimentación mundial son en su mayoría empresas de la industria de la agricultura y de la producción de alimentos y emplea a más de mil millones de personas en su conjunto, lo que se traduce en un tercio de la fuerza laboral mundial. Si bien el número de empresas en el sector es muy numeroso, un número relativamente pequeño ejerce una enorme influencia sobre el mercado y los precios, o, dicho de otra manera, influyen sobre las fuerzas del mercado que son el precio y demanda.

Indica que “la industria de la agricultura y la producción de alimentos emplea a más de mil millones de personas, lo que se traduce en un tercio de la fuerza laboral mundial. Si bien el número de empresas en el sector es muy numeroso, un número relativamente pequeño ejerce una enorme influencia.

Según Oxfam International, 10 de las compañías de alimentos y bebidas más grandes e influyentes del mundo son tan grandes y poderosas que sus políticas pueden tener un gran impacto en los hábitos alimenticios y las condiciones de trabajo de consumidores y trabajadores de todo el mundo, así como en el medio ambiente.

Según este artículo, “si nos fijamos en el sistema alimentario global, es difícil entenderlo, pues tan sólo un puñado de compañías puede dictar qué alimentos se consumen, los términos de trabajo con los proveedores y la variedad de opciones disponibles para elegir.” Esto es algo cuestionable, pues no son las compañías las que dictan sino los consumidores y el mercado los que demandan y al final consumen los productos.

Las mismas 10 empresas, continúa el artículo, “se encuentran entre las más grandes del mundo por varias variables. Todas ellas tienen ingresos por valor de decenas de miles de millones de dólares. Cinco de estas compañías tienen al menos cincuenta mil millones de dólares en activos, mientras que cuatro tienen ganancias superiores a seis mil millones de dólares al año. Además, estas 10 compañías emplean directamente a más de un millón y medio de personas.” (Méndez, P. y Cantero, P., 2023)

Nestlé es la mayor de estas 10 empresas. Convertido a dólares, Nestlé tiene más de cien mil millones de dólares en ventas y más de once mil millones en ganancias. Solo ellos emplean a aproximadamente 333,000 personas.

Como indican Méndez y Cantero (2023), “muchas de estas empresas y sus marcas son muy conocidas. Una razón es que a menudo llevan a cabo grandes inversiones en publicidad. Nueve de estas 10 compañías se encontraban entre las 100 mayores empresas de medios de comunicación en el mundo en 2012. Coca-Cola, el sexto mayor anunciante del mundo, gastó más de \$ 3 mil millones en 2012 en publicidad. El gasto en medios de Unilever, con 7.400 millones de dólares, fue el segundo más alto a nivel global.”

“Con estas magnitudes, muchas de las políticas de estas compañías, que incluyen publicidad, ingredientes alimentarios, impacto ambiental y prácticas laborales, tienen un impacto significativo en millones de vidas. A menudo, estas empresas se han mostrado reticentes a abordar los problemas relacionados con su impacto ambiental y la calidad de vida de los trabajadores en toda su cadena de suministro.”

Sin embargo, no todas las empresas son reacias a abordar estos problemas. Ninguna de las 10 compañías fue mejor calificada por Oxfam que Nestlé, seguida de cerca por Unilever. Aun así, incluso estas empresas tuvieron problemas. En 2011, Nestlé descubrió casos de niños que trabajaban en su cadena de suministro de cacao, así como casos de trabajo forzado. Un proveedor de aceite de palma para Unilever fue acusado de deforestación ilegal y apropiación de tierras por la fuerza.

“Un perfil público sólido, así como la conciencia del consumidor, pueden llevar a estas compañías a abordar temas de responsabilidad social. Una empresa que es buena y en la que se puede confiar debe ser una empresa que sea consciente y tome medidas para evitar abusos de derechos humanos o problemas sociales o ambientales.” Por ejemplo, Pepsico tiene dentro de sus políticas cuidar el contenido de azúcar y el uso de edulcorantes en sus bebidas, además de no dirigir la publicidad a niños sino a las decisoras de compra (madres); la tabla de contenido nutricional en empaques debe ser veraz (por ellos, principalmente; no porque también porque está regulada por organismos nacionales – Ministerio de Salud Pública, e internacionales -OMS-. y además lo hacen antes de que las empresas reguladoras lo soliciten.

Las empresas y proveedores líderes en la industria de alimentos y bebidas, según las ventas y crecimiento número de empleados, son las siguientes:

6.1 PRINCIPALES EMPRESAS DE ALIMENTOS EN EL MUNDO

Las 10 empresas más grandes de la industria a nivel global son:

NÚMERO	COMPAÑÍA	INGRESOS (2015)	INGRESOS (2022)	EMPLEADOS	AÑO DE CREACIÓN
1	NESTLÉ	\$ 87,000,000.000	\$ 108,037,068.000	333,000	1886
2	PEPSICO	\$ 63,000,000.000	\$ 86,392,000.000	274,000	1965
3	UNILEVER	\$ 59,100,000.000	\$ 60,073,000.000	174,381	1930
4	COCA-COLA	\$ 44,300,000.000	\$ 43,004,000.000	130,600	1886
5	MARS	\$ 33,000,000.000		72,000	1932
6	MONDELEZ*	\$ 29,600,000.000	\$ 31,496,000.000	99,000	2012
7	DANONE	\$ 24,900,000.000	\$ 28,271,920.000	104,642	1919
9	ASSOCIATED BRITISH FOODS	\$ 16,600,000.000	\$ 21,606,841.000	112,652	1935
8	GENERAL MILLS	\$ 17,600,000.000	\$ 19,955,400.000	43,000	1866
10	KELLOGG'S	\$ 13,500,000.000	\$ 15,315,000.000	30,277	1906

Fuente: elaboración propia con datos de www.businessinsider.es/empresas-controlan-sector-alimentario-366559 y de Yahoofinance para los ingresos anuales

01. NESTLÉ:

> Ingresos: \$ 103.5 mil millones

> Empleados: 333,000

En muchos aspectos, Nestlé es la mayor de las 10 compañías de alimentos, con ingresos de más de 92 mil millones de francos suizos el año pasado y aproximadamente 333,000 empleados. Esta empresa es considerada muy transparente y se considera que se asegura del uso responsable del agua y el cambio climático en su cadena de suministro. Por otro lado, también se esfuerza por abordar los abusos laborales que la compañía descubrió en su cadena de suministro de cacao en Costa de Marfil. "La corporación suiza incluye empresas que producen chocolates, lácteos, comida para mascotas y agua embotellada. Nescafé, Nesquik, Maggi, KitKat, Garnier y Purina son algunas de sus marcas más famosas."

02. PEPSICO:

> Ingresos: \$ 66.4 mil millones

> Empleados: 274,000

Además de poseer marcas famosas de refrescos como Pepsi, Mountain Dew y Gatorade, PepsiCo también controla marcas de alimentos como Tostitos, Doritos y Quaker. PepsiCo también empleó a casi un cuarto de millón de personas en todo el mundo a finales de 2013. Pepsi se encontraba entre los anunciantes más importantes del mundo. *Advertising Age* estima que el gasto mundial de PepsiCo en medios de comunicación totalizó \$ 2,5 mil millones en 2012. Según tres grupos que miden el valor de la marca: Interbrand, BrandZ y CoreBrand: Pepsi es una de las marcas más valiosas del mundo en cualquier industria. Entre sus marcas más populares destacan Pepsi, Mirinda, Doritos, Lay's o Cheetos.¹⁷

03. UNILEVER:

> Ingresos: \$ 68.5 mil millones

> Empleados: 174,381

¹⁷ **Pepsico** es la fusión de las compañías globales *PepsiCo Beverages Intl.* y *Frito Lay*. Frito Lay por su parte, había adquirido las operaciones de Sabritas en México. Además, adquirieron Gatorade y otras marcas de alimentos como Quaker.

Los productos de Unilever no se limitan a alimentos y bebidas. El grupo con sede en los EE. UU. Y Holanda también fabrica productos para el cuidado personal y para el hogar. Aun así, sus negocios de alimentos y refrescos representaron casi 23 mil millones de euros de los casi 50 mil millones de euros de ingresos de la compañía el año pasado. Las marcas que son propiedad de Unilever incluyen el té Lipton, la mayonesa de Hellmann y el helado de Ben & Jerry, por nombrar solo algunos. La multinacional británico-neerlandesa también produce alimentos Knorr o Ben&Jerry's y de productos de higiene personal como Dove, Rexona o Axe.

04. THE COCA-COLA COMPANY:

> Ingresos: \$ 46.9 mil millones

> Empleados: 130.600

Coca-Cola se encuentra entre las marcas más valiosas del mundo. En total, Coca-Cola y sus embotelladoras vendieron bebidas por un valor de 28.200 millones de cajas, de las cuales el 47% era "marca registrada de Coca-Cola". En total, las ventas de *The Coca-Cola Company* rondan casi \$ 47 mil millones. En general, *The Coca-Cola Company* tiene una buena responsabilidad social corporativa, que incluye abordar la desigualdad de las mujeres que trabajan en la producción. La empresa de las bebidas refrescantes produce un gran número de marcas universalmente conocidas como Coca-Cola, Sprite, Fanta o Nestea.

05. MARS:

> Ingresos: \$ 33.0 mil millones (2015)

> Empleados: 72,000

Creada por Franklin Clarence Mars en 1932. La empresa destaca por sus chocolates, pero además la compañía tiene otra carta bajo la manga: la producción de productos para mascotas. Mars, Snickers, Twix y M&M's son chocolates que probablemente encontrarás en cualquier máquina expendedora. Sin embargo, los chicles marca Orbit no se quedan atrás y también ocupan un lugar importante en los hogares españoles. Además, la marca Pedigree o Whiskas, unos de sus grandes referentes.

06. MONDELEZ:

> Empleados: 99,000

Empresa dedicada a la elaboración de dulces, alimentación y bebidas son las tres palabras que definen a Mondelez. Aunque pensaras que Oreo no dependía de nadie, lo cierto es que se encuentra debajo del paraguas de esta multinacional. De la misma forma operan marcas como Oreo, Milka, Toblerone, Halls, Cadbury y Trident.

Además, mucho se dice acerca de que la empresa es de las mejores preparadas para el Brexit. Desde hace ya unos meses se dio a conocer que Mondelez está almacenando ingredientes, chocolates y galletas en caso de un Brexit duro.¹⁸

07. DANONE:

> Ingresos: \$ 29.3 mil millones

> Empleados: 104,642

La francesa *Groupe Danone* tiene una presencia verdaderamente global. Su mayor mercado, por ventas, es Rusia, seguido por Francia, Estados Unidos, China e Indonesia. Según la compañía, Danone es el mayor vendedor mundial de productos lácteos frescos, con 11.8 mil millones de euros. Danone también se encuentra entre los mayores vendedores de productos nutricionales. Esta empresa tiene una valoración positiva por sus políticas en varios temas importantes, incluida la transparencia y la gestión de los recursos hídricos.

08. ASSOCIATED BRITISH FOODS:

> Ingresos: \$ 21.1 mil millones

> Empleados: 112,652

Associated British Foods es un fabricante de alimentos del Reino Unido que ha desarrollado una presencia global en gran parte a través de adquisiciones. *Associated British Foods* opera fábricas de azúcar, vende ingredientes alimentarios a clientes mayoristas e industrias y fabrica productos de consumo como el

¹⁸ Mondelez nace recién en el 2012, con la fusión de las empresas Nabisco Brands (National Biscuit Company), fundada en 1898 -fabricante transnacional estadounidense de galletas y bocados de Nueva Jersey y la parte de *Snacks* de Kraft Foods (fundada en 1903), en el 2007. Mondelēz International tiene su sede en Illinois.

aceite de maíz Mazola (marca comprada a Unilever) y el té Twinings. Según Oxfam, la compañía tiene unas malas prácticas relacionadas con la gestión del agua en su cadena de suministro. La compañía también produce levaduras de cerveza y diversos ingredientes alimentarios. Otras de sus marcas son Dorset Cereals. También controla la cadena de tiendas de ropa y complementos Primark.

09. GENERAL MILLS:

> Ingresos: \$ 17.9 mil millones

> Empleados: 43,000

General Mills posee varias de las marcas más conocidas de Estados Unidos, como Betty Crocker, Green Giant y Pillsbury. *General Mills* ha recibido críticas por sus políticas con respecto al cambio climático. Sin embargo, recientemente, *General Mills* anunció nuevas iniciativas diseñadas para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en su cadena de suministro. Como parte del anuncio, también se comprometió a implementar metas de emisiones específicas y a controlar su cadena de suministro a este respecto. Esta corporación empresarial incluye varias empresas que producen yogures, helados o masas congeladas. Sus marcas más populares, entre otras, son Cheerios, Golden Grahams, Yoplait, Häagen-Dazs y Old El Paso.

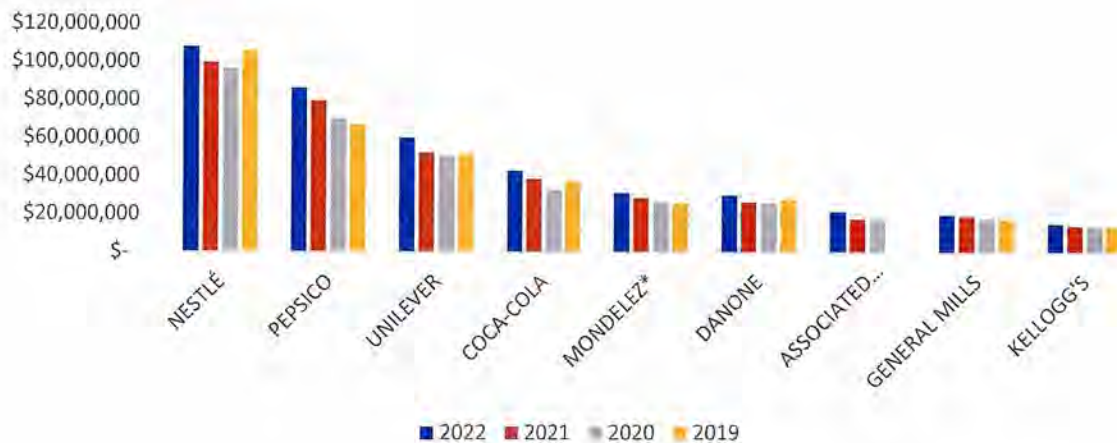
10. KELLOGG'S:

> Ingresos: \$ 14.8 mil millones

> Empleados: 30,277

Es la multinacional líder en producción de los productos para el desayuno, como cereales y galletas, ahora también ha entrado en el mercado de los aperitivos. Entre sus marcas más conocidas se encuentran Corn Flakes, All-Bran o Pringles, adquirida en 2012. Entre las principales compañías de alimentos, Kellogg es la más pequeña por ingresos. Aun así, a partir de 2013, la compañía tenía casi \$ 15 mil millones en ventas, una cantidad similar en activos totales y más de 30,000 empleados. Kellogg también posee una gran cantidad de marcas muy conocidas, como el cereal de Kellogg, Keebler y Pringles, que adquirió en 2012 por \$ 2,7 mil millones. Según Kellogg, es la compañía de cereales líder en el mundo y el segundo fabricante de galletas. En total, Kellogg produce 1.600 alimentos diferentes, que vende en más de 180 países diferentes.

EMPRESAS MÁS GRANDES DEL MUNDO POR INGRESOS (Ingresos anuales en US dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de Yahoofinance.com

Existen otras clasificaciones de la industria, como la realizada por la Revista Forbes, en donde las mayores empresas de alimentos en el 2022 fueron casi las mismas.

En esta otra clasificación, La compañía suiza Nestlé retiene el primer lugar de la lista de las mayores empresas de alimentos, con más de 93,000 millones de dólares de ventas en los últimos doce meses.

Además, a raíz de la pandemia del Covid-19, el consumo de sus productos congelados logró un gran crecimiento en ventas en los supermercados en la medida en que más consumidores permanecían en casa. Esto probablemente va a cambiar a medida que regresa el trabajo presencial. Las mayores ventas de la empresa se dieron en los Estados Unidos.

En el top 10 de la lista de la revista Forbes de las mayores empresas de alimentos del mundo, están, además de Nestlé, PepsiCo, AB InBev, Coca-Cola, Mondeléz International, ADM, Diageo, Moutai, Tyson y Danone. Dos empresas nuevas completan la lista, con la inclusión del gigante cervecero ABInBev y Diageo, que por ser empresas fabricantes de bebidas alcohólicas no se toman en cuenta en la clasificación de alimentos y bebidas tradicionales.



Fuente: <https://www.portalt politico.tv/economia-y-finanzas/forbes-las-mayores-empresas-de-alimentos-2022>

Con el objetivo de dar a conocer quién controla las principales marcas de alimentos, Oxfam publicó una infografía que muestra qué marca le pertenece a cada una de las 10 empresas líderes. (Ver Anexo 2).

¹⁹ <https://boyaca7dias.com.co/2022/05/15/infografia-forbes-las-mayores-empresas-de-alimentos-2022/>

Medidas por el número de empleados, las empresas tienen:



Fuente: Elaboración propia con datos de murciaeconomia.com/art/63436/las-empresas-que-controlan-la-industria-de-alimentacion-mundial

6.2 EMPRESAS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN GUATEMALA

En Guatemala se estima que existen alrededor de 2200 empresas de la industria de Alimentos y Bebidas, que es la más dinámica y atractiva.

Existen diferentes gremiales a las que pertenecen la muchas de ellas, sin embargo, no todas participan en las mismas por existir mucha informalidad en el país.

En la Gremial de Alimentos y Bebidas de la Cámara de Industria – GREMAB, existen alrededor de 130 empresas registradas y en la Cámara Guatemalteca de Alimentos y Bebidas (CGAB), que cuenta con 50 empresas de dicha industria. En el Anexo 3 se muestran todas las empresas agremiadas a la Cámara de Industria.

Las principales empresas de la GREMAB son:

EMPRESAS POR ACTIVIDAD

Productos de galletería, dulces y confites.

Chocolates Best de Guatemala, S. A.

Aceites y Grasas

Naturaceites, S.A.

Olmecca, S. A.

Alimentos para Animales

Alimentos Para Animales, S.A.

Alimentos y Bebidas

Alimentos Barcelona, S.A

Alimentos Maravilla, S.A.

Alimentos Para Animales, S.A.

Alimentos, S. A.

Angeluz Gourmet

Contrasa

Corbuma / Grupo Alza

Corpoinsa

Embotelladora La Mariposa, S. A.

Envasadora de Alimentos y Conservas, S.A. (ACSA)

Fabrica Granada

Grupo Empresarial Mi Tierra SA.

Grupo Lala

Helados Palideli

Imexvi,S.A.

Industrias Alimenticias Kerns y Cia, S.C.A.

Industrias Unidas, S. A.

Inversiones Centroamericanas, S.A.

Karante, S.A.

Kellogg's

Los Volcanes

Molinos Central - Helvetia, S. A.

Molinos Modernos, S. A.

Naturaceites, S.A.

Plantaciones Del Sur, S.A.

Productos Alimenticios Centroamericanos, S.A.

Productos Alimenticios Sharp, S.A.

Productos Valparaiso, Sociedad Anónima

Vitali Alimentos / FRISA

Arroz

Arrocera Los Corrales, S. A.
Asociación Guatemalteca Del Arroz
Avicultores
Alimentos Para Animales, S.A.
Avícola Villalobos, S.A.
Huevos Carmelitas
Vitali Alimentos / FRISA
Azúcar
Industrias Unidas, S. A.
Ingenio Santa Ana
Bebidas no carbonatadas
Beliv LLC
Manradisa
Proalso
Procesadora de Alimentos Kris, S. A.
Productos Alimenticios Centroamericanos, S.A.
Camarón
Oro Del Pacífico, S. A.
Dulces, Chicles, Chocolates y Similares
Chocolates Best de Guatemala, S. A.
Compañía de Productos Industrializados
Exportadora Mercantil Agro Industrial, S.A.
Fabrica Granada
Guatemalan Candies, S. A.
Productos Gloria
Productos La Sultana
Embotelladores
Embotelladora La Mariposa, S. A.
Los Volcanes
Embutidos y Carnes Elaboradas
Alimentos Barcelona, S.A
Alimentos Industriales Santa Lucía, S.A.
Carnes Procesadas, S. A.
Delica, S.A.
Disprocal - Suministros & Alimentos
Empacadora Perry y Compañía Limitada
Empacadora Toledo, S. A.
Rope de Centro América
Empaques flexibles

Inyectores de Plástico, S. A.
Empaques y Envases
Embotelladora La Mariposa, S. A.
Emusa, S. A.
Fábrica Escocesa, S. A.
Plásticos Makilgar
Polindustrias, S. A.
Propasa
Técnicos En Plásticos, S.A.
Tetra Pak (Guatemala) Limited
Especias y condimentos
Procesadora de Alimentos Kris, S. A.
Fabricación de envases de hojalata
Envases Layta
Fabricantes de Artículos de Plástico
Inyectores de Plástico, S. A.
Fabricantes de Cerveza
Cervecería Centro Americana, S. A.
Cervecería Nacional, S. A.
El Príncipe Gris
Fabricantes de Papel
Negocios Consolidados Del Pacífico, S. A.
Grandes Usuarios de Energía Eléctrica
Alimentos Congelados, S.A.
Alimentos Industriales Santa Lucía, S.A.
Alimentos Maravilla, S.A.
Alimentos, S. A.
Arrocera Los Corrales, S. A.
Avícola Villalobos, S.A.
Carnes Procesadas, S. A.
Cervecería Centro Americana, S. A.
Chocolates Best de Guatemala, S. A.
Comdalsa
El Cafetalito, S.A.
Embotelladora La Mariposa, S. A.
Empacadora Perry y Compañía Limitada
Extracciones, S. A.
Guatemalan Candies, S. A.
ILGUA

Industria Atunera Centroamericana,S.A.
Industria de Café, S. A. -Incasa-
Industria Procesadora de Lácteos, S.A.
Industrias Lacteas, S.A.
Inyectores de Plástico, S. A.
Los Volcanes
Molsa Guatemala, S.A.
Molvesa
Naturaceites, S.A.
Negocios Consolidados Del Pacífico, S. A.
Olmecca, S. A.
Polindustrias, S. A.
Productos La Sultana
Graneleros de Guatemala
Alimentos Para Animales, S.A.
Molinos Modernos, S. A.
Gremial de Helados y Postres refrigerados
Grupo Lala
Helados Doroti
Helados Palideli
Industria Procesadora de Lácteos, S.A.
Industrias Lacteas, S.A.
Gremial Forestal
Alorsa
Industrias de Harina de Trigo
Aprovisionamiento de Granos, S.A.
Derivados de Maiz de Guatemala
Molinos Modernos, S. A.
Molsa Guatemala, S.A.
Molvesa
Industrias Licoreras
Industria Licorera Guatemalteca, S.A.
Laboratorio químico
DSG Laboratorio
Inlasa
Soluciones Analíticas, S.A.
Lácteos
Danone de Guatemala, S.A.
Lacteos Algil Guatemala, Sociedad Anónima

Pasteurizadora La Palma
Licores
Añejos de Altura, S.A.
Industria Licorera Guatemalteca, S.A.
Inversiones de Guatemala, S.A.
Marcas Mundiales
Logística
Alimentos, S. A.
Maquinaria para la industria alimenticia
Maquinaria E Insumos Industriales
Materia prima para alimentos
Bretano Guatemala
IC del Caribe
Levuni
Mathiesen
Productos Del Abuelo
Representaciones Industriales Repinsa, Sociedad Anónima
Sertagri
Mobiliario para la industria de alimentos
Ritsa
Panadería
Bimbo de Centroamérica, S. A.
Levuni
Panadería Las Victorias
Panificadora Doña Lucia, S.A.
Xelapan
Plantas Pasteurizadoras de Lácteos y derivados
Grupo Lala
ILGUA
Industria Procesadora de Lácteos, S.A.
Industrias Lacteas, S.A.
Pasajinak
Productos Valparaiso, Sociedad Anónima
Restaurantes
Comdalsa
Conyers Investments (Higland Fresh Foods)
Little Caesars
Pizza Hut
Restaurantes de Guatemala, S.A./Tre Fratelli

Restaurantes Los Cebollines

Tostadores de Café

Café Capeuleu

Café Nahual

Cafeco

Daos, S.A.

Dieseldorff Kaffee

El Cafetalito, S.A.

Industria de Café, S. A. -Incasa-

Ristreto, S.A.

7. Evaluación de las oportunidades y riesgos asociados con la integración de la industria guatemalteca de alimentos y bebidas a cadenas globales de valor

Una cadena de valor es un concepto que describe la cadena completa de actividades de una empresa en la creación de un producto o servicio, desde la recepción inicial de materiales hasta su entrega al mercado, y todo lo demás.

De acuerdo a la definición anterior, las cadenas globales de valor son estas actividades que incluyen logística, empresas de empaque, actividades de investigación y desarrollo de moléculas farmacéuticas, hasta el empaque y distribución, para luego llegar a los puntos de venta o al cliente final.

Según el sitio www.techtarget.com, estas cadenas de valor incluyen cinco actividades: "Operaciones de entrada, operaciones, logística de salida, marketing y ventas, servicio, y cuatro actividades secundarias: adquisición y compras, gestión de recursos humanos, desarrollo tecnológico e infraestructura de la empresa."

¿Cómo funcionan las cadenas de valor?

"El marco de la cadena de valor ayuda a las organizaciones a identificar y agrupar sus propias funciones comerciales en actividades primarias y secundarias.

Analizar estas actividades y subactividades de la cadena de valor y las relaciones entre ellas ayuda a las organizaciones a entenderlas como un sistema de funciones interrelacionadas. Luego, las organizaciones

pueden analizar individualmente cada uno para evaluar si se puede mejorar el resultado de cada actividad o subactividad, en relación con el costo, el tiempo y el esfuerzo que requieren.

Cuando una organización aplica el concepto de cadena de valor a sus propias actividades, se denomina análisis de cadena de valor.

Actividades primarias

Las actividades primarias contribuyen a la creación física, venta, mantenimiento y soporte de un producto o servicio. Estas actividades incluyen lo siguiente:

- **Operaciones de entrada.** *El manejo y la gestión internos de recursos provenientes de fuentes externas, como proveedores externos y otras fuentes de la cadena de suministro. Estos recursos externos que ingresan se denominan "insumos" y pueden incluir materias primas.*
- **Operaciones.** *Actividades y procesos que transforman las entradas en "salidas": el producto o servicio que vende la empresa que fluye hacia los clientes. Estos "productos" son los productos básicos que se pueden vender a un precio más alto que el costo de los materiales y la producción para generar ganancias.*
- **Logística de salida.** *La entrega de productos a los clientes. Los procesos involucran sistemas de almacenamiento, recolección y distribución a los clientes. Esto incluye la gestión de los sistemas internos de una empresa y los sistemas externos de las organizaciones de los clientes.*
- **Marketing y ventas.** *Actividades como la publicidad y la creación de marca, que buscan aumentar la visibilidad, llegar a una audiencia de marketing y comunicar por qué un consumidor debería comprar un producto o servicio.*
- **Servicio.** *Actividades como atención al cliente y soporte de productos, que refuerzan una relación a largo plazo con los clientes que han adquirido un producto o servicio.*

Dado que los problemas de gestión y las ineficiencias son relativamente fáciles de identificar aquí, las actividades primarias bien gestionadas suelen ser la fuente de la ventaja de costes de una empresa. Esto significa que la empresa puede producir un producto o servicio a un costo menor que sus competidores.

Actividades secundarias

Las siguientes actividades secundarias apoyan las diversas actividades primarias:

- **Adquisiciones y compras.** Encontrar nuevos proveedores externos, mantener relaciones con los proveedores y negociar precios y otras actividades relacionadas con la incorporación de los materiales y recursos necesarios para crear un producto o servicio.
- **Gestión de recursos humanos.** La gestión del capital humano. Esto incluye funciones como contratación, capacitación, construcción y mantenimiento de una cultura organizacional; y mantener relaciones positivas con los empleados.
- **Desarrollo tecnológico.** Actividades como investigación y desarrollo, gestión de TI y ciberseguridad que construyen y mantienen el uso de tecnología de una organización.
- **Infraestructura de la empresa.** Actividades necesarias de la empresa tales como legal, gerencia general, administración, contabilidad, finanzas, relaciones públicas y control de calidad .”

Beneficios de las cadenas de valor

“El marco de la cadena de valor ayuda a las organizaciones a comprender y evaluar las fuentes de rentabilidad positiva y negativa. Realizar un análisis de la cadena de valor puede ayudar a las empresas de las siguientes maneras:

- *Apoyar decisiones para diversas actividades empresariales.*
- *Diagnosticar puntos de ineficacia para acciones correctivas.*
- *Comprender los vínculos y las dependencias entre las diferentes actividades y áreas del negocio. Por ejemplo, los problemas relacionados con la gestión de recursos humanos y la tecnología pueden impregnar casi todas las actividades comerciales.*
- *Optimice las actividades para maximizar la producción y minimizar los gastos de organización.*
- *Potencialmente crear una ventaja de costos sobre los competidores.*

- *Comprender las competencias básicas y las áreas de mejora.*

Un análisis de la cadena de valor puede ofrecer beneficios importantes; sin embargo, al enfatizar los detalles granulares del proceso en una cadena de valor, es importante seguir prestando la debida atención a la estrategia más amplia de una organización.”

Las oportunidades son grandes, como en cualquier industria, pero tendrán los mismos retos que cualquier otra, en donde la innovación es vital para tener éxito y posicionarse como una opción mejor que lo que se tiene actualmente. A esto se le llama estrategias de mercadeo “Blue Ocean”, las cuales básicamente se enfocan en formas totalmente innovadoras para producir un bien o servicio o crear un concepto que aún no existe.

Una cadena de valor importante sería la integración de la industria de alimentos y bebidas con la agroindustria, que ya tienen relación, pero aún puede explotarse el potencial de estas dos unidas, junto con los proveedores de maquinaria agrícola y para la fabricación de alimentos, inteligencia artificial para mejorar la eficiencia en ambas, nuevas tecnologías aplicadas a la producción, control de plagas, predicciones de clima, periodos de sequía, etc., para poder tener más certeza con la producción; además de poder cumplir con tiempos de despacho con los clientes.

No está de más resaltar, que, según lo expuesto anteriormente, para el 2021 el sector de alimentos y bebidas tuvo un aporte directo al Producto Interno Bruto de US\$5,700 millones anuales, lo que representa casi la mitad (47.7%) de la actividad manufacturera en Guatemala, así como un peso promedio de 6.7% sobre el PIB total de Guatemala. Sin embargo, se debe reconocer la interrelación directa que tiene con la actividad agrícola, por lo que la combinación del agro y la industria de alimentos y bebidas, realizan un aporte total a la economía nacional de US\$20,000 millones anuales y una relevancia total de 15.9% del Producto Interno Bruto.” (Rodríguez, 2021)²⁰

²⁰ Fuente: Rodríguez, R. (2022). CABI. Estudio de Impacto y Huella Económica de la Industria de Alimentos y Bebidas en Guatemala. Documento preparado para la Gremial de Alimentos y Bebidas (GREMAB) de la Cámara de Industria de Guatemala (CIG)

7.1 Zonas Francas

Las zonas francas son por definición Zonas de Libre Comercio (*Zolic*), “área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios o actividades comerciales, bajo una normativa especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior.”

Según la empresa de expertos en temas contables y tributarios *Inbers*, expone en [este artículo](#), “a lo largo de todo el territorio nacional de Guatemala existen 14 zonas francas, dentro de las cuales 12 son administradas por el sector público y 2 por parte del sector privado. Pero realmente, ¿Qué son las zonas francas?, y ¿Por qué son tan importantes para el país?

De acuerdo con el decreto 65-89 Ley de Zonas Francas, debemos entender a una zona franca como el área de terreno físico delimitado, planificado y diseñado, sujeto a un régimen aduanero especial, en la que personas individuales o jurídicas se dediquen indistintamente a la producción o comercialización de bienes para la exportación o reexportación, así como la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional. Y también esta ley menciona que la zona franca estará custodiada y controlada por la autoridad aduanera.

Existen 3 tipos de usuarios en las zonas francas, y debemos entender que por usuarios nos referimos a cualquier persona individual o jurídica que este autorizada por parte del Ministerio de Economía a operar en alguna zona franca específica; **Industriales** cuando estas se dediquen a la producción o ensamble de bienes para la exportación fuera del territorio nacional, **De Servicios** cuando se dediquen a la prestación de servicios vinculados de comercio internacional, y **Comerciales** si se dedican a comercializar mercancías destinadas a la exportación o a la reexportación sin cambiar las características del producto o alterar el origen del mismo.

Los beneficios o incentivos fiscales que tienen los usuarios de zonas francas en Guatemala son:

1. No están afectos a los impuestos como: derechos arancelarios, cargos a la importación de maquinaria, equipo, herramientas, materias primas, insumos y en general a todas las mercancías o que sean utilizadas para la producción de bienes y prestación de servicios.
2. Exoneración del Impuesto Sobre la Renta -ISR- que se genere por las rentas exclusivamente de la actividad de exportación, por un plazo de 12 años contados desde su autorización para

operar como zona franca para los usuarios industriales o de servicio, y de 5 años para los usuarios comerciales.

3. Exoneración del Impuesto al Valor Agregado por operaciones que se realicen dentro y entre zonas Zonas Francas.”

“Estos son algunos de los más importantes, pero seamos honestos, son incentivos realmente buenos, ¿realmente tanta exoneración hace bien al país?, ¿las zonas francas aportan a la economía del país de alguna manera? Por supuesto que sí, principalmente el objetivo de estas es promover el desarrollo nacional a través de la generación de empleos, realizar acciones que fortalezcan el comercio exterior y la transferencia de tecnología.

Y de acuerdo al informe estadístico de las zonas francas, emitido por la Asociación de Zonas Francas de las Américas (AZFA), quien es el gremio regional más importante de zonas francas y que defiende y promueve el instrumento de Zonas Francas en Iberoamérica, Guatemala durante el año 2019 realizó exportaciones por 238 millones de USD y generó a su vez 6,129 empleos directos que definitivamente es algo positivo así como que si las exportaciones aumentan, estas inciden en el PIB, que recordemos que, un aumento en este significa un aumento en la economía del país. Por lo tanto, un buen Gobierno debe de ofrecer condiciones atractivas para la actividad de Zonas Francas.”

7.2 ZDEEP – Zona de Desarrollo Económico Especial Pública

La Zona de Desarrollo Económico Especial Pública es una iniciativa que nace como “una institución con un enfoque dirigido hacia la industrialización, servicios y comercialización, atrayendo la inversión nacional y extranjera, para la ejecución de proyectos que reactiven la economía nacional del país.”

Según un reportaje de Prensa Libre²¹, “Una de las condiciones para operar estas zonas es que primero deben ser aprobadas por Zolic y posteriormente por la SAT, para que sean auxiliares de la función pública.” En la actualidad operan Puerta del Istmo, Michatoya Pacífico, Miel Verde y Puma I.

²¹ Bolaños, R. (2023). “Empresas en ZDEEP ya invirtieron Q500 millones”. Artículo. Prensa Libre. Mundo Económico. 27 de marzo de 2023

Entre estas cuatro zonas se tienen a la fecha 11 usuarios (empresas):

1. “Puerta del Istmo, en Pajapita y Tecún Umán, San Marcos, opera Yazaki -fabrica japonesa de arneses para cables de vehículos – y Ambev, aparte de dos usuarios más en trámite.
2. En Miel Verde, Río Hondo, Zacapa, hay dos usuarios: Green Fabric – fábrica de productos a base de Stevia – y Bioinsumos.”
3. En Michatoya Pacífico, autopista a Puerto Quetzal, Escuintla, hay cinco usuarios: Nimac, ‘Everaldo Maldonado’, Ecoplanet, Soluciones Humanas e Inlasa.
4. Puma I, Escuintla, por su parte, es usuario único.

Entre las pendientes de aprobación por la SAT está la Zona Libre Quetzal, Escuintla, que está próxima a ser autorizada.

En ese departamento también operan Puma II, Mauricio Pacífico y Scali Centroamericana, en Puerto San José, Masagua y Autopista a Puerto Quetzal, respectivamente; en tanto que en Izabal se encuentran Santander, Zodisa y Parque Industrial Quiriguá.

En proceso de aprobación por Zolic hay cuatro más, entre éstas la Zona Libre de Gualán y Cerro Verde.”

El objetivo de estas zonas es generar nuevas inversiones para mejorar las oportunidades de desarrollo y la generación de empleo, coadyuvando a la transformación social y económica de las regiones donde éstas funcionen y a la reactivación económica del país. Respecto a esto, a modo de ejemplo, “Yazaki, generará 1 mil empleos directos, pero al final estamos hablando de cerca de 3 mil empleos si sumamos los indirectos, es un impacto importante el que tiene este tipo de inversiones en las ZDEEP, especialmente ahora en Puerta del Istmo en San Marcos a donde llegará mucho desarrollo y empleo”, comentó Byron Gaitán, Gerente General de Zolic.²²

Dentro de los beneficios generales de estas ZDEEP se resaltan:

1. Ubicación geográfica de Guatemala.
2. Corredor Inter-oceánico; Puerto Quetzal, Santo Tomás de Castilla y Puerto Barrios.
3. Corredor México-Centroamérica.

²² <https://zolicguate.com/zdeep-puerta-del-istmo-alberga-primera-fabrica-de-piezas-automotrices-en-guatemala/>

4. Amplia y extensa Red Telefónica Nacional, opciones en anchos de banda de Internet.
5. Conexión Red Eléctrica Nacional y Regional, opción uso de energías limpias y renovables.
6. Inversionistas locales interesados (Propietarios de tierra, Industriales, Comerciantes, Servicios).
7. Complementariedad logística en las operaciones.
8. Oportunidad para la formación de clústeres sectoriales.

Y como beneficios fiscales²³, que son los que interesan a los inversionistas, se cuenta con los siguientes:

1. Exención del 100% del ISR por 10 años. También aplica a dividendos y utilidades que se distribuyan a usuarios y sus accionistas. El usuario ZDEEP no podrá obtener este beneficio por las rentas o ventas de la propiedad, únicamente por los servicios prestados a los usuarios de la misma.
2. Suspensión temporal del IVA, derechos arancelarios y demás cargos en la importación de mercancías que ingresen a la zona (materias primas, insumos, materiales, productos intermedios, maquinaria, equipo, repuestos y accesorios) hasta que sea importada la mercancía al Territorio Aduanero Nacional.
3. Exención IVA por los hechos y actos grabados realizados dentro de la zona libre cuando sean exportados al comercio exterior.
4. Exención de timbres fiscales, sobre los documentos que contienen actos o contratos sobre bienes y negocios en la Zona.
5. Las mercancías no causan abandono (una vez esté el contrato vigente).
6. El Estado o las Municipalidades podrán otorgar incentivos no fiscales a usuarios determinados.
7. Las Municipalidades en donde se instale una ZDEEP podrán recibir parte de las utilidades de la misma.

²³ <https://zolicguate.com/beneficios/>

8. Análisis de las tendencias tecnológicas y de mercado en la industria de alimentos y bebidas a nivel global y regional, y su posible impacto en la industria guatemalteca.

8.1 Tendencias Tecnológicas:

Las tendencias tecnológicas pueden influir en la comercialización y en el mercado de productos alimenticios, pero sobre todo en la producción, al mejorar la fabricación y la eficiencia de las plantas y el control de calidad. Los consumidores pueden estar mejor informados sobre opciones y características nutricionales, las cuales, de hecho, ya se encuentran en las etiquetas de todos los productos alimenticios, en la información nutricional. Con mejor tecnología, las empresas pueden disponer de información más certera y de procesos más eficientes. Podría ayudar a reducir el margen de error y predicciones más precisas sobre el mercado.

Como indica un artículo de Connect Américas, “como todos los sectores de la economía, la industria de agricultura y alimentos es una que está en constante cambio. El desarrollo de nuevas tecnologías ha permitido mejorar procesos de producción y comercialización; y la facilidad con la que los consumidores pueden acceder a información los ha hecho ser más conscientes de lo que compran, cambiando así sus hábitos de consumo.”²⁴

Las mejoras en la cadena de suministro, manejo y optimización de inventarios, etc., son ventajas que se lograrán con las nuevas herramientas tecnológicas, más de lo que ya se puede lograr con modelos matemáticos y métodos cuantitativos para el manejo de inventarios como teorías de colas, puntos de reorden, sistemas de inventarios justo a tiempo, etc.

²⁴ <https://connectamericas.com/es/content/%C2%BFcu%C3%A1les-son-las-%C3%BAltimas-tendencias-tecnol%C3%B3gicas-en-la-industria-de-alimentos-y-bebidas>

Un artículo de la Revista Industria Alimentaria indica que las Tendencias tecnológicas en el sector de Alimentos y Bebidas dará “nuevas opciones de productos, origen y tecnología para estar mejor equipada y preparada para cualquier evento inesperado. Las organizaciones de alimentos y bebidas cada vez más optan por contar con soluciones basadas en la nube y así escalar sus negocios para cumplir con las demandas de los clientes y ocuparse de resolver la presión de la cadena de suministro y del cambio climático.”

Las principales tendencias y predicciones para el 2023 son:

2. Agilidad y costo de la cadena de suministro: La disrupción es la nueva normalidad. La única certeza que existe es que el futuro siempre es impredecible en lo relacionado con la cadena de suministro global. Junto con la inflación de los precios de “commodities” y otros factores externos como las tensiones geopolíticas y el clima extremo, la cadena de suministro de alimentos y bebidas necesita contar con agilidad en el planeamiento para poder anticipar problemáticas y cumplir con las demandas. Las empresas de alimentos y bebidas deben diversificar su materia prima y sus proveedores en el 2023 para evitar disrupciones graves en el suministro. Las organizaciones deben cumplir las demandas con la mayor precisión posible para garantizar operaciones fluidas y optimizar la producción.
3. Automatización en la manufactura: La escasez laboral global es una de las problemáticas pospandemia que afecta los resultados de la industria de alimentos y bebidas. La nueva generación de trabajadores no busca empleo para toda la vida y le interesan carreras que estén alineadas con sus valores. Debido a la presión para mantener el suministro balanceado con la demanda, las organizaciones de alimentos y bebidas deben invertir en tecnología de Industria 4.0 para suplir la falta de empleados. Un ejemplo es el uso de reconocimiento por imágenes con aprendizaje automático (ML) para que los robots puedan automatizar las tareas de trabajo intensivo que antes requerían la vista y decisiones humanas como la separación, clasificación, corte y rebanado.
4. Aumento de IA & ML: Las soluciones de inteligencia artificial (IA) y de aprendizaje automático (ML) se adoptan más cuando las empresas ya cuentan con tecnología en la nube. Por ejemplo, una empresa de lácteos implementa un modelo de aprendizaje automático que mejora resultados y minimiza los desperdicios en la fabricación de quesos. En el pasado, la empresa solo podía analizar

los resultados de la producción y algunos parámetros como proteínas, grasa y temperatura, pero no en tiempo real; es decir, tarde para hacer mejoras. Ahora, la industria de lácteos puede ajustar el proceso continuamente considerando muchos más parámetros en tiempo real. Una mejora del 1 % en los resultados puede equivaler a un ahorro en los costos de 500 mil dólares. Este tipo de implementaciones sin duda aumentará en el curso del año.

5. Innovación acelerada de alimentos: El intercambio de ingredientes, el origen de proveedores alternativos y adaptar a un tamaño menor los envases debido a escasez y a los aumentos de precios serán algunas de las principales tendencias. Además, la verdadera innovación en los alimentos será la nueva normalidad. Muchas empresas startups dedicadas a proteínas alternativas, carnes de laboratorio o lácteos sintéticos crecerán rápidamente debido al aumento de consumo y al foco de muchas empresas grandes de alimentos a invertir en estas innovaciones.
6. Sustentabilidad y transparencia: El cambio climático es una amenaza cada vez más grande, por lo que la industria de alimentos y bebidas se verá, sin duda, afectada. Las organizaciones deben considerar una fuente alternativa local para los productos y apoyarse en el aprendizaje automático para reducir gastos de energía, agua y desperdicio de alimentos. Asimismo, la transparencia en toda la cadena de suministro seguirá siendo prioridad, en la medida en que el público y el gobierno presionen a las organizaciones para aumentar su foco en la sustentabilidad y la transparencia.

8.2 Tendencias de Mercado

- ✓ Sostenibilidad.
- ✓ Snack que brinde opción de tener nutrientes y no calorías “vacías”. Productos saludables. Aquí no se califica un alimento como saludable o no saludable.
- ✓ Empaque sostenible, no es un driver para tendencias de compra.
- ✓ Empaques más reducidos: Mahler, mejores empaques.
- ✓ 90% de resina reciclada para botellas. Tendencia regulatoria.
- ✓ Publicidad: Hay tendencias para regular el tema de publicidad. Guía de ICC (International Chamber of Commerce).
- ✓ Educación para atender los requerimientos nutricionales y calóricos. (Celiaco – Gluten)
- ✓ El tema de fortificación del azúcar.

9. CONCLUSIONES

- ✓ La industria de alimentos es una de las principales industrias en el país, tanto en su aporte al PIB como en la generación de empleos, directos e indirectos. La industria manufacturera es la segunda industria en importancia en el país, pues que aporta un 14% al PIB y el sector de productos alimentos y bebidas aportó un 6.53% (sin bebidas alcohólicas) y 6.68% (con bebidas alcohólicas) del PIB Total en para el 2022. La industria manufacturera es solo superada por la de Comercio al Por Mayor y Por Menor, con 21% del PIB. Además, el sector de alimentos y bebidas representa cerca del 47% del total de la industria manufacturera. Además, el sector de alimentos y bebidas genera alrededor de 430,000 empleos directos, y si a esto agregamos los que genera el sector de la Agroindustria, donde tenemos un total de 2.5 millones de empleos.
- ✓ Para promover estos proyectos se requiere tanto de la colaboración de las grandes compañías de alimentos a nivel mundial, como de las nacionales y de las que brindan servicios relacionados, como empresas de logística, materia prima, material de empaque y envases, de consultoría y de servicios, empresas de recursos humanos, etc., para crear la plataforma necesaria que permita el desarrollo de este *Clúster* con beneficios para todas las partes involucradas.
- ✓ Un tema muy importante a considerar es la estrecha relación entre la industria de alimentos y bebidas y la Agroindustria, pues sería una cadena de valor de gran contribución a la economía en general, y más si se considera el impacto de la “huella económica” de éstas juntas, que ya tienen relación de proveedor-cliente, pero aún puede explotarse más el potencial de estas dos unidas, junto con los proveedores de maquinaria agrícola y para la fabricación de alimentos, inteligencia artificial para mejorar la eficiencia en ambas, nuevas tecnologías aplicadas a la producción, control de plagas, predicciones de clima, periodos de sequía, etc., para poder tener más certeza con la producción; además de poder cumplir con tiempos de despacho con los clientes.
- ✓ Los tiempos para abrir un negocio de alimentos y bebidas son demasiado largos todavía, lo que resta competitividad al sector. La ilegalidad se da porque es muy tardado el proceso para registro y permisos de empresas. Guatemala requiere de seis procedimientos que toman en promedio 19.5

días para completarse y cuestan 46.4% de los ingresos per cápita. El proceso en Honduras es similar, toma en promedio 14 días, cuesta 45.3% de los ingresos per cápita y requiere de 13 trámites. El registro de un nuevo negocio en El Salvador requiere de ocho trámites que típicamente toman más de dos semanas para completarse y cuestan 45.5% de los ingresos per cápita.⁸⁸ En cada país, el registro de un nuevo negocio cuesta casi la mitad del promedio anual de los ingresos anuales por persona, y muchos ciudadanos no pueden costear los trámites para iniciar un negocio registrado y autorizado. La simplificación de estos procedimientos y la reducción del costo financiero para iniciar un nuevo negocio podría contribuir a ampliar el emprendedurismo en toda la región y motivar a los empresarios y emprendedores a pasarse del sector informal a la economía formal.

- ✓ Con respecto a los pronósticos de la demanda de la industria de alimentos y bebidas, tanto en el país como a nivel mundial, debemos analizar además de las tendencias del mercado, las proyecciones de crecimiento demográfico, pues el consumo o demanda de estos productos guarda relación directamente proporcional con el crecimiento de la población. Las proyecciones para los siguientes 25 años, nos dan una idea de hacia dónde se puede enfocar las estrategias comerciales. Los jóvenes no quieren tener hijos y ahí entra el alimento para mascotas, sumado a que, con el incremento en la expectativa de vida, las industrias deben enfocarse en estos segmentos de mercado.

10. RECOMENDACIONES

- ✓ Es importante realizar un buen proyecto para fomentar las alianzas estratégicas y el desarrollo de *Clústers* en el sector de alimentos y bebidas, tomando en cuenta también el sector de Agroindustria Alimentaria, pues son dos industrias complementarias y que juntas aportan al PIB un 16% del PIB. Además, lo que se busca con las alianzas estratégicas es la sinergia, es decir, aumentar los resultados por encima de sus partes individuales, por lo que de alcanzarse estas sinergias debería lograrse un crecimiento por encima de la suma de las industrias por separado (6.68% + 9.31%).
- ✓ Se recomienda implementar los cambios contactando a ejecutivos clave de algunas de las principales líderes del país para plantearles el plan y lograr que esas inversiones permanezcan en el país. Además, motivar a todas las empresas del *Clúster* en el país para que se planteen proyectos de desarrollo de nuevos negocios y nuevas tecnologías, además de la academia con universidades y centros de investigación; empresas de logística, empresas de servicios legales y fomentar la creación de alianzas público-privadas para mejorar la infraestructura vial y portuaria que permita el desarrollo, no solo de este *Clúster*, sino de otras industrias, lo que incrementará la competitividad en general.
- ✓ Existe una gran oportunidad para la atracción de inversiones en el sector de alimentos y bebidas, y en general para el de manufacturas, y es precisamente reducir la burocracia para mejorar el tiempo y los requisitos para abrir (o ampliar o modificar) un negocio y crear ventanillas electrónicas para que los trámites puedan hacerse en línea, con lo que aventajaríamos a Honduras y El Salvador, que tienen tiempos y costos similares a los que tenemos en Guatemala. El costo de la formalidad es demasiado alto, y con la recomendación anterior lograría no solo atraer inversiones sino hacer formales los negocios que aún no lo son.
- ✓ Para poder crear una estrategia comercial efectiva y rentable, se recomienda tomar en cuenta las proyecciones de crecimiento demográfico por rangos de edad, pues como vimos, los jóvenes se casan cada vez más grandes, no quieren tener hijos o tienen menos, el cambio en los estilos de vida y la prioridad del gasto se va a otras compras y tipo de productos, lo cual es una oportunidad si se sabe cuál es el mercado *target*, y ahí pueden analizarse tanto las tendencias en los patrones de consumo como en los gustos y preferencias del consumidor, *insights*, etc., donde puede ser interesante analizar

el mercado de alimento para mascotas, sumado a que, con el incremento en la expectativa de vida, las industrias deben enfocarse en estos segmentos de mercado de adultos. Por ejemplo: los *snacks* y alimentos para mascotas y productos para personas adultas. Productos nutricionales y suplementos alimenticios (parte también de la industria farmacéutica), productos celiacos (libres de gluten), alimentos bajos en azúcar o sin ella, para diabéticos, etc.

11.ANEXOS

ANEXO 1

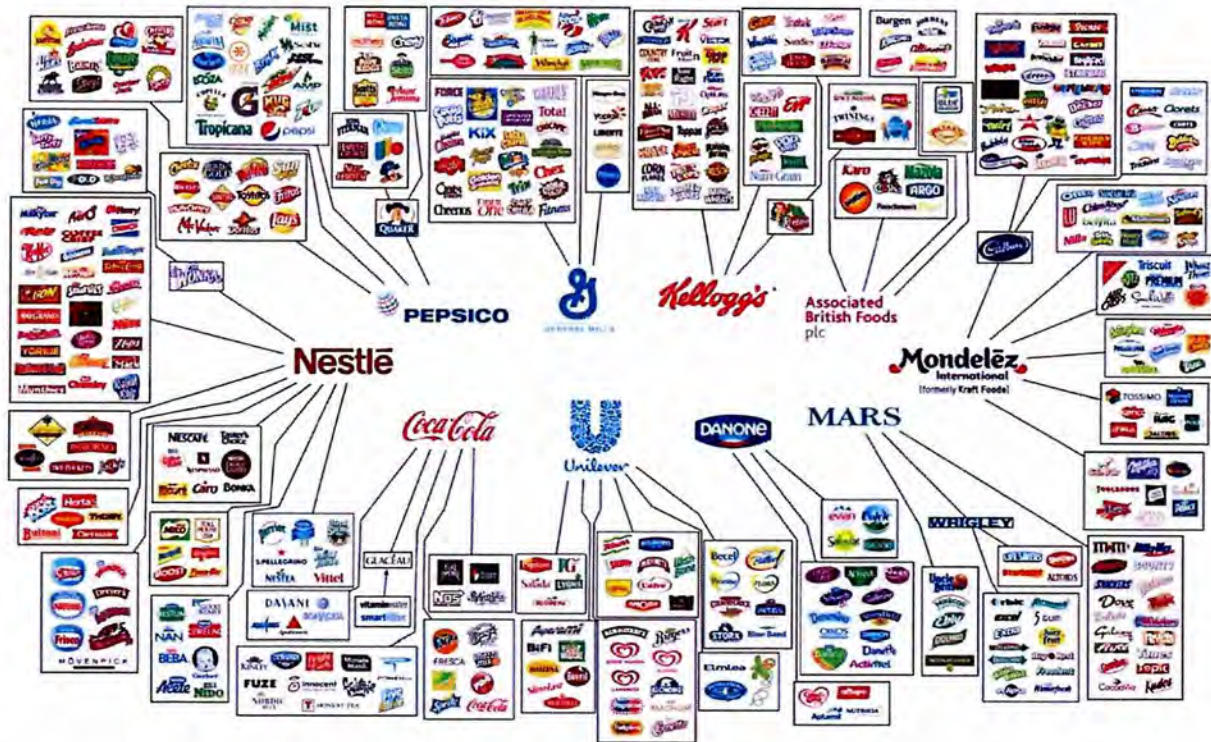
Clasificación de Productos Industria Alimentos y Bebidas para la Gremial de Alimentos y Bebidas, la Clasificación NAEG (Nomenclatura de Actividades Económicas de Guatemala) y Clasificación SAC.

Clasificación Interna GREMAB	Clasificación NAEG	Clasificación SAC
Azúcar	AE033 - Elaboración de azúcar	Azúcar (Partidas 1701-1703)
Helados	AE027 - Elaboración de productos lácteos	Helados (Partidas 2105)
Levaduras	AE034 - Elaboración de otros productos alimenticios	Levaduras (Partidas 2102)
Jugo de fruta	AE025 - Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas	Jugos de fruta (Partidas 2009)
Caldos y sopas	AE034 - Elaboración de otros productos alimenticios	Caldos y sopas (Partidas 2104)
Productos cárnicos	AE022 - Elaboración y conservación de carne de ganado porcino, productos cárnicos y otros productos de origen animal	Productos cárnicos (Capítulo 02)
Extractos de café y té	AE034 - Elaboración de otros productos alimenticios	Extractos de café y té (Partidas 2101)
Artículos de confitería	AE033 - Elaboración de azúcar	Artículos de confitería (Partidas 1704)
Grasas y aceites comestibles	AE026 - Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal	Grasas y aceites comestibles (Capítulo 15)
Leche y productos lácteos	AE027 - Elaboración de productos lácteos	Leche y productos lácteos (Capítulo 04)
Bebidas no alcohólicas	AE037 - Elaboración de bebidas no alcohólicas, producción de aguas minerales y de otras aguas embotelladas	Bebidas no alcohólicas (Partidas 2201, 2202)
Salsas, condimentos y sazónadores compuestos	AE034 - Elaboración de otros productos alimenticios	Salsas, condimentos y sazónadores compuestos (Partidas 2103)
Cereales	AE028 - Elaboración de harina de trigo AE029 - Beneficio de Arroz AE030 - Elaboración de almidones y de otros productos de molinería AE031 - Elaboración de productos de	Cereales (Capítulo 10)

	panadería AE032 - Elaboración de tortillas de maíz	
Preparaciones de cacao	AE034 - Elaboración de otros productos alimenticios	Preparaciones de cacao (Capítulo 18)
Preparaciones a base de carne	AE022 - Elaboración y conservación de carne de ganado porcino, productos cárnicos y otros productos de origen animal	Preparaciones a base de carne (Partidas 1601, 1602)
Preparaciones de legumbres y hortalizas	AE025 - Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas	Preparaciones de legumbres y hortalizas (Partidas 2001, 2002, 2003, 2004, 2005)
Preparaciones de frutas y partes de plantas	AE025 - Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas	Preparaciones de frutas y partes de plantas (Partidas 2006, 2007, 2008, 2009)
Preparaciones a base de pescado, crustáceos y moluscos	AE024 - Elaboración y conservación de pescado, crustáceos y moluscos	Preparaciones a base de pescado, crustáceos y moluscos (Partidas 1604, 1605)

ANEXO 2

MARCAS PERTENECIENTES A CADA EMPRESA LIDER MUNDIAL



<https://www.businessinsider.es/empresas-controlan-sector-alimentario-366559>