

No. de Contrato	Nombre	Tipo de Servicios	Región	Monto del Producto	Número de Producto	Monto total del Contrato	Monto Total de Productos en Contrato
BID1734/OC-GU-AI-010-2017	Hugo Fernando Gómez Cabrera	Profesionales	189	Q 28,000.00	12	Q 336,000.00	12
BID1734/OC-GU-AI-011-2017	Silvia Aracely Rivera Flores	Profesionales	189	Q 22,000.00	12	Q 300,000.00	12
BID1734/OC-GU-AI-015-2017	Lina María Roche Vides de Leal	Profesionales	183	Q 24,000.00	12	Q 264,000.00	12
BID1734/OC-GU-AI-016-2017	Luis Andrés Carranza Meza	Profesionales	189	Q 50,000.00	11 y 12	Q 300,000.00	12
BID1734/OC-GU-AI-020-2017	Karla Patricia Ruiz Rivera	Profesionales	189	Q 30,000.00	5	Q 144,000.00	5
BID1734/OC-GU-AI-025-2017	Elin Samantha Argentina Bac	Profesionales	189	Q 48,516.12	5,6 y 7	Q 111,290.30	7
BID1734/OC-GU-AI-026-2017	Jose Alberfo Chang Méndez	Profesionales	189	Q 17,000.00	7	Q 105,000.00	7
BID1734/OC-GU-AI-027-2017	Hector Rene Gutierrez Castellanos	Profesionales	189	Q 63,000.00	4,5,6 y 7	Q 105,000.00	7
BID1734/OC-GU-AI-028-2017	Julia Vianey López Monterroso	Profesionales	189	Q 20,000.00	6	Q 117,000.00	6
BID1734/OC-GU-AI-029-2017	Karina Sigull López de Malpica	Profesionales	189	Q 56,000.00	3	Q 144,000.00	3
BID1734/OC-GU-AI-037-2017	Gricelda Guadalupe Cifuentes Fernandez	Profesionales	189	Q 45,600.00	2	Q 79,800.00	2
BID1734/OC-GU-AI-039-2017	Gabriela Alejandra Ortiz de la Cruz	Profesionales	189	Q 10,000.00	3	Q 36,000.00	3
BID1734/OC-GU-AI-040-2017	Juan Blaymiro Mejia	Profesionales	189	Q 14,000.00	3	Q 48,000.00	3
BID1734/OC-GU-AI-041-2017	Ignacio Rafael Gerardo Andrade Aycinena	Profesionales	183	Q 85,000.00	1 y 2	Q 85,000.00	2
BID1734/OC-GU-AI-042-2017	Jose Alejandro López Villagran	Profesionales	183	Q 85,000.00	1 y 2	Q 85,000.00	2
BID1734/OC-GU-AI-043-2018	Pedro Bernardo Ortiz Castaño	Profesionales	185	Q 34,127.06	1	Q 34,127.06	1
BID1734/OC-GU-AI-044-2019	Dany Bahar	Profesionales	185	Q 50,586.05	1	Q 50,586.05	1
BID1734/OC-GU-AI-046-2020	Javier Daniel Creus Roman	Profesionales	185	Q 92,630.59	1	Q 92,630.59	1

No. de Contrato	Nombre	Tipo de Servicios	Renglón	Monto del Producto	Número de Producto	Monto total del Contrato	Monto Total de Productos en Contrato
BID1734/OC-GU-AI-047-2021	Anabel Perez Moreno	Profesionales	185	Q 68,254.12	1	Q 68,254.12	1
BID1734/OC-GU-AI-051-2022	Manuel Neftali Sagastume Sinto	Profesionales	189	Q 30,000.00	1	Q 30,000.00	1
PNC-108-023-189-2017	Juan Martin Girón Barillas	Técnicos	189	Q 26,880.00	3	Q 67,200.00	3
PNC-108-024-189-2017	Jaime Saul Batz Jerez	Profesionales	189	Q 17,920.00	1	Q 44,800.00	2
PNC-108-025-189-2017	Luis Fernando de Paz Bonilla	Profesionales	189	Q 17,920.00	1	Q 44,800.00	2
PNC-108-027-189-2017	Albaro Aguilar	Profesionales	189	Q 30,000.00	1 y 2	Q 30,000.00	2
PNC-108-028-189-2017	Joseph David Molina Ortiz	Profesionales	189	Q 54,000.00	1 y 2	Q 54,000.00	2
PNC-108-031-189-2017	David Armando Madrid Montanico	Profesionales	189	Q 30,000.00	1 y 2	Q 30,000.00	2
PNC-108-032-189-2018	Marco Antonio Muralles Ortiz	Profesionales	189	Q 45,000.00	1 y 2	Q 45,000.00	2
PNC-108-033-189-2017	Marvin Rolando Azueto Barrios	Profesionales	189	Q 30,000.00	1	Q 30,000.00	1
PNC-108-034-189-2020	Rosa de Jesús Sanchez del Valle	Profesionales	189	Q 48,000.00	1 y 2	Q 48,000.00	2
PNC-108-036-189-2017	Sheila Natalia Martinez Reyes	Profesionales	189	Q 17,920.00	1	Q 17,920.00	1
PNC-108-035-189-2019	Rodolfo José Merida Ochoa	Profesionales	189	Q 50,000.00	1 y 2	Q 50,000.00	2
PNC-108-037-189-2017	Edgar Hernesto Herrera	Profesionales	183	Q 50,000.00	1	Q 50,000.00	1
PNC-108-038-189-2021	Carlos Arturo Orantes	Técnicos	189	Q 27,000.00	1	Q 27,000.00	1

Q1,318,353.94


 Lic. Ronald Estuardo Herrera Valdéz
 Jefe de Adquisiciones y Contrataciones
 Programa Nacional de Competitividad
 MINISTERIO DE ECONOMÍA

PLAN DE CAPACITACIÓN Y DIFUSIÓN EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL DURANTE EL 2017-2018

Por. Wagner Emilio Caal Morales
**Asesor en Ordenamiento Territorial, para apoyo a la implementación de la estrategia de
desarrollo de la competitividad territorial**

Guatemala, mayo, 2017

**ESTRUCTURA DE PLAN DE CAPACITACIÓN Y DIFUSIÓN EN
ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN
COMPETITIVIDAD TERRITORIAL
PRONACOM 2017**

JUSTIFICACIÓN.....	2
ANTECEDENTES.....	3
MARCO DE REFERENCIA.....	4
La capacitación como parte del fortalecimiento institucional.....	4
CAPACITACIÓN VERSUS FORMACIÓN.....	5
1. PRODUCTO: PLAN DE CAPACITACIÓN Y DIFUSIÓN EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL DURANTE 2017.....	5
1.1 ESTRATEGIA.....	5
1.1.1 Coordinación Interinstitucional:.....	6
1.1.2 Vigencia del Plan.....	7
1.1.3 Modalidad:.....	7
2. OBJETIVOS.....	8
2.1. GENERAL.....	8
2.1.1. ESPECÍFICOS:.....	8
2.2. ACTORES.....	8
2.3. FINES DEL PLAN DE CAPACITACIÓN Y DIFUSIÓN.....	13
2.4. TEMÁTICA PRINCIPAL/CONTENIDOS CURRICULARES.....	13
2.5. METODOLOGÍA DE DESARROLLO DE LAS SESIONES.....	18
2.6. METODOLOGÍA DE SEGUIMIENTO MONITOREO Y EVALUACIÓN DEL DIPLOMADO.....	21
2.6.1. Ejes transversales:.....	21
2.7. INDICADORES DE DESEMPEÑO.....	22
2.8. ENFOQUES CONCEPTUALES DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL PLAN.....	23
2.9. METAS:.....	23
3. CRONOGRAMA DEL PLAN DE CAPACITACIÓN Y DIFUSIÓN EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL.....	25
4. PRESUPUESTO DEL DIPLOMADO EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL...	27

JUSTIFICACIÓN:

Históricamente, en todas las culturas, tanto a nivel mundial como en nuestro territorio, las autoridades han sentido la necesidad de regular el uso del suelo y ocupación del territorio, ya sea desde el interés común o de ciertos grupos, en la medida en que las ciudades crecen los problemas territoriales y urbanos se han hecho más complejos, y su conocimiento más preciso, por lo que últimamente, se han desarrollado diferentes instrumentos para un Ordenamiento Territorial OT y urbanismo que en muchos municipios, los mismos ciudadanos han demandado, han aceptado seguir y respetar, como un compromiso social y jurídico, resulta de lo anterior elaborar e implementar los **Planes de Ordenamiento Territorial Municipal POTM**. En la actualidad el Programa Nacional de Competitividad PRONACOM apoya a territorios priorizados en la escala municipal con el acompañamiento en la elaboración de sus planes de OT, con enfoque en competitividad territorial, esto es posible mediante el financiamiento del **Componente 4** Implementación de la Estrategia de Desarrollo de la Competitividad Territorial del Préstamo a través del Banco Interamericano de Desarrollo BID-1734/OC-GU Apoyo a Inversiones Estratégicas y Transformaciones Productivas. Sin embargo, nos enfrentamos siempre a la escasez de recursos para satisfacer las altas necesidades sociales, culturales, económicas y ambientales de cada territorio, y la necesidad de propiciar un desarrollo sostenible.

Por lo general existe un desfase entre la planificación tradicional frente a una realidad territorial y urbana en constante cambio, así mismo, los instrumentos de planificación territorial han estado en un constante cambio y perfeccionamiento, últimamente con la premisa de la participación de todos los actores sociales en su ejecución y la necesidad de capital humano especializado y tecnológico disponible.

PRONACOM apoya e impulsa a la vez, acciones a fin de alcanzar un fortalecimiento institucional, de la gobernabilidad y colaborar en la solución de los principales problemas socioeconómicos que afectan los territorios, es por ello que se plantea una estrategia de capacitación y difusión para Fortalecer y Generar Capacidades en los Gobiernos Locales mediante el OT, que considera que a través del fortalecimiento de capacidades del talento humano y de la institucionalidad, es posible impulsar cambios que contribuyan al desarrollo de la planificación del territorio en Guatemala.

Es por ello que se ha planteado, la formulación del presente Plan de Capacitación y difusión, con la finalidad de institucionalizar estos procesos y especialmente poner sobre la mesa el tema de ordenamiento territorial como una herramienta orientadora pero a la vez normativa para el desarrollo y competitividad territorial.

Para ejecutar el presente plan, se plantea realizar una alianza estratégica con dos entidades estratégicas; **a)** La Dirección de Ordenamiento Territorial DOT-Segeplán, órgano del Estado, encargado de impulsar la política nacional de ordenamiento territorial, a través del Sistema Nacional de Planificación y, **b)** El Instituto de Fortalecimiento Municipal INFOM, quien promueve el desarrollo integral municipal a través de asistencia técnica, administrativa y financiera, de una forma desconcentrada en beneficio de la población Guatemalteca.

El fortalecimiento de los Gobiernos Locales es producto de sus líneas estratégicas, las cuales buscan la construcción de la democracia. Entre ellas está

la promoción de la defensa y autonomía municipal, la gestión por el desarrollo y la acción gubernamental, así como la cooperación con agencias nacionales e internacionales para la inversión de tecnología y financiamiento de los programas de cada municipalidad. Estas acciones se han formulado tomando en consideración la obligación que les transfiere el Código Municipal, a los gobiernos locales en materia de planificación del desarrollo y territorial.

Las acciones de capacitación y difusión están orientadas a atender necesidades de desarrollo y crecimiento, por lo que se ha planteado una modalidad presencial para atender en la medida de lo posible a la mayor cantidad de participantes de los diferentes territorios priorizados por PRONACOM agrupados en tres sedes, siendo estas **Sede Zacapa, Sede Quetzaltenango y Sede Central-Guatemala.**

ANTECEDENTES

El Gobierno de la República de Guatemala y el Banco Interamericano de Desarrollo - BID, firmaron el 24 de Agosto de 2012 el Contrato de Préstamo No. 1734/OC-GU para cooperar en la ejecución del Programa de Inversiones Estratégicas y Transformación Productiva, con el objetivo general de apoyar los esfuerzos del Gobierno por continuar mejorando los niveles de productividad de la economía en general y de las empresas en particular. Su propósito es contribuir a levantar las barreras que limitan el desarrollo empresarial, la creación de empleo, la inversión, y apuntalar los niveles de productividad de empresas pertenecientes a sectores y regiones o territorios considerados como prioritarios para el país.

El Programa Nacional de Competitividad - PRONACOM, se establece formalmente por medio del Acuerdo Gubernativo 306-2004, y 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.

El PRONACOM, por lo tanto, define en su estrategia de trabajo 2012-2021 un nuevo enfoque de esfuerzos que serán canalizados a través de acciones conjuntas de factores, políticas e instituciones, con el fin de incrementar el nivel de productividad del país.

Como primer paso hacia el logro de los objetivos del PRONACOM, se toman como base los lineamientos establecidos en la Agenda Nacional de Competitividad Guatemala 2012-2021, la cual posiciona a Guatemala bajo los siguientes elementos, como principios para su ejecución:

- Como plataforma turística.
- Como plataforma exportadora.
- Como plataforma de logística y servicios.
- Como centro energético y minero.

El Programa 1734 al que se hace referencia, establece en el componente 4 la existencia de territorios poco desarrollados para ser competitivos. Esto causado principalmente por una débil institucionalidad a nivel local y territorial, la ausencia o débil coordinación interinstitucional para la competitividad y la ausencia de planes de desarrollo estratégicos para convertir a los territorios en polos de atracción de inversiones, generación de empleo y desarrollo económico.

En este orden, el componente apoyará el desarrollo de una institucionalidad para mejorar la competitividad a nivel territorial, involucrando actores de alcance nacional y local, públicos y privados, que tengan competencia en la materia.

Los territorios priorizados por el componente 4 “Desarrollo de Territorios de Inversión”, son 8: Región VI (San Marcos, Quetzaltenango, Totonicapán, Sololá, Retalhuleu y Suchitepéquez), San Marcos, Retalhuleu, Escuintla, Sacatepéquez, Mancomunidad Gran Ciudad del Sur (incluye 6 municipios: Villa Nueva, Villa Canales, Amatitlán, Mixco, Santa Catarina Pinula y San Miguel Petapa), Zacapa e Izabal; en los cuales para incidir en su desarrollo se plantea la siguiente estrategia: El desarrollo de territorios de inversión es un proceso constante que necesita de diversos tipos de apoyo e intervenciones; en la actualidad son territorios (los priorizados) que carecen de una entidad consolidada en la cual participen actores que representen a diferentes sectores, mediante la cual se identifiquen, promuevan y gestionen iniciativas orientadas a mejorar el desarrollo económico y la competitividad territorial; también carecen de instrumentos de planificación y regulación del desarrollo y ordenamiento territorial así como metodologías mediante las cuales puedan lograr desarrollarse como territorios de inversión.

Realizar acciones de Ordenamiento Territorial –OT- ha adquirido gran relevancia en los últimos años en Guatemala, y surge como una necesidad tanto de los gobiernos locales y nacional, de las estructuras supranacionales y de las demandas de la sociedad civil, para ordenar los territorios en términos del desarrollo sustentable.

MARCO DE REFERENCIA

La capacitación como parte del fortalecimiento institucional

El fortalecimiento institucional es el resultado de una serie de acciones, relaciones sociales, talentos humanos, recursos materiales y financieros, organizados en función del logro de objetivos con los que se identifica.

Las estrategias para lograr el fortalecimiento institucional brindan a una institución las condiciones y herramientas necesarias para ofrecer servicios de calidad a la ciudadanía.

Una de éstas es el desarrollo de capacidades del talento humano a través de **la capacitación**, siendo fundamental tomar en cuenta:

- La ausencia de una ley marco de OT
- La gestión de nuevas competencias
- La institucionalización de procesos
- El desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación
- La permanencia del talento humano
- La educación y formación continua

A continuación se destaca la importancia de la capacitación para el fortalecimiento institucional y de capacidades locales.

Importancia de la capacitación como parte del fortalecimiento institucional

Para las instituciones

- Desarrolla conocimientos, destrezas, habilidades y actitudes para mejorar el nivel de eficacia de los servicios públicos.

- Favorece el uso de nuevas tecnologías y formas de trabajo.
- Contribuye al desarrollo personal y profesional.
- Aumenta la satisfacción en el trabajo.

Para las/los servidores públicos

- Apoya al logro de objetivos institucionales.
- Contribuye a la transmisión y consolidación de la filosofía institucional.
- Proporciona talento humano competente y motivado.
- Ayuda a la integración institucional.
- Mejora la calidad del servicio.

CAPACITACIÓN VERSUS FORMACIÓN

La *capacitación* es una actividad continua, orientada principalmente al perfeccionamiento técnico (habilidad/destreza) del talento humano, así como a su integración y/o adaptación al proceso productivo de una institución. El impulso planificado y continuo de la capacitación y actualización de conocimientos, busca mejorar la gestión institucional y el compromiso del servicio público con la ciudadanía.

A diferencia de la capacitación, la *formación* tiene un sentido más amplio. Es un programa a mediano y largo plazo, enfocado a la transmisión de conceptos sólidos y esenciales, representados por un orden curricular en una rama específica del conocimiento.

A través de ella se logran niveles cada vez más elevados y de correspondencia con las competencias profesionales de cada persona.

- Objetivos de la gestión del talento humano por competencias laborales
- Cumplir con funciones específicas dentro de los procesos en los que participan las personas.
- Contribuir al desarrollo de capacidades, mediante la consolidación de los conocimientos, habilidades y actitudes necesarias, para mostrar una mejora efectiva de la calidad de servicios que una institución presta.
- Fortalecer la realización personal y autoestima de las personas.
- Institucionalizar la importancia del talento humano capacitado, como vía para mejorar la calidad de los productos y servicios prestados a la ciudadanía.
- Crear y mantener una relación efectiva de cooperación entre los niveles de cargo, en procura de un mejor clima institucional.

3. PRODUCTO: PLAN DE CAPACITACIÓN Y DIFUSIÓN EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL DURANTE 2017.

3.1 ESTRATEGIA

El Plan de Capacitación y difusión está dirigido a personas (profesionales, técnicos, líderes y tomadores de decisiones) relacionados con la gestión territorial, siendo estos específicamente:

- Autoridades y personal técnico de Municipalidades
- Mancomunidades de los territorios priorizados

- Representantes de sectores en el marco de los Consejos Municipales de Desarrollo –COMUDE-
- Representantes de Consejos Comunitarios de Desarrollo -COCODE,
- ONG e Instituciones relacionadas al tema,
- Sociedad civil
- Medios de Comunicación establecidos en dichos territorios.
- La academia

El Plan de Capacitación y difusión, ha sido elaborado desde la Coordinación del Componente 4 en su estrategia de Ordenamiento Territorial en el marco del Programa Nacional de Competitividad de Guatemala PRONACOM y se pretende implementar bajo un enfoque de coordinación interinstitucional entre PRONACOM, Segeplán e INFOM enfocado a mejorar la gestión de territorios, la gobernabilidad, así como, colaborar en la solución de los principales problemas que afectan el desarrollo de los territorios y lograr elevar los índices de competitividad territorial.

Ante la ausencia de un marco normativo específico al OT (ley de ordenamiento territorial) sobre el uso del suelo y ocupación del territorio, es importante realizar procesos de planificación para la gestión del territorio, además, es importante para el fortalecimiento institucional de las diferentes entidades vinculadas, así como, atender necesidades de capacitación, prácticas que responden al quehacer diario de los gobiernos locales y fortalecer las capacidades técnicas.

Por lo anterior es importante conocer información “Perfil del participante” esto hace necesario contar con una ficha de registro, se debe indicar claramente el perfil de cada persona a inscribir

Las sedes para la capacitación y difusión, están definidas por territorios priorizados por PRONACOM agrupados en tres sedes, siendo estas

- Sede Zacapa
- Sede Quetzaltenango
- Sede Central-Guatemala.

Tanto PRONACOM, Segeplán e INFOM, apoyaran a las empresas a realizar la convocatoria a través de los Alcaldes Municipales y sus unidades técnicas, aprobará el Plan de trabajo presentado por las empresas en donde definan la coordinación general, logística y los espacios físicos para el desarrollo de las capacitaciones y otras acciones de apoyo en función de sus capacidades instaladas en territorio.

3.1.1 Coordinación Interinstitucional:

Se conformara para el efecto en el marco de la coordinación interinstitucional un **COMITÉ COORDINADOR INTERINSTITUCIONAL DEL PLAN DE CAPACITACIÓN Y DIFUSIÓN –CCIP-** que estará conformado por dos funcionarios o asesores de cada institución: del Programa Nacional de Competitividad PRONACOM, Secretaria de Planificación y Programación de la Presidencia SEGEPLAN y el Instituto de Fomento Municipal INFOM. El Comité tendrá las funciones específicas de carácter académico y de monitoreo del legítimo proceso de desarrollo del Plan de Capacitación.

3.1.2 Vigencia del Plan

El Plan entrará en vigencia a partir del primer evento programado para conformación del CCIC en el 2017, para definir el proceso y desarrollo de los eventos de capacitación y de difusión de los procesos OT, donde además, se definirán roles y compromisos de cooperación entre PRONACOM, Segeplán e INFOM. Y finalizara en diciembre 2018 con la evaluación del proceso.

A nivel estratégico, el Plan de Capacitación se basará en un modelo de desarrollo por competencias apostando por aprovechar y fortalecer las acciones de capacitación experienciales que incidan en la práctica profesional y no en la acumulación de conocimientos aprovechando las acciones que se desarrollan en los municipios priorizados.

3.1.3 Modalidad:

Para el Plan, en relación al proceso de la **Difusión** este consistirá en sesiones informativas en espacios y eventos como: reuniones en el COMUDE de los municipios por territorios y sesiones directas con actores de la sociedad civil, para dar un posicionamiento social al Ordenamiento Territorial Municipal. Este se desarrollara en el 2017 por los Asesores territoriales que se contraten para la formulación o implementación de los POTs, y para el periodo 2018 se desarrollara por parte del Asesor que contrate PRONACOM para el efecto.

Lo que concierne a la **Capacitación para el 2017**, consistirá en tres DIPLOMADOS EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL en cuatro sesiones por sede, se plantea desarrollarlo bajo la modalidad presencial a través de la contratación de:

- Entidades académicas
- Empresas con la experiencia en la prestación de servicios de capacitación o afines al tema del Ordenamiento Territorial
- Empresas con la experiencia en Planificación del Desarrollo Territorial

Las entidades contratadas facilitaran los módulos elaborados por PRONACOM mediante la siguiente modalidad:

- Sesiones, Talleres o cursos intensivos dirigidos a los participantes seleccionados y nombrados oficialmente por su institución o dependencia
- Capacitar a una cantidad entre 60 a 70 participantes, por sede; esta se divide en departamentos y municipios priorizados
- Cumplir con un total de 48 horas entre sesiones, talleres o cursos, distribuidas de la siguiente manera, con supervisión de PRONACOM.
 - Sesiones, talleres o cursos, 4 en total
 - Cada sesión se desarrollara en dos días,
 - Cubriendo 12 horas efectivas, por sesión (6 horas diarias)
 - En cada sede atenderá dos salones o grupos simultáneamente a efecto de atender por salón o grupo entre 30-35 participantes
 - Cada evento se desarrollara en un periodo entre 20 a 30 días (julio-agosto-septiembre-octubre)

Como se ha indicado anteriormente, a nivel metodológico, se implementará un modelo basado en el desarrollo por competencias, apostando por las acciones de capacitación que incidirán en mayor proporción en la práctica profesional y no en la acumulación de conocimientos.

Al finalizar los cursos intensivos del diplomado con personal técnico, se implementará una red virtual de análisis, intercambio de información y desarrollo de herramientas para el ordenamiento territorial, para que dichos procesos puedan continuar y especialmente que las personas capacitadas puedan mantenerse informadas y compartir experiencias de cada territorio.

4. OBJETIVOS

4.1. GENERAL

Fortalecer capacidades sobre el ordenamiento territorial, principalmente en los territorios priorizados por el programa, y desarrollar la base metodológica para la elaboración de planes de ordenamiento territorial, con enfoque en competitividad territorial, como herramienta para la gestión del desarrollo y competitividad de los territorios.

4.1.1 ESPECÍFICOS:

- ✓ Fortalecer las capacidades técnicas locales en el ámbito municipal, comunitario, intermunicipal e institucional de organizaciones afines al OT.
- ✓ Conocer y analizar las bases conceptuales y los fundamentos del ordenamiento territorial.
- ✓ Comprender la importancia y utilidad del ordenamiento territorial para el diseño de políticas públicas en el marco de la competitividad y desarrollo sostenible.
- ✓ Presentar las herramientas necesarias para la elaboración de planes de ordenamiento territorial participativo a nivel local, municipal o intermunicipal.
- ✓ Promover la discusión y análisis de estrategias para la implementación y seguimiento de los planes de ordenamiento territorial.

4.2. ACTORES

Los principales actores que tendrán un papel protagónico en las diferentes etapas del Ordenamiento Territorial, serán los actores principales del proceso de capacitación y de la difusión, siendo estos: Los Tomadores de decisiones (Gobiernos Locales), Personal de las unidades técnicas de las Municipalidades y Mancomunidades existentes en los territorios priorizados, Inversionistas locales, Personal de instituciones y ONG vinculantes al tema, Integrantes de COMUDE y la comunidad a través de sus distintas formas de organización social (COCODE, Asociaciones, Comisiones, etc.), inversionistas y medios de comunicación ubicados en los territorios priorizados.

Para que el Ordenamiento Territorial funcione como un sistema, los actores de gobierno deben manifestar la voluntad política de respaldar este proceso; los académicos y científicos deben ser actores capacitados, con un comportamiento flexible y no aferrado a esquemas, que brinden conocimientos y técnicas de análisis, además deben convertirse en facilitadores entre los intereses de la administración y los restantes actores; mientras los inversionistas tienen que estar

sensibilizados con los problemas y no menos importante son los ciudadanos quienes deben ser competentes, concientizados, creativos y exigentes.

La participación ciudadana en la gestión del desarrollo se pretende lograr mediante una progresiva transferencia de capacidades de decisión y recursos desde el nivel superior al local, propiciando una activa interacción ciudadana en la generación de iniciativas y en su materialización.

Grupo 1. SEDE DEPARTAMENTO DE ZACAPA, PLAN DE CAPATICAACION EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

ACTORES Y/O PARTICIPANTES															
CAPACITACIÓN EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL															
<i>Sede Zacapa</i>				<i>Diplomado OT</i>					<i>Difusión COMUDE/EVENTOS POT</i>						
Departamento	Municipios	Actividad de C4	No. Municipios	MDC y pronac	Integrantes Concejo	Unidades Técnicas	Instituciones y S. Civil	Sub Total	Alcaldes	COMUDE	COCODE	Academia	Inversionistas y Medios C.	Sub Total	TOTAL
Zacapa	Zacapa Estanzuela San Jorge La Unión Teculután	I- POT/MDC	5	4	10	15	4	33	5	75	60	7	40	187	220
El Progreso	San Agustín Acasaguastlán	I-POT	1	2	2	3	4	11	1	15	12	7	8	43	54
Alta Verapaz	San Pedro Carchá San Juan Chamelco, Chisec	F-POT	3	2	3	9	3	17	3	45	36	7	24	115	132
			9	8	15	27	11	61	9	135	108	21	72	345	406

Grupo 2. SEDE DEPARTAMENTO DE QUETZALTENANGO, PLAN DE CAPATICACION EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

ACTORES Y/O PARTICIPANTES															
CAPACITACIÓN EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL															
Sede Quetzaltenango				Diplomado OT					Difusión COMUDE/EVENTOS POT						
Quetzaltenango Región VI	San Juan Ostuncalco	I-POT/MDC	1	4	2	3	4	13	1	15	12	7	8	43	56
	Quetzaltenango	I-POT/MDC	1		2	3	4	9	1	15	12	7	8	43	52
San Marcos	Ayutla	I-POT/MDC	1	2	2	3	4	11	1	15	12	7	8	43	54
Totonicapán	San Cristóbal Totonicapán	F-POT/MDC	1	2	2	3	4	11	1	15	12	7	8	43	54
Retalhuleu	Retalhuleu, San Felipe	F-POT/MDC	2	2	4	6	4	16	2	30	24	7	16	79	95
			6	10	12	18	20	60	6	90	72	35	48	251	311

Grupo 3. SEDE DEPARTAMENTO DE GUATEMALA/SACATEPEQUEZ, PLAN DE CAPATICACION EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

ACTORES Y/O PARTICIPANTES															
CAPACITACIÓN EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL															
Sede Guatemala/Sacatepequez				Diplomado OT					Difusión COMUDE/EVENTOS POT						
Escuintla	Masagua	I- POT/MDC	1	2	2	3	2	9	1	15	12	7	8	43	52
Mancomunidad Gran Ciudad del Sur	Amatitlán, San Miguel Petapa, Villa Canales, Villa Nueva, Mixco, Sta Cat Pinula	F- POT/MDC	6	4	12	12	2	30	6	90	72	7	48	223	253
Chimaltenango	Chimaltenango	F- POT/MDC	1	2	2	3	2	9	1	15	12	7	8	43	52
Sacatepéquez	Pastores, Jocotenango, Ciudad Vieja y Antigua Guatemala	F- POT/MDC	4	2	8	8	2	20	4	60	48	7	32	151	171
			12	10	24	26	8	68	12	180	144	28	96	460	528
TOTAL MUNICIPIOS			27	28	51	71	39	189	27	405	324	84	216	1056	1245

4.3. FINES DEL PLAN DE CAPACITACIÓN Y DIFUSIÓN

El presente Plan de Capacitación y Difusión tiene como finalidad:

- Fortalecer la capacidad institucional y operativa de los gobiernos municipales en general, para optimizar la gestión pública territorial, mediante el desarrollo de conocimientos, habilidades y actitudes orientadas a mejorar la calidad del trabajo del personal en la prestación de servicios.
- Fortalecer la capacidad institucional de los gobiernos locales para su empoderamiento en la gestión del territorio para mejorar la gobernabilidad local, asegurando la participación de todos los actores (sociedad civil organizada).
- Promover y facilitar espacios de participación en la toma de decisiones entre actores claves a fin de contribuir con las capacidades del personal técnico involucrado en el tema.
- Contribuir a la generación de condiciones favorables para iniciar espacios de concertación entre entidades vinculadas al tema con el propósito de construir una estructura de referencia común para procesos de capacitación y difusión, es decir, construir una estructura de coordinación para institucionalizar estos procesos de capacitación permanente.
- Apoyar la consolidación del marco legal, considerando el ordenamiento territorial, dentro de un modelo más amplio del uso de la tierra.

4.4. TEMÁTICA PRINCIPAL/CONTENIDOS CURRICULARES

PLAN DE CAPACITACIÓN EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

Modulo No. 1 Sesión 1, día 1	
MARCO CONCEPTUAL E INTRODUCCIÓN AL ORDENAMIENTO TERRITORIAL MUNICIPAL <i>(Teoría y filosofía del Ordenamiento Territorial)</i>	
Temas	Orientación temática
1. Qué es ordenamiento territorial; introducción y conceptos generales	<ul style="list-style-type: none"> - Territorio - Planificación - Que es y que definimos como OT? - Principios del OT para Guatemala - Que es el Plan de Ordenamiento Territorial? - Por qué es necesario el OT en el municipio?
2. Antecedentes de la planificación y el OT en Guatemala	<ul style="list-style-type: none"> - Modelos de planificación territorial - Sistema Nacional de Planificación SNP-Segeplán - Plan Katún 2032 <i>(visión estratégica de desarrollo)</i> - Agenda Nac. De Competitividad/Agenda de Desarrollo Urbano - Política Nacional de Desarrollo Rural Integral –PENDRI- - SIGAP, como modelo Nac. de OT, su reglamentación y modelos de administración.
3. El ordenamiento territorial en Guatemala y en América Latina	<ul style="list-style-type: none"> - Ejemplos de experiencias de OT en Guatemala a escala multinivel - El OT en Centro América y Caso Colombia y México <i>(como ejemplo)</i>

**PLAN DE CAPACITACIÓN EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN
COMPETITIVIDAD TERRITORIAL**

<u>Modulo No. 1</u> Sesión 1, día 1	
MARCO CONCEPTUAL E INTRODUCCIÓN AL ORDENAMIENTO TERRITORIAL MUNICIPAL <i>(Teoría y filosofía del Ordenamiento Territorial)</i>	
Temas	Orientación temática
4. Legislación y reglamentación específica existente y vigente para el OT	<ul style="list-style-type: none"> - Constitución Política de la República - Las tres leyes territoriales (<i>Ley de Consejos de Desarrollo, Código Municipal y Ley de Descentralización</i>) - Ley de Cambio Climático... - Otras leyes relacionadas al OT - Instituciones creadas según su ley rectora y su vinculación con el OT.
5. Beneficios del OT municipal	<ul style="list-style-type: none"> - Beneficios - Implicaciones - Resultados esperados de un OT - Transformación del territorio - Fortalecimiento de capacidades técnicas y financieras municipales a partir del OT - El municipio con y sin OT
6. La Competitividad territorial	<ul style="list-style-type: none"> - Concepto general con ilustraciones - Agenda Nacional de Competitividad - Condiciones territoriales para que un territorio sea competitivo (<i>institucionales, coordinación, infraestructura, etc.</i>)
7. Gestión del Territorio y su incidencia en su competitividad	<ul style="list-style-type: none"> - Quienes transforman el territorio - Gobernabilidad y Gobernanza del territorio - Porqué el POT hace competitivo un territorio
8. Taller del módulo No. 1	<ul style="list-style-type: none"> - Definir y desarrollar un taller para realizarlo con los participantes (<i>Análisis Territorial de ventajas comparativas y competitivas orientadas al OT</i>)

**PLAN DE CAPACITACIÓN EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN
COMPETITIVIDAD TERRITORIAL**

<u>Modulo No. 2</u> Sesión 1, día 2 Sesión 2, día 1 PROCESO METODOLÓGICO PARA ELABORACIÓN DEL PLAN DE OT-MUNICIPAL	
Temas	Orientación temática
1. Guía metodológica para la elaboración de planes de ordenamiento territorial a nivel municipal (<i>proceso metodológico Segeplán</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - Descripción del proceso paso a paso como se elabora un POT desde la experiencia de Guatemala, Segeplán y municipalidades
2. Análisis de capacidades municipales y condiciones territoriales para el OT municipal	<ul style="list-style-type: none"> - Como realizar un Diagnóstico de las capacidades municipales para el OT - Análisis FODA de capacidades/condiciones municipales y territoriales para el OT
3. Condicionantes para la elaboración de planes de ordenamiento territorial (<i>Institucionalización del OT en la municipalidad</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - Acuerdo y convenio Municipal - Responsables municipales del OT - Equipos técnicos de apoyo - Presupuestos y forma de financiación del OT (Propios o prestamos) - Mesa de OT - Sostenibilidad del OT
4. Taller del módulo No. 2	<ul style="list-style-type: none"> - Definir y desarrollar un taller para realizarlo con los participantes (<i>Ruta crítica o metodológica para el inicio de un proceso de OT en el municipio</i>)

**PLAN DE CAPACITACIÓN EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN
COMPETITIVIDAD TERRITORIAL**

<u>Modulo No. 3</u> Sesión 2, día 2 ANÁLISIS TERRITORIAL E INSTRUMENTOS PARA EL OT No. 1	
Temas	Orientación temática
1. Actores claves en el ordenamiento territorial	- Análisis y matriz integral de actores
2. Lineamientos para la elaboración de planes de ordenamiento territorial	- Análisis de problemáticas, potencialidades y limitantes territoriales
3. Caracterización del territorio y revisión de indicadores existentes (<i>dinámicas territoriales</i>)	- A partir de las dimensiones <ul style="list-style-type: none"> o Social, demografía, Poblados... o Ambiental y RRNN o Económica y competitividad o Institucional (<i>local y central</i>) o Funcionalidad y organización territorial (uso y ocupación actual) - Fuentes e instituciones que manejan información del territorio.
4. Gestión de riesgos y cambio climático para el ordenamiento territorial.	- Concepción general del riesgo y el CC - Identificación de susceptibilidades al riesgo - El Mapa de riesgos - Condicionantes para la adaptación al CC - Tipos de acciones municipales para adaptación al CC
5. Taller del módulo No. 3	Definir y desarrollar un taller para realizarlo con los participantes (<i>análisis de dinámicas territoriales municipales</i>)

PLAN DE CAPACITACIÓN EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

<u>Modulo No. 4</u> Sesión 3, día 1 ANÁLISIS TERRITORIAL E INSTRUMENTOS PARA EL OT No. 2	
Temas	Orientación temática
1. Los Sistemas de Información Geográfica	- Uso de Software - Uso de la IDE Segeplán - Uso de Geoportales institucionales
2. Plan de usos del suelo rural y urbano PLUS	- Clasificación de usos del suelo - Metodología para la elaboración de mapas de usos del suelo (<i>Uso actual vs Capacidad de uso = Intensidad de uso</i>)
3. Base inmobiliaria georreferenciado/Catastro	- Metodología para la elaboración de una BIG - Uso de la Boleta para censo con fines de una BIG
4. Modelo de desarrollo territorial actual	- MDTA en base a los criterios PDM-POT Segeplán
5. Definición de lineamientos para el Plan de Ordenamiento Territorial	- Análisis y propuesta de lineamientos, según el análisis territorial de abordaje para el POTM. - SET de primeros indicadores a alcanzar
6. Taller del módulo No. 4	- Definir y desarrollar un taller para realizarlo con los participantes (<i>Análisis y propuesta de lineamientos, según el Diagnostico territorial de abordaje para el POTM</i>)

PLAN DE CAPACITACIÓN EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

<u>Modulo No. 5</u> Sesión 3, día 2 Sesión 4, día 1 PROPUESTA Y VISIÓN DEL PLAN DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL POT	
Temas	Orientación temática
1. Directrices municipales para el POT	- Definir las directrices de políticas Municipales para el POT (<i>usar metodología</i>)
2. Objetivos del POT 3. Visión del POT 4. Misión del POT	- Definir objetivos general y específicos del POT - Construcción de la visión del POT - Definición de la Misión del POT
5. Orientación general del POTM	- Integrar los lineamientos del Diagnostico con las Directrices Municipales para el POT
6. Escenarios del Plan de Ordenamiento Territorial	- Escenario Actual - Escenario Tendencial - Escenario Prospectivo
7. Plan de Usos el suelo Urbano y Rural	- Metodología para definir los usos del suelo <ul style="list-style-type: none"> o Uso urbano o Uso rural o PLUS Urbano y Rural
8. Modelo de Desarrollo Territorial Futuro	- Construcción del MDTF <ul style="list-style-type: none"> o Criterios o Esquema/Mapa del MDTF
9. Taller del módulo No. 5	- Definir y desarrollar un taller para realizarlo con los participantes (<i>construcción del MDTF del municipio</i>)

PLAN DE CAPACITACIÓN EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

<u>Modulo No. 6</u> Sesión 4, día 2	
INSTITUCIONALIZACIÓN Y GESTIÓN DEL PLAN DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL POT	
Temas	Orientación temática
1. Alternativas, roles y responsabilidades en la implementación de planes de ordenamiento territorial	<ul style="list-style-type: none"> - Alternativas municipales - Roles municipales - Responsabilidades en la implementación - Aprobación e implementación del Reglamento y Plan de OT
2. Institucionalización y financiación municipal del OT	<ul style="list-style-type: none"> - Como se institucionaliza un proceso de POTM - Análisis para la integración interna del POT en la municipalidad - Mecanismos legales para su implementación - Financiación del POT, para su sostenibilidad
3. Mecanismos de evaluación, seguimiento y retroalimentación del POT	<ul style="list-style-type: none"> - Como se implementa un sistema de evaluación y seguimiento del POT en base a indicadores de desarrollo
4. Planes sectoriales integrados al POTM	<ul style="list-style-type: none"> - Articular el POTM al Sistema Nacional de Planificación
5. Estudio de caso en la implementación del POTM	<ul style="list-style-type: none"> - Retos y logros del POTM <ul style="list-style-type: none"> o Caso Salcajá o Caso Ciudad de Guatemala
6. Estrategia de comunicación y divulgación del POT	<ul style="list-style-type: none"> - Qué contiene una estrategia de comunicación y divulgación. - Emisores y receptores de la estrategia de comunicación
7. Taller del módulo No. 6	<ul style="list-style-type: none"> - Definir y desarrollar un taller para realizarlo con los participantes (<i>Alternativas, roles y responsabilidades en la implementación del POT</i>)

4.5. METODOLOGÍA DE DESARROLLO DE LAS SESIONES

Cada evento de capacitación (sesión del diplomado) iniciará con la exposición de las experiencias de los participantes. En un segundo momento integra elementos conceptuales y metodológicos, para entonces se pondrá en práctica (ejercitar) los nuevos elementos y por último, concretarse en el compromiso de un trabajo en sus territorios.

✓ **Actividades previas al inicio de las sesiones del Diplomado**

- Definir el perfil de los participantes, a través de una ficha de datos que norme los requisitos para el efecto: estos requisitos serán propuestos por la empresa capacitadora y avalados por el Comité Académico, quien tendrán la facultad de aprobar el perfil y quienes calificarán para recibir el Diplomado y quienes al proceso de difusión, para estos últimos se hará a través de un mapeo de actores.
- Reunión informativa o visita a autoridades municipales e institucionales para posicionamiento e información del proceso de inicio del Diplomado.
- Notificación a los participantes seleccionados vía correo electrónico.
- Solicitud del aval institucional, para que los participantes tengan el respaldo de sus instituciones de labores y que puedan cumplir con todas las actividades del Diplomado.
- Preparativos logístico para el inicio de las sesiones

- Establecer el canal de comunicación entre participantes y autoridades institucionales; el cual consistirá en correo electrónico, vía mensajes inmediatos de WATSAPP y si es factible una plataforma Moodle
- Presentar un plan de trabajo y de logística al CCIC en alguna sede de estas instituciones

✓ **Como desarrollar la capacitación y difusión**

Los talleres deben ser dinámicos propiciando la participación de los asistentes, y se deberá dar el espacio necesario para el planteamiento de consultas y su respectiva solución y dar paso a la vez a los debates, argumentación y la discusión en grupo.

Se recomienda partir siempre de las personas como sujeto principal, de sus experiencias, conocimientos, dudas y valores tanto en el campo de su trabajo como en lo personal.

Como se verá más adelante, en las sugerencias metodológicas, deberá tenderse a concretar posiciones grupales como síntesis de las experiencias recogidas.

El objetivo más importante de este proceso didáctico es lograr la apropiación de las reflexiones, los conceptos y las metodologías, para aplicarlas a la realidad en los territorios.

Así, es vital que los participantes hagan prácticas de aplicación concretas que, además, pueden darse entre las sesiones y especialmente involucrarse en los procesos que se están implementando en los territorios.

✓ **Para el desarrollo de las sesiones**

- Convocatoria a los participantes por sede territorial del Diplomado
- Elaboración de la agenda de desarrollo de la sesión del Diplomado
- Para cada sesión se contará con una persona de apoyo, que ayude en lo logístico y administrativo en cada territorio
- La primera sesión tendrá un espacio informativo y de condiciones de desarrollo del Diplomado, todo el proceso de las (técnicas, logísticas y administrativas)
- Se deberá usar como instrumento metodológico de orientación la guía metodológica para elaborar planes de ordenamiento territorial elaborada por SEGEPLAN.
- En la primera sesión se entregará los materiales como (cuaderno espiral para apuntes, Gafete de participante, calendario de los módulos y fechas propuestas)
- Definir los grupos de trabajo por territorios para el desarrollo de actividades, tareas y otros específicos del Diplomado
- Definir los productos por participantes a entregar al final del Diplomado (ensayo o propuesta de avances del Plan de Ordenamiento Territorial Municipal por participante)
- Información sobre visitas de monitoreo a participantes para el cumplimiento de tareas y productos.
- Al término del curso al participante que tenga más un mínimo del 80% de presencia en el curso, se le proporcionará un Diploma de probación.

- Para legitimar las sesiones, implementar un modelo de evaluación de cada una de las sesiones de manera general e integral.
- ✓ **Sesión final (4ta.) y de cierre del evento por territorio**
- Preparativos logísticos y administrativos para el desarrollo del taller de cierre del Diplomado.
 - deberá coordinar la presencia de los Alcaldes y autoridades de los municipios priorizados.
 - Desarrollo de la actividad según la agenda para el efecto (acto protocolario, presentación de autoridades, resultados alcanzados según objetivos del Diplomado, comentarios y cierre con refrigerio), esto mediante presentaciones por grupos del trabajo de participantes y.
 - ***Entrega de constancias de aprobación del Diplomado a los participantes por las autoridades institucionales de cada territorio.***
- ✓ **Actividades específicas**
- Convocar y mantener informado al CCIC sobre los avances, dificultades, retos y recomendaciones para el cumplimiento de los objetivos del Plan de Capacitación.
 - *Hacer una presentación en reunión con el CCIC, posterior a cada sesión de avances del desarrollo de la capacitación, según un plan de reuniones para el efecto.*
 - Conformar un expediente de los participantes con información general en versión digital editable Excel y Word, que sirva para la base de datos del sistema de información que PRONACOM pretende implementar.
 - Elaborar las constancias de aprobación del plan de capacitación y gestionar las firmas institucionales con autoridades del CCIC previo a la clausura.
 - Coordinar con los representantes designados del CCIC procesos administrativos y aprobación de aspectos logísticos (facilidades, servicios básicos, mobiliario, plataformas virtuales, salones, equipo, materiales, etc.) para la realización de las sesiones y conferencias cuando corresponda.
 - Será el responsable directo de seleccionar en cada territorio los mejores hoteles que serán sede de las sesiones de capacitación y cierre, considerando accesibilidad, parqueo, salones adecuados y calidad en servicios de alimentación y hospedaje, entre otros, y hacerse cargo directamente de todos los procedimientos administrativos y financieros (desde cotizaciones, coordinar logística, pago de servicios prestados, hasta su liquidación).
 - Sobre la divulgación en página oficial de PRONACOM: elaborar los mensajes que se les requiera y diseñar afiches electrónicos por territorio, mensajes para redes sociales y notas informativas para municipalidades e instituciones para lanzar la convocatoria del evento y durante el desarrollo del mismo, que estén debidamente aprobados por el comité académico y en donde se describan claramente los alcances
 - Presentar el Diplomado a los alcaldes municipales, Concejos Municipales e Instituciones de los municipios priorizados, para facilitar la participación de los técnicos municipales.
 - Garantizar la inscripción y la participación requerida de los estudiantes, manteniendo una comunicación permanente con ellos/ellas, y con sus instituciones de labores respectivas.

4.6. METODOLOGÍA DE SEGUIMIENTO MONITOREO Y EVALUACIÓN DEL DIPLOMADO

Previo a describir la metodología para el Seguimiento, Monitoreo y Evaluación” es necesario aclarar estos términos que comúnmente tienden a ser confundidos:

El seguimiento, es una acción que se desarrolla continuamente, con la finalidad de realizar ajustes y reorientar el sistema en marcha, puede darse a través de los instrumentos de evaluación de aprendizaje (antes o después)

El monitoreo se desarrolla durante la ejecución de la capacitación y difusión cuando corresponda, basados en la evaluación del desempeño de un conjunto de indicadores, que generalmente están orientados a los resultados, en el caso particular del Diplomado, donde se establecen un conjunto de 6 módulos en 4 sesiones, al final de cada uno de ellos deberá de presentarse un informe sencillo de monitoreo.

La evaluación como tal, corresponde al ciclo de ejecución del proyecto, en este caso del Diplomado en Ordenamiento Territorial, con Enfoque en Competitividad Territorial, misma que se debe realizar en tres momentos: Inicial, Intermedio y Final.

La responsabilidad de conducir y ejecutar la estrategia de seguimiento, monitoreo y evaluación recae sobre el Comité de Coordinación Institucional –CCID- (PRONACOM, SEGEPLAN e INFOM, etc), que se constituye en el equipo técnico y de dirección para la implementación del Diplomado.

La evaluación de los planes es esencial para el bienestar de una organización, programa y/o proyecto, un sistema de seguimiento, monitoreo y evaluaciones oportunas permiten alertar a la administración sobre actuales o potenciales ajustes se deben realizar antes de que una situación llegue a ser crítica, especialmente porque este plan incluye dos períodos de acción, año 2017 y 2018.

2.6.1 Ejes transversales:

Es importante que todo proceso de capacitación y difusión considere los siguientes ejes transversales y principios para su ejecución. (Eurofor MOSEF, 2015)

Equidad: Considerado como el principio que guía la actuación en materia de inclusión social de personas en el acceso a los procesos formativos que implementa el Plan de Capacitación y difusión, garantizando la participación equitativa e igualitaria entre las personas y en los contenidos temáticos, sin discriminación de ninguna naturaleza (sexo, raza, religión, afiliación política, etc.), incluidos dentro del proceso instruccional (adquisición de conocimientos y habilidades más eficiente, eficaz y atractiva).

Inclusión: Considerado como el principio integrador que guía la ejecución y concreción del modelo educativo del Plan de Capacitación y Difusión, ya que como fin último se pretende lograr la inclusión de representantes de los diferentes territorios y sectores, esto naturalmente es extensivo y contenido en la aplicación del enfoque de género, interculturalidad, gestión territorial y gobernabilidad.

Interculturalidad: en las áreas de intervención en las que se ejecutará el Plan de Capacitación y Difusión existen un diverso grupo humano de culturas con las que hay que gestionar procesos de ordenamiento territorial, en este sentido, el Plan de Capacitación y Difusión debe ser sensible y garantizar un acceso equitativo y de igualdad de oportunidades, sin que esto comprometa la elaboración y conducción de procesos de formación bilingüe.

Gestión Territorial: el Plan de Capacitación y Difusión responde a necesidades de formación diferenciada por instituciones, regiones y territorios, su implementación garantizará el acceso voluntario a estos procesos de capacitación y formación.

Gobernabilidad: A pesar de la ausencia de una ley en materia de Ordenamiento Territorial, toda la acción debe realizarse de forma sustentable, con un enfoque de gobernabilidad que permita a los actores claves involucrados de forma directa e indirecta para una participación activa en la toma de decisiones.

4.7. INDICADORES DE DESEMPEÑO

Para evaluar la efectividad de un plan, se pueden utilizar cuatro criterios, que han sido identificados por (David, 2008) en revisión de los criterios de Rumelt (1980), estos son:

2.8.1. *Consistencia:* Un plan no debería presentar políticas u objetivos inconsistentes, el conflicto y las discusiones entre los involucrados y responsables de ejecución debe de resolverse de forma pronta, para evitar que esto obstaculice el avance del plan.

2.8.2 *Consonancia:* Un plan debe de reflejar una respuesta ante una situación o problema, de forma que si este cambia positiva o negativamente, afectara la ejecución y la efectividad del plan.

2.8.3. *Viabilidad:* Un plan no debe de gravar en exceso recursos, estos deben de distribuirse equitativamente en función de su existencia.

2.8.4. *Ventaja:* Un plan debe de propiciar la creación y el mantenimiento de una ventaja competitiva, para este caso, con la aplicación de acciones, crear territorios competitivos en materia de gestión del territorio.

A la par que se evalúa la pertinencia del plan, un proceso que facilita la evaluación de su efectividad es justamente el monitoreo de la misma, de forma que para ello es necesario monitorear el desempeño (resultados), en forma **de indicadores de desempeño**.

En este sentido es claro que todo proceso de gestión, en este caso de gestión educativa, tiene su comienzo en la función de planificación, para luego ser organizado, dirigido y controlado o evaluado.

4.8. ENFOQUES CONCEPTUALES DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL PLAN

Existen diversos enfoques de gestión del territorio, y estos, por interés se adoptan para el plan de capacitación y Difusión.

- **Desde la perspectiva económica productiva**, a través de la interacción de los sectores productivos con el territorio, el cual se ve modelado de una manera diferenciada según la estructura económica establecida, donde se busca ordenar las diferentes actividades de acuerdo a las vocaciones del suelo.
- **Desde la perspectiva de conservación de la biodiversidad**, el ordenamiento ambiental tiene el objetivo de establecer las condiciones de uso y de ocupación del territorio de acuerdo con las características ecológicas teniendo en cuenta la fragilidad, vulnerabilidad y endemismo de los ecosistemas y las especies, así como la erosión genética.
- **Desde la perspectiva geopolítica**, para determinar las demarcaciones político administrativas: a través de áreas que deberán tener homogeneidad y cohesión funcional, a través de la conformación de las relaciones socioeconómicas internas de la población.
- Finalmente, **desde la perspectiva de la planificación urbana**, el Acondicionamiento Territorial busca la preparación del espacio para el desarrollo de actividades residenciales, sociales, productivas y ubicación de infraestructura de transporte y comunicaciones, bajo criterios de sostenibilidad. Así es que nace la noción de ordenamiento territorial.

Por lo anterior, ordenar el territorio implica un conjunto de procesos para corregir dos tipos de desórdenes territoriales: uno, de carácter socioeconómico que afecta a las partes desequilibradas, a través de la descentralización e inclusión social; y, otro, físico o ecológico que incide en los elementos del territorio incompatibles entre sí, los cuales generan tanto degradación ambiental y mala calidad de vida de sus habitantes.

4.9. METAS:

Se ha considerado la atención siguiente en los territorios priorizados por el Plan de Capacitación y Difusión las siguientes metas:

- Capacitar en el 2017, mediante la modalidad del Diplomado en OT y difusión a 189 actores territoriales entre:
 - Personal de Mesas de Competitividad y de PRONACOM = 28
 - Integrantes de concejos Municipales = 61
 - Unidades Técnicas Municipales = 71
 - Instituciones y Sociedad Civil = 39
- Informar y orientar entre el 2017 y 2018, mediante la modalidad de difusión del OT a 1056 actores territoriales entre:
 - Alcaldes municipales = 27
 - Integrantes de COMUNDEs = 405
 - Integrantes de COCODEs = 324

- Representantes de la academia = 84
- Entre Inversionistas y medios de comunicación = 216

- Se creará un sistema de registros electrónicos con la información siguiente:
 - Número de participantes inscritos.
 - Nombre del Capacitado
 - Clasificación por género
 - Clasificación étnica
 - Dependencia
 - Edad
 - DPI
 - Escolaridad
 - Número de participantes que finalizaron los módulos en los que se inscribieron.

A fin de lograr la participación de representantes de las diferentes entidades vinculadas al OT de conformidad con la meta establecida, se llevarán a cabo las siguientes acciones:

- ✓ El Comité de Coordinación Institucional –CCIC-, conformado por PRONACOM, Segeplán e INFOM, realizarán un proceso de divulgación del plan de capacitación y difusión, con la finalidad de:
 - Sensibilizar a los gobiernos municipales en el tema de Ordenamiento Territorial.
 - Informar oficialmente los alcances, propósitos y facilidades que se presentarán para el fortalecimiento de las capacidades técnicas en funcionarios públicos, en lo relacionado con la gestión del territorio.

5. CRONOGRAMA DEL PLAN DE CAPACITACIÓN Y DIFUSIÓN EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

CRONOGRAMA, PLAN DE CAPACITACIÓN y DIFUSIÓN EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

<u>SESIONES</u>	<u>SEDES</u> <u>Módulos</u>	<u>Año 2017 /Meses</u> <u>Capacitación mediante, DIPLOMADO OT</u>						<u>Año 2018/Meses</u> <u>Difusión de procesos OT con autoridades y Sociedad Civil</u>							
	ZACAPA, QUETZALTENANGO Y CENTRAL	<u>Jul.</u>	<u>Ago.</u>	<u>Sep.</u>	<u>Oct.</u>	<u>Nov.</u>	<u>Dic.</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	
<u>Sesión 1, día 1</u>	<u>Modulo No. 1</u> MARCO CONCEPTUAL E INTRODUCCIÓN AL ORDENAMIENTO TERRITORIAL MUNICIPAL	1													
	<u>Difusión</u>														
<u>Sesión 1, día 2</u> <u>Sesión 2, día 1</u>	<u>Modulo No. 2</u> PROCESO METODOLÓGICO PARA ELABORACIÓN DEL PLAN DE OT-MUNICIPAL		2												
	<u>Difusión</u>														
<u>Sesión 2, día 2</u>	<u>Módulo No3</u> ANÁLISIS TERRITORIAL E INSTRUMENTOS PARA EL OT No. 1		3												
	<u>Difusión</u>														
<u>Sesión 3, día 1</u>	<u>Modulo No. 4</u> ANÁLISIS TERRITORIAL E INSTRUMENTOS PARA EL OT No. 2			4											

**CRONOGRAMA, PLAN DE CAPACITACIÓN y DIFUSIÓN EN
ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL**

<u>SESIONES</u>	<u>SEDES</u> <u>Módulos</u>	<u>Año 2017 /Meses</u> <u>Capacitación mediante, DIPLOMADO OT</u>						<u>Año 2018/Meses</u> <u>Difusión de procesos OT con</u> <u>autoridades y Sociedad Civil</u>							
	ZACAPA, QUETZALTENANGO Y CENTRAL	<u>Jul.</u>	<u>Ago.</u>	<u>Sep.</u>	<u>Oct.</u>	<u>Nov.</u>	<u>Dic.</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	
	<u>Difusión</u>														
<u>Sesión 3, día 2</u> <u>Sesión 4, día 1</u>	<u>Modulo No. 5</u> PROPUESTA Y VISIÓN DEL PLAN DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL POT														
	<u>Difusión</u>														
<u>Sesión 4, día 2</u>	<u>Modulo No. 6</u> INSTITUCIONALIZACIÓN Y GESTIÓN DEL PLAN DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL POT														
	<u>Difusión</u>														

6. PRESUPUESTO DEL DIPLOMADO EN ORDENAMIENTO TERRITORIAL CON ENFOQUE EN COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

33

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTOS O INFORMES

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

Análisis y propuesta de mejora en el desarrollo agroindustrial en apoyo al productor.
Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizo:

Ing. Álvaro Aguilar Prado
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-108-027-189-2017

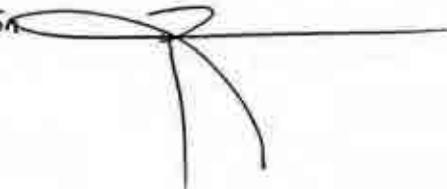
Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago por la cantidad de: Q14,000.00.

Se adjunta el producto o informe No. UNO que se entrega titulado:

Análisis y propuesta de mejora en el desarrollo agroindustrial en apoyo al productor.

Impreso en 28 hojas y se adjunta CD.

Fecha de entrega del Producto: 08 de diciembre de 2017

Revisión Técnica 1 Ana Calderón 

Revisión Técnica 2

Aprobación del producto:

Firma y sello:


Almira Rivas Godoy de Palma
Directora Ejecutiva en Funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

30

Términos de Referencia. 2017.

Asesoría

Servicios: **Profesionales**

Actividad que realiza: **Asesor para el sector agroindustrial de la Agenda Nacional de Competitividad**

Renglón Presupuestario: **189** Fuente de Financiamiento: **11**

Unidad Ejecutora: **108**

Partida Presupuestaria: **2017-11130011-108-00-12-00-000-001-189-0101-11**

Lugar donde presta sus servicios: **Programa Nacional de Competitividad**

I. Justificación

A. Antecedentes

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.

El PRONACOM, por lo tanto, define en su estrategia de trabajo 2012-2021 un nuevo enfoque de esfuerzos que serán canalizados a través de acciones conjuntas de factores, políticas e instituciones con el fin de incrementar el nivel de productividad del país.

Como primer paso hacia el logro de los objetivos de PRONACOM, se toman como base los lineamientos establecidos en la Agenda Nacional de Competitividad Guatemala 2012-2021, la cual posiciona a Guatemala bajo los siguientes elementos como principios para la su ejecución:

- Como plataforma turística
- Como plataforma exportadora
- Como plataforma de logística y servicios
- Como centro energético y minero

De igual forma, el PRONACOM redefine su planteamiento estratégico de acción en base a cinco ejes estratégicos de trabajo:

- Benchmarking –Clase Mundial
- Fortalecimiento Institucional
- Legislación e Incentivos
- Coordinación Interinstitucional
- Capacitación, Innovación y Tecnología



29

En 2017, desde el Programa se desarrolló y está impulsando la propuesta de la Política Nacional de Competitividad 2016-2032, la cual es un plan de Estado cuyo objetivo es propiciar las condiciones necesarias para lograr un crecimiento económico incluyente, acelerado y sostenible.

En favor de este fin, la Política prioriza once clústers económicos, los cuales presentan el potencial más alto (cerca del 80 %) de generación de empleos productivos para el año 2032.

Entre estos sectores priorizados se encuentra el agroindustrial, dado que, aunado a su potencial de generación de empleo, esta producción constituye un importante pilar para la economía guatemalteca.

B. Justificación

La Agenda Nacional de Competitividad -ANC- ha pasado en un proceso de transición de los 6 ejes a los 12 pilares de Competitividad. En ese proceso fueron actualizadas las distintas acciones y actividades que requiere el país para mejorar en todos los niveles la competitividad. Es el pilar central del trabajo que realiza el Programa Nacional de Competitividad.

En esta actualización, la ANC plantea un crecimiento mayor al 6% de PIB anual bajo una estrategia de mayor generación de empleo de mayor productividad y mediante la generación de 9 nuevos polos de desarrollo. Esto con el fin de lograr una territorialidad, desconcentración del desarrollo económico y la mejora de condiciones de vida a nivel nacional.

La Agenda Nacional de Competitividad integra diversas políticas impulsadas por el actual gobierno por lo que requiere que se eleve de política indicativa a una política pública. Adicionalmente requiere la integración de todas aquellas prioridades de los distintos ministerios de gobierno central y la gestión para dirigir el enfoque hacia una estrategia unificada para lograr la eficiencia en el uso de los recursos.

En este contexto, el Programa Nacional de Competitividad, como institución encargada de la Agenda Nacional de Competitividad, requiere la contratación de los servicios profesionales adecuados para el impulso del clúster agroindustrial, en específico, a través del análisis, diagnóstico y mejora de las herramientas de financiamiento para los productores del sector.

II. Objetivo de la asesoría

Servicios profesionales como "Asesor para el Sector Agroindustrial de la Agenda Nacional de Competitividad" para la generación de condiciones favorables y facilitación de procesos que apoyen la inversión en el sector agroindustrial.

III. Perfil del asesor

a. Experiencia laboral

- Experiencia de al menos cinco (5) años en el sector público, en áreas relacionadas a la agroindustria.





- Experiencia de al menos tres (3) años en cargos de dirección, administración o jefatura en temas relacionados con el desarrollo agrícola o agroindustrial.

b. Experiencia académica

- Profesional graduado a nivel universitario en las carreras de ingeniería industrial, agronomía, o cualquier otra afín a esta asesoría.
- Deseable con maestría en administración de empresas o gestión de proyectos.

c. Competencias, habilidades y otros conocimientos

- Capacidad analítica y atención a detalles.
- Habilidad de sistematización de información.
- Capacidad de trabajar con equipos multidisciplinares.
- Conocimiento en manejo de suites ofimáticas.

IV. Condiciones contractuales

a) Honorarios:

El monto de los honorarios para la prestación de servicios profesionales en esta asesoría es de treinta mil quetzales exactos (Q30,000.00).

b) Forma de pago:

El asesor deberá presentar un cronograma de trabajo para proceder con la asesoría. Se efectuaran los pagos contra entrega de factura y producto. El pago se efectuará de la siguiente forma:

Pago	Monto
Producto #1	Q14,000.00
Producto #2	Q16,000.00

c) Período de la contratación:

El plazo de la contratación será de 3 meses, a partir de la fecha de la suscripción del contrato.

d) Forma de entrega: Para cada pago deberá presentarse lo siguiente:

- Resumen ejecutivo.
- Certificación de recepción a satisfacción del producto.
- Producto correspondiente.
- Copia digital editable del producto en disco compacto.

- 27
- e) **Supervisión:** La asesoría estará bajo la supervisión de la Dirección Ejecutiva del Programa Nacional de Competitividad.
 - f) **Aprobación de los productos:** La aprobación de los productos y facturas contempladas en este documento, estarán a cargo de la Dirección Ejecutiva del Programa Nacional de Competitividad, previa revisión del área técnica.

V. **Productos entregables**

a. **Producto #1**

Análisis y propuesta de mejora en el desarrollo agroindustrial en apoyo al productor.

Documento que contenga:

- Análisis y diagnóstico sobre los obstáculos que enfrenta el desarrollo agroindustrial desde la perspectiva del productor.
- Propuesta de mejora de procedimientos para el desarrollo agroindustrial en apoyo al productor.
- Presentación en *PowerPoint* que contenga los puntos más importantes del diagnóstico y propuesta.

b. **Producto #2**

Herramientas de apoyo en competitividad y financieros a los productores.

Documento que contenga:

- Identificación y mapeo de carencias de los pequeños productores y minifundios en materia de competitividad.
- Propuesta de herramientas para atender las carencias identificadas que apoyen la competitividad y productividad de los pequeños productores y minifundios.
- Análisis y diagnóstico de deficiencias en los procedimientos y herramientas de apoyo financiero para los productores del sector agroindustrial.
- Propuesta para la mejora de las herramientas de apoyo financiero para los productores del sector agroindustrial.
- Presentación en *PowerPoint* que contenga los puntos más importantes del mapeo de necesidades y propuesta de herramientas de mejora.

Guatemala, septiembre de 2017.

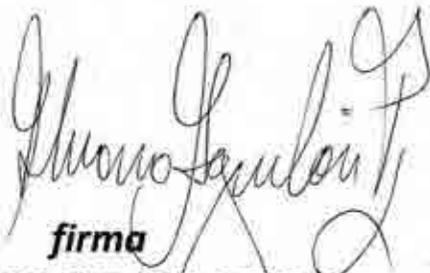
Términos de referencia aprobados por: _____



JOSÉ FERNANDO SÁNCHEZ BLIEZO
DIRECTOR EJECUTIVO
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

PRODUCTO UNO

Análisis y Propuesta de mejora en el desarrollo agroindustrial en apoyo al productor



firma

PNC-108-027-189-2017

**Servicios Técnicos o Profesionales como Ing. Álvaro Aguilar Prado
Contrato No. PNC-108-027-189-2017
PRONACOM**

Aprobado por



**Alvaro Rivas Godoy de Palma
Directora Ejecutiva en Funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA**

RESUMEN EJECUTIVO

a) Análisis y diagnóstico sobre los obstáculos que enfrenta el desarrollo agroindustrial desde la perspectiva del productor.

En este Producto 1, se identificaron políticas macroeconómicas del Estado, que se espera den como resultado, mejores oportunidades para los productores agrícolas del país, que resulten en promover su desarrollo agroindustrial y mejoren el clima de negocios en las áreas rurales de Guatemala.

Durante las visitas y entrevistas realizadas con anterioridad, se han identificaron obstáculos, denominadores comunes a todos los municipios, no solo a los incluidos en la lista de los 51 priorizados. Por lo tanto, se puede decir que estos mismos problemas, se pueden identificar en muchos otros municipios de Guatemala, por no decir todos.

La perspectiva del productor local se ve seriamente limitada por el bajo nivel académico y cultural. La escolaridad promedio de Guatemala es del tercer grado, el analfabetismo total o parcial, es un obstáculo que, a los agricultores, muchas veces los hace desistir de buscar ayuda o apoyos. La falta de instrumentos, entendibles por ellos, que la cantidad de requisitos no sea abrumadora, se esperaría, que les faciliten acceder a estos servicios y conocimientos, necesarios para industrializarse.

La perspectiva desde la óptica o desde la posición del pequeño productor, pequeño empresario agrícola o artesanal, está marcada por una casi, total ausencia del Estado en su apoyo, en los departamentos del interior del país. Realmente, cuesta mucho ponerse en el lugar de los agricultores nacionales; poca escolaridad, trasladarse en bus, cada hora o día perdidos para ellos, son muy valiosos, ya que se encuentran en sobrevivencia y un día de trabajo perdido en trámites en la capital y sin resultados, es algo que no se pueden dar el lujo muy seguido.

La macrocefalia de la ciudad capital Guatemala, es una realidad incontrovertible. Sin excepción, los obstáculos acá señalados, si se intenta solucionarlos por cualquier individuo, necesariamente se verá forzado a realizar múltiples viajes a la ciudad capital.

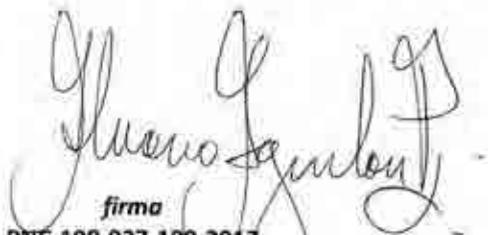
El lograr mejorar el acceso a los servicios y oficinas públicas, es la tan esperada descentralización. El lograr esta descentralización, señalada desde hace muchos años por estudios y expertos, nacionales e internacionales, no es señalado acá como una de los obstáculos encontrados o señalados. La razón de esto, radica precisamente, porque ya es por todos conocido y reconocidos, como una de las tareas pendientes del Estado. El acceso a estos servicios públicos, facilitaría la inserción de este sector a la economía formal, su desarrollo y realmente contribuir a la generación de empleo.'

Derivado de....Se han identificado.... AGREGAR UNA INTRODUCCIÓN A LO SIGUIENTE...

Principales obstáculos identificados:

- 1- ESCASA DISPONIBILIDAD DE ENERGÍA TRIFÁSICA 220 V y 440 V
- 2- FALTA DE CERTEZA JURÍDICA EN LA TENENCIA DE LA TIERRA.
- 3- DIFÍCIL O NULO ACCESO AL FINANCIAMIENTO. ALTA DIFICULTAD EN FORMALIZARSE.
- 4- DIVERSIFICACIÓN, ORGANIZACIÓN SOCIAL, CADENAS DE PRODUCCIÓN, CENTRO DE ACOPIO

Definitivamente estos no son los únicos problemas que enfrentan los productores agrícolas para industrializarse. Pero este estudio desde la perspectiva de ellos y basados en experiencias de conocimiento universal, relativas al desarrollo sostenible, se consideran en el caso de nuestro país, que son de las primeras y primordiales a ser atendidas.



firma

PNC-108-027-189-2017

Servicios Técnicos o Profesionales como Ing. Álvaro Aguilar Prado

Contrato No. PNC-108-027-189-2017

PRONACOM

ÍNDICE

Página

a) Análisis y diagnóstico sobre los obstáculos que enfrenta el desarrollo Agroindustrial desde la perspectiva del productor.	2 -3
1- Escasa disponibilidad de electricidad 220 V y trifásica 220 V y 440 V	6-7
2- Falta de certeza jurídica en la tenencia de la tierra	8-9
3- Difícil o nulo acceso al financiamiento, alta dificultad en formalizarse	10-12
4- Diversificación, organización social, cadenas de producción centro de acopio	13-16
B) Propuestas de mejoras de procedimientos para el desarrollo Agroindustrial en apoyo al productor.	
1) Falta de energía trifásica 440V	17-18
2- Falta de certeza jurídica en la tenencia de la tierra	19-20
3- Difícil o nulo acceso al financiamiento alta dificultad En formalizarse	21-23
4- Diversificación, organización social, cadenas de producción, centro de acopio.	24-26
5- Apéndices 1 y 2	27-28

1- Escasa disponibilidad de electricidad 220 V y trifásica 220 V y 440 V

La disponibilidad de energía eléctrica trifásica en el interior del país, todavía es muy baja.

La Política Energética del Ministerio de Energía y Minas MEM 2013-2027. Estableció como prioridad el PET 1. Programa de Expansión Eléctrica 1. Este importante paso, está contratado y en ejecución por Trecca, es un anillo nacional de líneas de transmisión a 230,000 V.

El segundo proyecto priorizado, es el PET NAC. Programa de Expansión Eléctrico Nacional. Este es el que nos interesa, ya que su propósito es de dotar de líneas en 69,000 V en el interior del país. De aquí es de donde se podrá conectar energía trifásica en los Departamentos.

El PER (Programa de Electrificación Rural) del INDE, ha sido exitoso, pero está enfocado más que nada, en electrificación domiciliar monofásica de bajo voltaje. Según la revista mensual de estadísticas del MEM, de una cobertura de dos millones de hogares en el año 2004, se logró pasar a tres millones de hogares en 2016. El Artículo No. 47 de la Ley General de Electricidad, indica que el Estado podrá otorgar recursos para lograr aumentar esta cobertura, aportando fondos en una actitud social, solidaria y no de lucro. El INDE conserva la propiedad de las líneas.

La energía trifásica, es la energía necesaria para energizar motores. No se transporta en un sólo cable, sino que en tres y necesita también de tres transformadores y no uno, en cada instalación a realizarse. Los motores que se necesitan para agroindustrializarse, son preferiblemente trifásicos, ya que son más eficientes y su productividad es superior a los monofásicos, esto redundando en menor costo de energía por unidad o sea competitividad. La industrialización de nuestros agricultores, que principalmente producen comestibles, necesariamente necesita energía trifásica para sus sistemas de refrigeración o congelamiento. No se trata de pequeñas refrigeradoras, sino que son cuartos grandes, en donde se debe poder almacenar la producción de varias semanas y/o varios contenedores, antes de su venta o exportación.

Al no contar con energía eléctrica trifásica, los productores rurales, no solo agrícolas, se ven reducidos u obligados, únicamente a usar pequeños motores monofásicos o a base de diésel. Estos los limitan en su crecimiento y tienen, además, más altos costos y una energía poco confiable, por los continuos apagones, que además dañan sus motores. Esto es muy común en el interior del país.

El difícil, escaso y en muchos casos imposible, acceso a energía trifásica, se ve aumentada, no solo por su calidad y cantidad, sino por su ubicación.

Energía trifásica está disponible casi solo en las cabeceras Departamentales, ver anexo 1 publicado en Prensa Libre publicado el 30 de octubre de este año.

La cobertura de energía eléctrica, monofásica, o sea para la iluminación domiciliar, no ha logrado cubrir al total de la población, esto se explica más adelante. El carecer todavía de luz en sus casas y que no lograr juntar los recursos entre varios usuarios rurales, para poder pagar por las líneas de conducción, ni para sus conexiones domiciliarias.

Las líneas de transmisión trifásicas tienen un costo más alto, comparativamente con las líneas monofásicas. Como es sabido, la energía trifásica necesita de torres más fuertes, de tres cables en vez de uno y por supuesto de tres transformadores en cada instalación industrial. El escaso y disperso consumo, hacen poco atractivos esto como inversión, para las empresas transmisoras y comercializadoras. Es aquí donde, en el futuro, el PET NAC, deberá hacer la labor solidaria del Estado en algunas regiones.

Por ley en Guatemala, ley de electricidad aprobada en 1996, los transportadores de electricidad, son, los dueños de las torres, postes, transformadores, subestaciones y otros. La ley define el transporte como un negocio aparte, de la comercialización y deben ser prestados por empresas diferentes. Son un negocio aparte y sus ingresos provienen del peaje o cobro por la transmisión de electricidad de un punto a otro, en el caso de los transportadores. En el caso de los comercializadores, su negocio radica en el cobro del consumo de los usuarios finales.

Por su parte los comercializadores son los únicos autorizados para venderle al público la energía eléctrica. Ya sea esta domiciliar o industrial.

Importante es señalar en este momento, que el precio de la energía ya no es el problema, sino que el acceso a ella. Los líderes de grupos de agricultores, indican que conocen las plantas exportadoras donde entregan sus productos y saben de la bajada en el precio de la electricidad.

Cualquier proceso de industrialización, por definición, lleva implícito el acceso a energía eléctrica trifásica, en las áreas que se busque industrializar. En un país, como el nuestro, eminentemente agrícola, en donde la industrialización sería la base angular, para cualquier otro futuro desarrollo en áreas rurales, definitivamente es indispensable.

2- FALTA DE CERTEZA JURÍDICA EN LA TENENCIA DE LA TIERRA

La falta de certeza jurídica en la tenencia de la tierra, es un problema endémico en todo el país también.

En los municipios motivo de este análisis, la falta de certeza jurídica de la tierra es endémica. En muchos de ellos, hay una fuerte presión social por la falta de demarcación de los linderos entre sus propiedades. Esta falta de linderos, desemboca muchas veces en grandes problemas entre vecinos, incluida violencia y que además después, hace muy difícil incorporarlos a un proceso de producción conjunta, para lograr los volúmenes necesarios para su industrialización.

En todo país, su desarrollo se inicia con certeza jurídica. En este campo, la certeza jurídica en la tenencia de la tierra es prioritaria, más en un país con alta dependencia en la agricultura del minifundio. Esto fue señalado, y es enseñado como ejemplo en todas las universidades, por el famoso economista del desarrollo, Hernando de Soto, entre otros, ya hace muchos años

El no tener título legal sobre su propiedad, los convierte en simples poseedores, pero no son sujetos de crédito hipotecario, no pueden vender o comprar parcelas a su precio real de mercado y no pueden heredar legalmente.

En Guatemala está sobrentendido, que la propiedad está altamente atomizada, en el llamado minifundio. Si este minifundio además carece de certeza jurídica de propiedad, se multiplican las dificultades para lograr su desarrollo.

En las áreas rurales, el carecer de título legal es común, en su lugar algunos tienen papeles de sus abuelos, pero sin validez legal ante el estado y además, sin validez ante el sistema bancario, para ser sujetos de crédito.

El decreto 41-2005 del Congreso de la República, dio a la vida, la Ley de Registro de Información Catastral, hoy conocido como RIC.

Este ente autónomo, es el encargado de realizar el catastro a nivel nacional, para que con el tiempo, se logre hacer llegar la certeza jurídica tanto a las áreas urbanas, como al minifundio rural también.

La falta de interacción del RIC con la sociedad civil, hace que después de doce años de su creación, en el interior del país aún se desconozca su existencia y menos su importante misión.

La falta de esta certeza jurídica es un freno para el desarrollo, hace casi imposible el acceso al crédito y además no incentiva a los propietarios a hacer inversiones productivas en sus propiedades, tales como sistemas de riego e invernaderos. Todo esto en dirección a una posible industrialización.

19

3- DIFÍCIL O NULO ACCESO AL FINANCIAMIENTO ALTA DIFICULTAD EN FORMALIZARSE

Guatemala se caracteriza por una cobertura baja de acceso a la banca para los sectores informales y principalmente agricultores de sobrevivencia. Acudir a agencias bancarias en el interior del país, es sumamente difícil para nuestros campesinos, hablan poco o nulo castellano y su desconocen total o parcialmente los procedimientos para la obtención de un crédito.

Esto ha dado como resultado, muy pocas posibilidades locales de obtención de financiamiento para crecer, diversificar, comprar riego, construcción de invernadero, compra de tractor o industrialización.

Esto se refleja en las estadísticas macroeconómicas. La agricultura es de los mayores contribuyentes al PIB, 25%, esto de acuerdo con las publicaciones anuales del Banco de Guatemala, referente a las exportaciones por monto de divisas y análisis del sector como peso relativo dentro del PIB del país. El Ministerio del Trabajo, en sus memorias anuales, indica al sector agrícola como el mayor empleador formal e informal del país. Aun así, únicamente recibe el 8% de la cartera crediticia del sector financiero.

Si descontamos los créditos de banano, azúcar, café, palma africana y otros, o sea el latifundio, rápidamente nos damos cuenta, que efectivamente, la agricultura nacional minifundista, no tiene acceso al crédito en el sistema bancario nacional y esto impide su desarrollo hacia una agroindustria.

Hay que señalar que, si hay posibilidad de obtener créditos en el área rural, el sistema cooperativista ha sido exitoso, pero poco desarrollado, también hay préstamos privados, pero a tasas muy altas.

Se debe dar acceso al crédito al productor rural a tasa de mercado o sea menores.

Es importante señalarque, en toda Guatemala, también hay un componente artesanal, mayoritariamente compuesto por mujeres. El desarrollo debe ser también incluyente, en Guatemala por la alta migración, el rol de la mujer en muchos hogares rurales se ha transformado en jefe y proveedor delhogar.

En el año 2005, por medio del decreto Gubernativo367-2005, se creó el fideicomiso Guate Invierte.

Este fideicomiso contiene un fondo de garantía para los pequeños productores rurales. Es un inicio de acceso al sistema financiero en el área rural, pero a tasas bancarias de mercado, mucho más bajas que las escasas disponibles en el sistema paralelo de crédito en las áreas rurales, que en algunos casos llega a tasas de usura. Por ejemplo, prestamos con tarjeta de crédito al 3% mensual, esto es 36% anual. Esto sucede a diario en nuestro país y el pequeño trabajador informal, para pagando tasas superiores a las tasas del sistema financiero, si se formalizara y tuviera acceso a este.

El funcionamiento de este Fideicomiso no está contemplado dentro de los objetivos de este Producto 1. Solo se hace referencia, a que el fideicomiso da una garantía al bancoprestamista, hasta por el 80% de un crédito al pequeño productor. Apoya con seguro agrícola y asistenciatécnica. Se ampliará en el Producto 2.

Aquí se descubre un obstáculo muy serio y el Estado en lugar de apoyar en eliminarlo es su creador, y la burocracia lo intensifica. El empleado público típico, no ve los problemas desde la perspectiva del usuario informal. Este acude a ellos en busca de apoyo y soluciones en su formalización y desarrollo. La sobre reglamentación de las instituciones públicas y Ministerios es tratado más adelante en las soluciones propuestas.

Las dificultades, obstáculos, requisitos, para que un pequeño empresario, tanto rural, como urbano, logre obtener la formalización o legalización de sus actividades económicas, son muy grandes.

La economía informal, según datos del Banco de Guatemala, y del propio MINECO, es superior al 50% del PIB, en este sector se encuentra la economía rural agrícola.

Este círculo perverso, prácticamente imposibilita a los pequeños a incorporarse a la formalidad y sus beneficios. El estado y los municipios se verían beneficiados con mayor recaudación fiscal, si este gran sector fuera incorporado a la formalidad gradualmente con incentivos creativos.

Los obstáculos son muchos. Constituir una sociedad, llevar contabilidad, registros sanitarios, estudios de impacto ambiental, inscripción y pago de IGSS, son sólo un breve lista.

Cada uno de estos pasos tiene muchos requisitos: muchos de ellos de alta dificultad para un analfabeto, caros, consumidores de tiempo, que hacen abandonar el esfuerzo al pequeño, que no dispone de tiempo y dinero, para utilizarlo atendiendo a una burocracia, que ellos perciben como, hostil y arrogante.

Estos obstáculos, la mayoría de las veces están amparadas en reglamentos de leyes, no en las leyes en sí mismas, o sea, es discrecional de las autoridades y empleados públicos y se abusa de ellas, además, es el origen de la corrupción.

Ver anexo 2. Los jóvenes, tanto del interior como en áreas urbanas deben encontrar apoyo en sus intenciones de formalización y creación de nuevas empresas y empleos el financiamiento es clave para ser esto posible.

4- DIVERSIFICACIÓN, ORGANIZACIÓN SOCIAL, CADENAS DE PRODUCCIÓN, CENTRO DE ACOPIO.

La geografía de Guatemala es básicamente montañosa. De esta formación geológica, deviene la división nacional, por cuencas de los ríos, no por fronteras legales de municipios, sino por la cuenca. La influencia de la disponibilidad de agua en el cauce de los ríos, hace que el desarrollo se inicie en la cuenca, este desarrollo inicial, es eminentemente agrícola y de allí se derrama a la agroindustria y otros.

La ubicación próxima al Ecuador, convierte nuestro clima en subtropical, combinado con las cuencas, un país de mini climas, con diferentes pluviosidades, temperaturas y tipos de suelos.

En toda Guatemala, todavía hay una alta dependencia del cultivo del maíz. Hay que señalar que no solo es un cultivo cultural ancestral, pero que además es el único cultivo que conoce la mayoría de los campesinos y que además es de subsistencia.

Esto quiere decir, que solo eso sabe sembrar y que además apenas les alcanza para alimentar a sus propias familias, de allí el adjetivo de sobrevivencia. Otro sector grande que también cultiva maíz, es el de los excedentarios, o sea, que lo consumen, pero les sobra parte de maíz para venderlo.

La sustitución del maíz por medio de la diversificación, juega un papel importante para el éxito de cualquier iniciativa en esta dirección. En Guatemala hay algunos casos de éxito replicables. AGEXPORT es uno de ellos, quizás el más importante.

AGEXPORT HA LOGRADO EN 25 AÑOS, MÁS QUE DUPLICAR LAS EXPORTACIONES DEL PAÍS Y LA MAYORÍA DE ESTA PRODUCCIÓN PROVIENE DE LA DIVERSIFICACIÓN E INDUSTRIALIZACIÓN DEL MINIFUNDIO AGRÍCOLA.

Al leer las estadísticas históricas del Banco de Guatemala, se puede observar el comportamiento de los productos tradicionales, entendiendo como estos a: café, azúcar, carne, cardamomo, algodón. A mediados de los años 80, sumaban escasamente \$ dos mil millones anuales de exportaciones.

En el año 2089 se publica la Ley 29-89 que da vida a la maquila y a los productos no tradicionales principalmente agrícolas. Para finales de siglo, ya la nueva exportación supero a los productos tradicionales. Hay que agregarque los productos tradicionales son producidos en su mayoría, por el latifundio y al no, no crean nuevas fuentes de trabajo. Por el contrario, los productos no tradicionales agrícolas, son en su mayoría producidos por el minifundio y han creado cientos de miles de nuevos trabajos durante los últimos 25 años.

Actualmente los productos tradicionales exportan una cantidad inferior a los tres mil millones de dólares y los no tradicionales los superan dos a uno.

Al transitar por Chimaltenango, un municipio altamente diversificado, a simple vista, es muy difícil encontrar milpas, pero sí fácil observar: mini vegetales, arveja china, berries y otros productos. Esto ha elevado el nivel de vida de sus habitantes y existe un gran porcentaje de habitantes dueños de picop y celular. AGEXPORT ha jugado un papel determinante en esta industrialización y aumento de los ingresos de los pequeños, ya que las empresas agroexportadoras compran esta producción, apoyan con financiamiento o adelantos y proveen tecnología en buenas prácticas agrícolas.

Al culminar el paso por las montañas de Totonicapán, dejando atrás Chimaltenango, inmediatamente se nota la alta presencia de milpas y mayor pobreza, esto se refleja incluso en la vestimenta y calzado de las personas.

Totonicapán, como es sabido, presenta microclimas y tipos de suelo, adecuado para las flores, también puede ser diversificado en la dirección de las plantas medicinales. Esto ha sido señalado por el MAGA desde hace años. Ambos productos de mejor rendimiento agrícola y económico, además susceptibles de industrialización.

En este departamento y sus municipios se encuentran localizadas las parcialidades. Las parcialidades son extensas áreas boscosas, que son de propiedad comunal. Esta propiedad comunal, lo que, significada, no a su explotación comercial, únicamente se utiliza para sacar leña. No se le da un tratamiento silvicultural, lo que sería de gran provecho comunal. Además, puede ser también compartido el suelo con flores, plantas ornamentales, plantas medicinales u otros. Este es un ejemplo ilustrativo de lo que podría ser un estudio más profundo e individualizado por municipio.

Algo similar ocurrió en la visita a Jocotán y Camotán. El promedio de rendimiento de producción de maíz en Guatemala, es menor a 10 qq por manzana. En estos dos municipios, esaún menor, además por su ubicación geográfica, sufren sequia casi continuamente.

En lugar de producir maíz para consumo propio, se puede producir una variedad de maíz resistente a la sequía, y así lograr vender el maíz a precio de semilla, no de comida. Esta producción también es susceptible de ser industrializadas. El ICTA y México son clientes potenciales de esta producción.

Se deben hacer estudios más profundos, individualizados por municipio en la dirección de identificación, de qué productos son los más aconsejables en cada caso.

Siendo este un análisis de los obstáculos desde la perspectiva del productor para su industrialización, los tres puntos anteriores, desembocan en este, el cuarto.

Está suficientemente demostrado que la cultura indígena en Guatemala, cuando cuenta con los instrumentos que le permitan su auto superación, están dispuestos a la colaboración y organización en cadenas de producción, integradas a un centro de acopio y de ser posible, su posterior industrialización y exportación.

La asociación y auto empleo, juega un papel muy importante, muchos productores deben iniciar con la siembra de un nuevo producto, y así lograr el volumen para poder comercializarlo en conjunto, obtener mejores precios y eventualmente construir y equipar su propio centro de acopio, para la venta local o posible exportación.

Agexport, es un ejemplo viviente de esta realidad, varias veces demostrada. Los resultados están a la vista, según las estadísticas del Banco de Guatemala, al día de hoy, los productos no tradicionales, representados por Agexport, exportan más divisas, que los productos tradicionales. Guatemala es y será un país agrícola. Produce su propia comida y exporta a Centro América y el sur de México, además de otros mercados.

Antes de la firma del DRCAFTA, Guatemala gozaba de un superávit agrícola con EEUU

Durante la negociación de este importante tratado comercial, el estado tuvo especial atención a este aspecto. Por su naturaleza, el desarrollo agrícola, su industrialización y posterior exportación, hacen del destino EEUU, el más atractivo. Esto por su tamaño y cercanía.

El acceso de nuestra producción es clave. Las barreras no arancelarias, en el caso de la agricultura, barreras fito sanitarias, están fuera del control local, Un apoyo de APHIS y/o MOSCAMED, por ejemplo, en esa dirección, sería de mucha ayuda y determinante.

No es posible hablar de industrialización en las áreas rurales, si no hay electricidad para la maquinas en el centro de acopio, no hay certeza jurídica para invertir en la parcelas, no hay acceso al crédito, y si además no hay a quien vender estos altos volúmenes de producción.

Acá nos encontramos en una disyuntiva, cual problema se debe atender primero, o cual es más importante y nos damos cuenta, que este largo proceso de desarrollo, debe ser una política de Estado y que debe de imperar, una obligación, algún factor influyente, que haga que no se detengan los procesos cada cuatro años.

Las políticas públicas de un Estado, por definición, deben tener objetivos claros, alcanzables, ser provistos de los recursos y personal y ser de largo plazo, para tener una mejor oportunidad de éxito. En Guatemala esto no se da. Invariablemente cada cuatro años, al entrar una nueva administración del Estado, la tendencia es a cambiar o incluso eliminar lo actuado anteriormente. Esto, indistintamente de sus buenos resultados. El efecto negativo se multiplica, cuando el nuevo gobierno, no tienen ninguna nueva o mejor propuesta en estas áreas, comparativamente con la que ya están funcionando.

El borrón y cuenta nueva, cada cuatro años, es sumamente dañino para el ansiado desarrollo.

PRONCOM es una institución creada para apoyar al Estado en la dirección de la competitividad. El doloroso proceso de observar cada cuatro años, como el trabajo que va encaminado en la dirección correcta de competitividad y progreso, sufre retraso o eliminación por la nueva visión del funcionariado. Esta visión de país no se ha logrado vender a los diferentes políticos y el país y sus habitantes son los que sufren las consecuencias.

B) PROPUESTA DE MEJORA DE PROCEDIMIENTOS PARA EL DESARROLLO AGROINDUSTRIAL EN APOYO AL PRODUCTOR

1) FALTA DE ENERGÍA TRIFÁSICA 440V

Los principales obstáculos identificados en este análisis, se inician con la falta de energía eléctrica trifásica 440 V. Responsabilidad del Estado. Este problema no es de fácil solución, por lo que básicamente podemos resumir nuestra propuesta, en lograr que en las 22 cabeceras departamentales se cuente con servicio 440 V trifásico seguro y de ser posible, en las nueve ciudades secundarias identificadas en la ANC de PRONACOM.

Lograr esta cobertura de electricidad a nivel nacional, todavía se encuentra lejos.

El INDE juega un papel muy importante. Sigue siendo el mayor generador y el mayor transportador de energía eléctrica del país. Es un ente autónomo que genera y administra sus propios ingresos. Su administración está dirigida por su junta directiva, conformada en su mayoría por miembros nombrados por el Ejecutivo.

Esta conformación le da la potestad al Presidente de la República, a través del Ministro de Energía y Minas, a determinar la dirección del Instituto.

Es imperativo continuar con la política de aumentar la generación hidroeléctrica, revirtiendo la matriz energética del país, disminuyendo la dependencia de combustibles fósiles. Esto ha resultado en una baja muy importante en el precio de la energía eléctrica en el país, al pasar de la energía más cara en Centro América, a la más barata al día de hoy, tal y como lo señala la CNEE.

Además, Guatemala es el único país con superávit, lo que le permite venderles a sus vecinos ya interconectados. Es importante sostener la política de la CNEE, de que se continúe contratando energía renovable de menor costo en cada futura licitación.

11

Valiosos recursos del INDE, a través del PER, Programa de Electrificación Rural, se invierten en tratar de conectar a nuevos usuarios por vía de torres y alambres.

Dada la geografía y distribución de población en Guatemala, la vía de conexión a través de postes y alambres es de alto costo. Cambiar esa política, hacia electricidad a través de la luz solar, pudiera ser una alternativa interesante y quizás a menor costo para el INDE y le liberaría fondos simultáneamente para otras inversiones.

Continuar y lograr culminar el trabajo de TRECSA, (anillónacional importante de interconexión de varios departamentos ya en construcciónavanzada).

El lograr la conclusión de estas importantes líneas de transmisión, que ya llevan más de dos años de retraso, redundará en una mejor cobertura y disponibilidad de energíaeléctrica en el interior del país, lo que fomentará la creación y constitución de empresas agro industriales en los departamentos de Guatemala.

2- FALTA DE CERTEZA JURÍDICA EN LA TENENCIA DE LA TIERRA

La falta de certeza jurídica en la tenencia de la tierra, es otra de las atribuciones exclusivas del Estado guatemalteco, del RIC específicamente. El RIC es un ente autónomo, eminentemente técnico de registro y legalidad. Su ley fue aprobada por unanimidad por el Congreso. Decreto 41 -2005. Lamentablemente se ha politizado y no ha logrado realizar sus funciones a doce años de su creación.

Al igual que el INDE, el RIC también es gobernado por su Junta Directiva, en este caso, Presidida por el Ministro de Agricultura y goza de mayoría en la misma. Esto le da potestad al Presidente de asignarle los recursos, dictar sus políticas y prioridades.

La aprobación de su reglamento fue un lento y engorroso proceso, posterior a la aprobación de la ley. Este reglamento debe ser profundamente revisado y modernizado. Nuevamente se identifica una institución del Estado encargada de resolver un problema nacional con exclusividad, dificultando y entorpeciendo este proceso, en lugar de convertirse en su facilitador.

El problema está en su reglamento no de la ley.

Culminar el proceso catastral en Guatemala será una tarea de varias décadas, es una condición para el desarrollo impostergable.

El mandato del RIC incluye delimitar los municipios, pero también hacer el catastro de las áreas urbanas en los municipios. Siendo el IUSI un impuesto municipal, estos recursos permanecerían en el municipio, ayudando en su desarrollo.

d

La propuesta es reenfocar al RIC, el cual posee la capacidad de privatizar el proceso de levantamiento catastral. Esto crearía una nueva industria en Guatemala, de empresas especializadas en catastro, dando trabajo a cientos de profesionales de la Ingeniería, agrimensura, cómputo y muchos más. Esto lograría adelantar esta importante labor por muchos años. Artículo No. 77 de la Ley.

Tomar una nueva foto aérea de todo el país, es aconsejable.

La última data del año 2005. Al contar con esta información actualizada, se pueden hacer comparaciones y proyectar y planificar mejor el futuro del RIC y muchos otros campos de desarrollo nacional.

Toda persona individual o jurídica, con título legal sobre sus tierras, automáticamente se convierte en sujeto de crédito para el sistema bancario.

En la actualidad esta falta de cobertura del sistema financiero, es un obstáculo para el financiamiento del desarrollo agro industrial en Guatemala.

3- DIFÍCIL O NULO ACCESO AL FINANCIAMIENTO. ALTA DIFICULTAD PARA FORMALIZARSE

Más de dos millones de guatemaltecos no tienen acceso al crédito, esto detiene el progreso. Crear instituciones que traten de atenderlos, debe ser una prioridad del Estado, pero también del sector privado. El sector financiero debiera buscar alianzas público-privadas en esta dirección.

Guate Invierte, el fideicomiso para el desarrollo rural adscrito al MAGA, es quizás el más conocido, y ya participa directamente en este complejo proceso.

Cuenta con institucionalidad, gobernanza y lo más importante y primordial, recursos económicos, aproximadamente Q80,000,000. Es una alianza público-privada exitosa y replicable.

Además del MAGA, conforman su junta directiva, La Asociación de Banqueros, Asociación de Aseguradoras y Agexport.

Este fideicomiso creado mediante el Acuerdo Gubernativo No. 367-2005, contaba originalmente con Q150,000,000.

Poco tiempo después de su creación, con solo tres bancos del sistema financiero participando, ya había otorgado 3,242 créditos garantizados, por más de Q400,000,000.

24,573 pequeños productores en su mayoría agrícolas, con 142,000 beneficiarios directos y más de 713,000 indirectos.

137,000 nuevos empleos en el área rural, muchos de ellos auto empleo, y generaron arriba de Q168,000,000 de IVA. Comprar y vender con IVA es un requisito para ser beneficiado.

Todos estos avances, con tan solo un crédito promedio de Q16,400.

Esto demuestra que el pequeño productor agrícola, con el crédito accesible, es capaz de incorporarse a la formalidad, diversificarse y potencialmente incorporarse a un proceso de industrialización, con otros agricultores de los mismos productos, sean estos de la misma área geográfica, o no.

El proceso hacia la industrialización tiene un lapso o etapa de pre industrialización, caracterizado por el aumento de producción o sea productividad, lo que demanda un mercado accesible. Los grandes volúmenes de producción de productos comestibles (frutas y vegetales) casi todos ellos perecederos, intrínsecamente, necesitan un comprador con recursos o sea poder de compra y refrigeración, (Centro de acopio con electricidad trifásica) con acceso a los mercados mayoritariamente de exportación, ya que el mercado local es muy pequeño.

Agexport ha demostrado que el mercado mundial es lo suficientemente grande y que Guatemala puede ser muy competitiva en esos mercados. Los productos de Guatemala gozan de alta estima en los mercados americanos, europeos y otros. Nuevos actores de cara a la exportación son bien recibidos, si a esto se le suma, el sello amigable al ambiente y responsabilidad social, la exportación agro industrial de productores mayoritariamente de descendencia maya, obtendrán mejores tratamientos.

El vedado acceso a crédito a los pequeños, se intenta iniciar con su desarrollo desde Guateinvierte. El fondo de garantía de Guateinvierte, le sirve de fiador al pequeño productor para optar a un préstamo a tasa de mercado en un banco del sistema. El proyecto del productor sufre un acompañamiento de Guateinvierte, para corroborar su factibilidad y continúa con apoyo técnico durante el plazo del crédito. Además, el fideicomiso le brinda la oportunidad al nuevo sujeto de crédito, a obtener seguro sobre su cosecha, pagando parte de la prima, lo cual no solo lo asegura, sino que, en un caso catastrófico, el seguro paga el crédito y no se pierde el sujeto de garantía, ya sea propio o del fondo de Guateinvierte.

Una de las condiciones que debe cumplir el beneficiario, es comprar y vender pidiendo y dando factura.

Desde su creación en el 2005, hasta este año, lo obtenido por el Estado, por esta recaudación de IVA, es mas de Q160,000,000, comparados con los Q70,000,000 invertidos en el esfuerzo, durante los últimos doce años. Facilitar y aumentar el número de contribuyentes de IVA, debe ser una política del Estado, más siendo este el impuesto que más ingresos genera al erario nacional.

Por esta ruta, nos encaminamos a la formalización de la economía, por lo que se hace indispensable que se facilite, en lugar de obstaculizar la formalización de los pequeños con trámites engorrosos y muchas veces absurdos.

El MINECO debe realizar un profundo proceso de catarsis y revisión interna, dirigido a la eliminación y/o actualización de muchos reglamentos antiguos y obsoletos, que frenan el esfuerzo de la población hacia la formalización.

Un ejemplo, es, que con solo la presentación del DPI se le pudiera asignar un RTU a la persona individual.

Más avanzado aún, sería que se unifiquen NIT Y DPI.

Facilitar la obtención de NIT y que se pueda dar facturas y recibir facturas, le daría acceso al **pequeño productor agrícola** aGuateinvierte y paralelamente se encaminaría a la formalización.

4- DIVERSIFICACIÓN, ORGANIZACIÓN SOCIAL, CADENAS DE PRODUCCIÓN, CENTRO DE ACOPIO

En todos los estudios socioeconómicos sobre Guatemala, muestran una casi total dependencia del cultivo del maíz, en grado de subsistencia. Este monocultivismo ancestral, por ser también de subsistencia, presenta los mayores obstáculos para lograr su diversificación, hacia productos de mayor valor económico para sus productores.

El éxito de los productos y productores agrícolas agrupados dentro del seno de AGEXPORT, demuestra, que muchos de los productos agrícolas de Guatemala, sí son susceptibles de producción en masa, con calidad y apreciados en los distintos mercados mundiales. La mayoría de los proveedores de los exportadores no tradicionales de AGEXPORT, son miles de pequeños productores agrícolas del minifundio.

No existen estadísticas al respecto, pero varios grupos de ellos ya han hecho la transición hacia comercializar su producción en conjunto. Estas cadenas de producción, les hace acceder a mejores precios, y también a optar a créditos, por estar ya organizados. Lo anterior les facilita y les da mejor oportunidad para su incorporación al sistema financiero, legal y comercial en el país.

Para los productores del minifundio agrícola de los municipios estudiados, el tránsito desde: la diversificación, lograr integrarse en una organización social legal y constituirse en una cadena producción, les abre la puerta para su industrialización.

El Centro de acopio se encuentra al centro de este esfuerzo. El centro de acopio, ya en sí, es un gran logro de para estos grupos. Inicialmente como su nombre lo indica, es el centro para juntar sus productos y lograr la masa crítica para entregar a los exportadores, a mejores precios y pago seguro.

d

Además, el Centro de Acopio, sirve de centro de reunión social, intercambio de información y también es importante, para recibir entrenamiento y formación, en buenas prácticas agrícolas y el no uso de químicos prohibidos. Esto es fundamental, ya que los rastros de productos químicos en frutas y vegetales dirigidos al consumo humano, se convierten posteriormente, en un obstáculo para su exportación, si no es tratado desde su punto de origen, el pequeño productor.

El Estado se debe comprometer en prohibir el ingreso de estos agrosquímicos prohibidos, principalmente de origen chino y combatir su contrabando principalmente desde México.

El proceso de convencimiento de cambio de cultivo ante la desconfianza y miedo al fracaso, hacen de esta una labor titánica, únicamente posible desde el MAGA, esto requiere de tiempo y recursos.

Promover el uso de invernaderos es de suma importancia en esta etapa. El invernadero ocupa un espacio relativamente pequeño, se puede regar por goteo con poca agua y son labores concentradas en un pequeño espacio, en donde el manejo de plagas se simplifica y más fácil su control. El invernadero es un gran paso hacia adelante, poco espacio, poca agua, poca inversión, mano de obra intensa, mejor manejo de plagas. Todo esto redundando en mejores cosechas que es el mejor motivador para un productor agrícola.

Guatemala obtuvo el acceso del tomate y el chile hacia EEUU hace 10 años, ambos productos junto con la cebolla, que ya tiene acceso, también son susceptibles de ser producidos por el minifundio, mediante la tecnología del invernadero.

Los precios de estos tres productos en el mercado guatemalteco, ya son influenciados por su alta producción, y dependen de la demanda externa, más que de la local en muchos casos. Guatemala es el gran proveedor de estos y otras frutas y vegetales para Centro América y el sur de México. También se exportan ya en cientos de contenedores anuales hacia EEUU.

Así como es difícil convencer y lograr la diversificación hacia productos de exportación, al pequeño productor rural, es prácticamente imposible industrializar individualmente a esta masa de productores.

El centro de acopio, con el tiempo y éxito económico del grupo, se puede transformar hacia industria, iniciando con cuarto frío y posteriormente a lavado y empaque, según sea el caso de cada producto.

Bajos precios de electricidad (INDE), certeza jurídica en la tenencia de la tierra (RIC), acceso al crédito (Guateinvierte), acceso de la cebolla, el chile y el tomate a EEUU (producibles por el minifundio), ley de Garantías Mobiliarias, ley de Alianzas Públicas Privadas. En esta cadena de circunstancias, se percibe una estrategia de país. Debiera ser identificada y definida como tal y lograr ser declarada como una estrategia nacional de desarrollo y competitividad.

De lograrse esto, se puede dar un impulso fuerte al desarrollo agroindustrial en apoyo al pequeño productor.

La institucionalidad ya existe, cuenta con fondos y presupuesto.

El gobierno central encabezado por el Presidente, sus ministros de MEM, MAGA y MINECO, lo deben tener claro y priorizarlo. Proveerlo de los espacios presupuestarios y recursos en el Presupuesto General de la Nación, podría asegurar su continuidad y maduración en el futuro.

Algo muy importante, se puede medir, mediante la incorporación de nuevos Nits y con el pago de IVA de estos NITS. Importante resaltar, es que la formalización de estos informales, es con equidad de género.

Ciudades
Quetzaltenango

Mal servicio eléctrico frena inversión en Xela

Por María José Longo
ciudades@diariomexico.com.mx

Las deficiencias en la calidad del servicio de la energía eléctrica han sido un obstáculo para la inversión en Xela, genera incomodidad entre los vecinos y de no cambiarse podría ser la causa de sanciones.

Entre los incumplimientos de la Empresa Eléctrica Municipal de Quetzaltenango (EEMQ), la Comisión Nacional de Energía Eléctrica (CNEE) también señala las bajas tarifas y la deuda millonaria con el Iude.

Para el economista Hernán Rodas hay dos elementos a evaluar: el tema de la energía eléctrica y su repercusión en la economía de la ciudad; la primera es el precio y la segunda la calidad.

"Durante los últimos años creímos que un precio bajo iba a generar una ciudad competitiva, pero un precio más bajo no significó un mayor número de empresas competitivas. Se pudo creer que por el precio más bajo las empresas vendrían y el territorio sería más productivo; resulta que no. Paralelo al precio está la calidad. Después de muchos años de precios bajos nos dimos cuenta de que la calidad es igual de importante", comentó.

Agregó que el mal servicio tiene costos muy altos: "Se necesitan plantas por los constantes apagones o resignarse a la posibilidad de quemar los aparatos".

Las actividades económicas y el desarrollo de la ciudad están relacionados con la energía eléctrica, según el urbanista Luis Castillo: "La energía eléctrica es uno de los servicios básicos de los que depende la mayor parte de actividades de la ciudad", manifestó.

El problema que observan los empresarios es la incapacidad de la EEMQ para prestar el servicio necesario, y eso asla la in-



Empleados de la EEMQ reparan daños para restablecer la energía eléctrica en la zona 1 de Xela. Una de las deficiencias señaladas por la CNEE es lo obsoleto de la red de distribución.

La CNEE recomienda al Concejo regularizar las tarifas y calidad del servicio de energía eléctrica para evitar fluctuaciones de voltaje y apagones, así como sanciones por incumplimiento.

versión en la ciudad. "Muchos han dejado de invertir en Xela por el problema de energía eléctrica, pues no tiene capacidad de brindar energía de 220 voltios", dijo Flor Escobar Ramos, presidenta de la Comisión de Mujeres de la Cámara de Comercio y Fomento Industrial de Quetzaltenango.

INCUMPLIMIENTO
La CNEE expuso al Concejo de Quetzaltenango los incumplimientos que tiene la EEMQ en el servicio de energía eléctrica, como la falta de una red eficiente

para la distribución del fluido eléctrico y las constantes interrupciones del servicio. "Hay tres parámetros específicos: la calidad comercial, calidad de producto y la de servicio. En la calidad de producto nos referimos

al voltaje y en la calidad de servicio a que sea sin interrupciones. El usuario en Xela tiene derecho a una buena calidad de servicio", según Hernán Azardía, presidente de la Comisión de Usuarios de la CNEE.

POSIBLE SANCIÓN
Azardía agregó que se está previniendo a la EEMQ para no tener que sancionarla, ya que eso podría significar entre Q12 mil y Q100 mil.

"La idea es sensibilizar al Concejo sobre los incumplimientos que se tienen y la necesidad de que esto sea ambientalmente técnico y no político. Se debe contratar a la gente idónea que esperamos va a tener y trabajar de forma técnica para el beneficio de los usuarios", resaltó. Azardía enfatizó que el

COMUNA

Analizan cambios

Respecto del problema de la energía eléctrica en Xela, el alcalde Luis Castillo indicó que los vecinos pagan Q0.94 por alumbrado público, por la energía eléctrica domiciliar Q0.47 el kWh y los sectores comercial e industrial de Q0.55; tarifas que asegura se están analizando en la mesa técnica, pues la CNEE da parámetros de cuánto se debería cobrar.

"Ellos dan parámetros con los cuales más o menos el cobro sería a Q1 y el alumbrado público a Q35, porque una compra y distribuye pero hay que sumar todos los gastos de mantenimiento", y ellos establecen las fórmulas y sugieren variaciones, dijo.

Agregó que la CNEE regula en todo el país y todas las empresas eléctricas se rigen por esta y cualquier pero la EEMQ no lo hace.

"Estamos haciendo estos estudios para cumplir el marco regulatorio para dar una buena calidad y para esto tenemos que invertir. Esa es la parte que se vuelve compleja. Debido de la nacionalización de la energía, pero todo esto lo vamos a seguir analizando con la mesa técnica que hemos formado. Hay detalles que son variables que están en las tarifas. La regulación la hacemos en base a los estándares de la CNEE, número de usuarios, capacidad,

propósito de señalar las deficiencias es lograr un mejor servicio, por lo que dentro de los incumplimientos también señalamos las tarifas.

"El objetivo de la distribución cobrar por un buen servicio pero debe prepararse para prestarlo así. El usuario está obligado a pagar por ese servicio. Al no cumplir con las tarifas que emite la CNEE a las empresas eléctricas, tampoco se tendrá el dinero necesario para cubrir gastos de operación y mantenimiento de sus redes", puntualizó.

"Muchos han dejado de invertir en Xela por el problema de energía eléctrica, pues no tiene capacidad de brindar energía de 220 voltios".

Flor Escobar Ramos, presidenta de la Comisión de Mujeres de la Cámara de Comercio y Fomento Industrial de Quetzaltenango.

Más optan por autoempleo

Brecha de desempleo y subempleo impulsa a jóvenes emprendedores a generar sus propias opciones de trabajo en zonas como el altiplano.

Por **Natasha Gándara**
ngandara@prensa Libre.com.gt

Frenar la migración de jóvenes y generar fuentes de trabajo a través de emprendimientos es el objetivo del programa de Ventanilla Única Municipal de Empleo (Vume), que funciona en el Altiplano con el objetivo de generar autoempleo en áreas rurales.

La proyección del programa es que los jóvenes se conviertan en microempresarios formales.

Esta opción fue una de las novedades que ofreció ayer la Feria Nacional del Empleo, donde se observaron largas filas de candidatos desde tempranas horas de la mañana. Padres de familia acompañando a sus hijos, familias completas, incluso con hijos en brazos, dejaban papelería en varios lugares con la esperanza de lograr un empleo.

En medio de esta respuesta masiva, Valentín Tavico, director de Empleo del Ministerio de Trabajo, reconoció que la opción del autoempleo viene a llenar la necesidad de más fuentes de trabajo, que en la actualidad no son suficientes para la alta demanda laboral.

La Vume, a cargo del Minis-



Miles de aspirantes asistieron ayer a la Feria del Empleo con el objetivo de optar a una de las ocho mil plazas que ofrecieron 75 empresas.



Jóvenes emprendedores del altiplano asistieron a la Feria Nacional del Empleo para presentar sus productos y captar financiamiento.

DESEMPLEO

Aumenta brecha entre desocupados

Valentín Tavico, director de Empleo del Ministerio de Trabajo y Previsión Social, comentó que el desempleo aumentó este año, al pasar de 163 mil guatemaltecos desocupados en el 2016 a 215 mil en nueve meses del 2017. Los 215 mil representan al 3.2 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA).

Los otros cuatro millones 586 mil 674 de la población ocupada, se encuentran en la informalidad —70.2 por ciento—.

Los subempleados —quienes trabajan menos de las horas semanales exigidas por ley, que están disponibles a ocuparse más tiempo— son 847 mil 941 personas, es decir, un 12.6 por ciento de la PEA.

En cuanto a la feria, 75 empresas ofrecieron ayer ocho mil empleos, de los cuales cinco mil son permanentes y tres mil temporales. Tavico comentó que este tipo de eventos evidencia la necesidad de empleo en el país.

6.74

millones forman parte de la población económicamente activa.

terio de Trabajo y Previsión Social, cuenta con el apoyo técnico de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

En la actualidad atiende a 37 emprendimientos, que están ubicados en 11 municipios de San Marcos, Quezaltenango y Totonicapán.

Yáison Orozco, técnico de la FAO y quien impulsa la ventanilla, comentó que los emprendedores están en la fase de producción de miel, hongos tipo ostra, repostería y panadería básica, hortalizas de exportación como arveja china y dulce, entre otros vegetales.

REACCIONES

Luis Arraiga, embajador de EE. UU. en Guatemala

"La juventud es el recurso más importante para el desarrollo económico de un país. Tristemente, 1.6 millones de jóvenes guatemaltecos no asisten a la escuela. La tasa de desempleo es cinco veces mayor para los jóvenes entre 15 y 24 años, que para el resto de la población económicamente activa".

Arriety Morales, presidente de la República

"jóvenes, no se vayan a dejar criar por nadie y menos por los dos grandes mentirosos de la vida: el éxito y el fracaso. Tienen éxito hoy y no por esa buena mañana pueden fracasar y puede que fallen, pero no significa que por eso sean fracasados, siempre hay una segunda oportunidad".

11.6

millones de guatemaltecos está en edad de trabajar, según el INE.

OTRAS INICIATIVAS

Nelson Ramírez acudió a la Feria porque participa en una de las iniciativas para formar su propia cooperativa junto a otros 56 jóvenes, para impulsar al menos ocho productos al mercado.

Se trata del programa de incubadoras de empresas denominado "La Factoría". Erick Morales, coordinador para la Formación de Empleo Juvenil Rural Decente de la FAO, indicó que la iniciativa se impulsa junto al Ministerio de Economía, y tiene como objetivo ofertar los servicios que produce la comunidad por medio de la creación de cooperativas.

35-

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTOS O INFORMES

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

Herramientas de apoyo en competitividad y financieros a los productores
Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizo:

Ing. Álvaro Aguilar Prado
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-108-027-189-2017

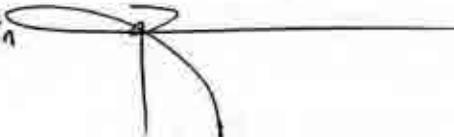
Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago por la cantidad de: Q16,000.00.

Se adjunta el producto o informe No. DOS que se entrega titulado:

Herramientas de apoyo en competitividad y financieros a los productores.

Impreso en 34 hojas y se adjunta CD.

Fecha de entrega del Producto: 08 de diciembre de 2017

Revisión Técnica 1 Ana Calderón 

Revisión Técnica 2

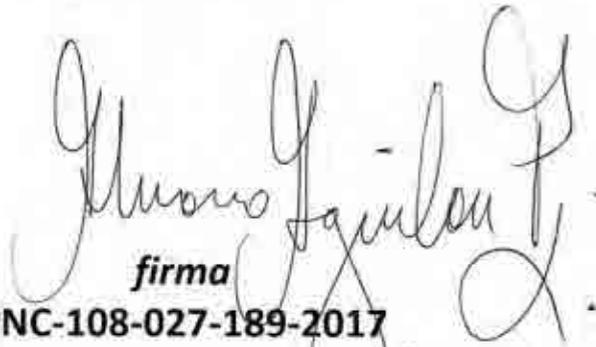
Aprobación del producto:

Firma y sello:


Almée Rivas Godoy de Palma
Directora Ejecutiva de Funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

PRODUCTO DOS:

HERRAMIENTAS DE APOYO EN COMPETITIVIDAD Y FINANCIEROS A LOS
PRODUCTORES



firma

PNC-108-027-189-2017

Servicios Técnicos o Profesionales como Ing. Álvaro Aguilar Prado

Contrato No. PNC-108-027-189-2017

PRONACOM

Aprobado por:



Almée Rivas Godoy de Palma
Directora Ejecutiva en Funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

RESUMEN EJECUTIVO

Después de la lectura y comprensión del Producto Uno, pasamos a este Producto Dos y es fácil discernir, que estos cuatro obstáculos para los productores ya han sido identificados y mencionados dentro de la Agenda Nacional de Competitividad de PRONACOM.

El crecimiento sostenible mencionado en la ANC 2016-32 de PRONACOM, con sus doce pilares, definitivamente no puede avanzar sin la activa participación de todos los sectores mencionados dentro de la misma. Sectores Público y Privado, Academia y grupos de la sociedad locales. Los cuatro obstáculos señalados, son mencionados en alguna o varias oportunidades desde la ANC 2005-2015 de PRONACOM.

Ya desde la ANC 2005-2015, fue identificado el clúster de Frutas y Vegetales, siendo este, el motivo del presente reporte. Guatemala se ha constituido en un confiable y fuerte proveedor de frutas y vegetales para muchos mercados y países.

Dentro de sus políticas Horizontales, debemos incluir al RIC y a GUATEINVIERTE, ya que son de impacto nacional.

En estas políticas se incluye la certeza jurídica y definitivamente, en el minifundio guatemalteco, el RIC, debe jugar un papel determinante, ya que esta falta de certeza jurídica en la tenencia de la tierra, es condición sine qua non, para cualquier otro esfuerzo en la dirección de futuro progreso y generación de empleo que se busca incentivar. La Academia será determinante en lograr que la escuela que ordena crear, el Artículo No. 77 de la ley del RIC, sea verdaderamente una generadora de cambio.

También esta Academia debe ser parte importante, en la formación de los profesionales que les den el acompañamiento en preparación de propuestas de negocios a los pequeños productores, para ser presentables ante un banco y convertirse en sujetos de crédito, con la fiducia del fondo de garantía de GUATEINVIERTE u otro similar.

Dentro de las políticas Verticales se deben incluir; el MEM, INDE, MAGA, MINECO y GUATEINVIERTE.

Nuevamente acá, hay que hacer referencia a los cuatro sectores involucrados en las Mesas de Competitividad. El componente cuatro del préstamo BID 1734 cubre la transformación de reglamentos. Este debe ser un esfuerzo real de transformación desde adentro, en cambiar reglamentos obsoletos, que muchas veces demuestran, ser los verdaderos obstáculos.

Identificar específicamente cada reglamento y sujetarlos a un profundo análisis y proponer las correcciones, fruto de las Mesas de Competitividad. Este proceso no debe retrasarse y debe ser simultáneo y rápido, para que sus efectos positivos, estén disponibles a la población, lo antes posible. Estos nuevos y revisados reglamentos deberán convertirse en los impulsores y propiciadores de la competitividad, generación de empleo y desarrollo que se busca.

El tema que incumbe al MEM y al INDE, es el relacionado con el acceso a la energía trifásica, deberá priorizar, las nueve ciudades intermedias ya identificadas en la ANC de PRONACOM.

Dentro del componente cuatro del Programa de Inversiones Estratégicas y Transformación Productiva BID 1734/OC-GU. Es importante incluir, de ser posible, o se presenta como la mesa o el foro ideal, para las transformaciones necesarias en los reglamentos del RIC, varios del MINECO y también de GUATEINVIERTE.

La inclusión del Sistema de Consejos de Desarrollo y CODEDES es de suma importancia, sobre todo en el tema del RIC. El impacto de un catastro pronto, técnico y que resulte en la ansiada certeza jurídica para esta población desatendida, tendrá un efecto multiplicador en la economía rural, de muy alto impacto y generador de muchos empleos. Actualmente el RIC no ha hecho los esfuerzos requeridos de acercamiento hacia las comunidades lo que dificulta su avance.

La acertada contratación de parte de PRONACOM de los Asesores Territoriales, que gestan mesas de competitividad en sus respectivas áreas, pueden ser también utilizados en conjunto con AGEXPORT, para la identificación de los productos agrícolas para la diversificación y la comercialización de esta nueva potencial producción.

El proyecto de PRONACOM Tejiendo Alimentos, es de suma importancia. Hay más de dos millones de artesanas en el país. La inmensa mayoría son mujeres. Ellas también sufren de falta de financiamiento y acompañamiento en la comercialización de su producción. Esta producción definitivamente debería ser destinada en su inmensa mayoría para la exportación, ya que el consumo local y el bajo turismo actual es insuficiente. Al día de hoy, se exportan menos de \$20,000,000 anualmente de artesanías, esto es \$10 al año por artesana. La equidad de género es altamente mencionada en todos los estudios y esta es una real oportunidad, de hacer algo de verdadero impacto, al incluir a este importante sector como beneficiario en GUATEINVIERTE, algo que ya es posible, pero no se ha logrado.

ANADIE para incentivar la inversión en infraestructura. Las alianzas público privadas son exitosas. La creación en 2002 de la Ventanilla Única de las Exportaciones por AGEXPORT, es un claro ejemplo de esto. Digno de mencionarse, ya que, al día de hoy, todavía no hay otro ejemplo, que tenga tan alto impacto en la competitividad del país. Fue préstamo BID.

GUATE INVIERTE, su transformación o creación de otro u otros mecanismos similares, ya sean como una APP o como una entidad totalmente privada, se trata ampliamente más adelante en el capítulo D).

Por último, cabe señalar que ANC está al centro de PRONACOM, y es el foro ideal y sugerido para la implementación de las propuestas acá presentadas.



firma

PNC-108-027-189-2017

Servicios Técnicos o Profesionales como Ing. Álvaro Aguilar Prado
Contrato No. PNC-108-027-189-2017
PRONACOM

ÍNDICE

PÁGINA

A) Identificación y mapeo de carencias de los pequeños Productores y minifundios en materia de competitividad.	7 - 9
B) Propuesta de herramientas para atender las carencias Identificadas que apoyen la competitividad y productividad de Los pequeños productores y minifundios.	10 - 15
C) Análisis de diagnóstico y deficiencias en los procedimientos y Herramientas de apoyo financiero para los productores del Sector agroindustrial.	16 - 19
D) Propuesta para mejora de las herramientas para apoyo de los Productores del sector agroindustrial.	20 - 27
E) Conclusiones	28 - 30
F) Anexos 1,2,3	31 - 34
G) Anexo Escritura GUATEINVIERTE.	

A) Identificación y mapeo de carencias de los pequeños productores y minifundios en materia de competitividad.

Las carencias de los pequeños productores fueron identificadas y explicadas en el Producto Uno. Hacemos aquí un resumen de las cuatro identificadas como prioritarias.

a) La no disponibilidad de energía eléctrica trifásica.

Esta carencia, hace imposible en el interior del país, conectar los motores eléctricos necesarios para la industrialización, lo que no permite la instalación de agroindustrias o de ningún otro tipo de industria, generadora de empleos.

b) La falta de certeza jurídica en la tenencia de la tierra.

Esta legalidad es determinante en el desarrollo de cualquier sociedad, en Guatemala con más urgencia, debido a que el minifundio está presente en todo el país. Además, imposibilita el acceso al crédito hipotecario de este importante y grande sector productivo.

c) El difícil o imposible acceso al financiamiento competitivo y formalización.

Definitivamente cualquier intento de lograr el desarrollo competitivo del sector agroindustrial del pequeño requiere recursos. Es imposible que el Estado de su propio presupuesto o de préstamos externos, obtenga suficientes recursos y se los haga llegar a este sector de la población, compuesto por más de tres millones de pequeños productores, potenciales empresarios.

En la actualidad hay muy pocos recursos destinados a apoyar la empresarialidad de los agricultores y otros potenciales generadores de empleo, las PYMES, tanto en áreas urbanas, pero principalmente en áreas rurales.

El apoyo a GUATEINVIERTE y creación de nuevas herramientas de apoyo financiero similares, es determinante, si se esperan resultados alentadores, masivos y sostenibles en el tiempo.

La alta dificultad para la formalización de la economía rural primordialmente agrícola, es otro obstáculo, que debe ser enfrentado con decisión. Los reglamentos de muchas leyes datan de varios años atrás, muchos de los requisitos tanto de antiguos reglamentos como de nuevos, pueden ser eliminados, actualizados o suavizados para los pequeños empresarios.

Nuevamente, esto se logra al interno de los Ministerios o Juntas Directivas de entes autónomos del Estado, sin hacer necesario acudir al Congreso a que modifique las leyes. Esto lo haría mucho más difícil y por supuesto más tardado o quizá hasta imposible. PRONACOM debe jugar un papel protagónico y catalizador de este esfuerzo, al estar estrechamente vinculado con el MINECO y al estar ya con esta visión, a través de las Mesas de Competitividad.

d) Diversificación, organización social, cadenas de producción, centro de acopio.

Como es señalado en el Producto Uno, iniciar la diversificación es un proceso difícil debido a lo atomizado de la propiedad, los diferentes climas y tipos de suelo en el país. La variedad de micro climas, pluviosidades y tipos de suelo, implica, que la escogencia de qué productos alternativos se le deben ofrecer al pequeño campesino, necesita muy buenas bases técnico - agrícolas. Lograr convencerlos de abandonar el cultivo del maíz de subsistencia, por lo menos inicialmente parte de su parcela, es una misión cuesta arriba y el mejor método es a través del éxito de otros campesinos, o sea, el ejemplo.

El método del ejemplo exitoso, no solo de personas individuales con nuevos productos para sembrar, pero también lo bueno de agruparse en organizaciones de productores para obtener beneficios mutuos, principalmente en el tema del precio de venta de su producción.

El organizarse, rápidamente conlleva a la cadena de producción, acceso a los mercados y mejores oportunidades comerciales de venta en grupo y mejorar la calidad. Este factor es determinante, ya que casi toda la producción es para consumo humano o sea comestibles.

Nuevamente, apoyar un sistema exitoso, imitarlo o expandirlo. AGEXPORT ha sido un catalizador de desarrollo agroindustrial a todos los niveles y esferas económicas no exclusivamente agrícolas.

En el caso que nos ocupa, los pequeños agricultores del minifundio, el efecto de AGEXPORT después de 27 años del Decreto 29-89 es realmente exitoso, digno de ser apoyado y/o replicado.

No existen estadísticas recientes, pero sin lugar a la menor duda, los pequeños productores agrícolas proveedores de la agro exportación de AGEXPORT, superan los 500,000, lo que hace que más de 3,000,000 de ciudadanos se vean beneficiados de esta diversificación, agrupación social y abandono exitoso del cultivo del maíz.

El mapeo de estas carencias u obstáculos identificados, es fácil de inferir, para cualquiera que conozca la realidad de nuestra nación. Son problemas que se vienen arrastrando desde hace muchas décadas y son realmente problemas de país. No existe un solo departamento exento de esto obstáculos, haciendo una excepción únicamente en partes del departamento de Guatemala.

Esto no quiere decir que el Estado no ha realizado esfuerzos en tratar de subsanar estas carencias, sí los ha hecho. El problema radica en que los resultados han sido muy pobres.

La población continúa careciendo y padeciendo la falta de estos servicios, esenciales e indispensables para desarrollarse competitivamente.

Por lo tanto, los definimos como problemas generalizados, y endémicos en todo el territorio nacional, pero con especial énfasis en los municipios incluidos en el PAPTN.

B) Propuesta de herramientas para atender las carencias identificadas que apoyen la competitividad y productividad de los pequeños productores y minifundio

B-1) La no disponibilidad de energía trifásica.

Hacer una propuesta de herramientas para atender esta carencia, no se puede hacer sin tomar en cuenta al MEM, INDE y la CNEE. Estas tres entidades son las únicas que pueden tener un efecto a corto plazo en hacer disponible la energía trifásica en el área rural del país.

La ley de electricidad data de 1996, la última modificación de su reglamento fue en 2007. A 20 años de su creación y 10 años del último cambio de su reglamento, podemos decir que es un éxito en la producción de energía, que ha redundado en pasar de la más cara en Centro América a la más barata. El problema a superar ahora, es que no ha llegado a todo el país en bajo voltaje y mucho menos en trifásica.

El Ministro de Energía y Minas, es la persona que dirige el esfuerzo nacional de electrificación, desde la generación, transporte hasta la comercialización de la electricidad.

El MEM desde el Viceministerio de Energía, deberá continuar con la estrategia nacional de revertir la matriz energética del país, haciéndola cada día más dependiente de la energía limpia y más barata, o sea, hidroeléctrica, vapor, aire y sol.

En Guatemala por su geografía, las hidroeléctricas tienen un alto potencial, también por su geología, el vapor al interior de los volcanes, tecnología que no se ha apoyado y por lo tanto, no se ha desarrollado. La proximidad de Guatemala al Ecuador, hace que el potencial fotovoltaico sea de gran potencial también, ya hay varias centrales operando, lo que es prometedor. Lo mismo se puede decir de la generación eólica. Estas dos últimas tecnologías se han desarrollado y llegado a ser muy importantes en los países más avanzados, lo que ha redundado en la mejora de la tecnología y reducción de costos. Esto lo hace accesible para los países como el nuestro.

El MEM junto con el INDE, tienen el poder de acción en el campo de generación, siendo el mayor generador del país en el transporte, sigue siendo también, el que cuenta con más kilómetros de líneas de transmisión y subestaciones.

El INDE continúa siendo el mayor generador y transportador de electricidad del país.

El INDE por ser un ente autónomo que genera sus propios ingresos, no recibe aporte del Estado, pero durante los últimos años, sus utilidades han sido destinadas al pago de un subsidio a los pequeños consumidores domiciliarios. Es imperativo que este aporte para subsidiar a este sector, sea trasladado al Presupuesto General de la Nación. Esto le permitiría al INDE, conservar fondos que le facilitarían la culminación del PER.

La coordinación entre el INDE y la CNEE es determinante. Mejorar la red de líneas de transmisión y subestaciones, hará posible el acceso a la corriente eléctrica trifásica a muchas zonas del país, que hoy no cuentan con ella o es muy escasa e inestable.

El mejorar el sistema de interconexión, distribución y subestaciones, hará posible que la electricidad trifásica esté disponible, sea confiable y los potenciales agroindustriales del interior, podrán energizar sus centros de acopio en ruta la agro industrialización y exportación de congelados o refrigerados.

Al interno del INDE se debe desarrollar un PER trifásico, que además priorice las nueve ciudades identificadas en la ANC de PRONACOM.

Este programa o proyecto a ser desarrollado al interno del INDE, podrá estratégicamente construir las líneas de transmisión y sub estaciones, que el sector privado descarta por ser poco atractivo económicamente, lo mismo que sucede actualmente con las conexiones domiciliarias en las aéreas de bajos recursos y atomización de los consumidores.

Un factor que también tiene una incidencia en esta carencia identificada, es el abuso de las Municipalidades en el interior del país. El recibo de luz domiciliar es aprovechado por las Municipalidades para cobrar el alumbrado público. En las áreas rurales, el alumbrado público es escaso o no existe, aun así, la Municipalidad le carga a todo usuario un monto por este servicio que no se presta. El usuario final termina pagando su consumo y una tasa por alumbrado público, muchas veces cuatro o cinco veces más alto que su propio consumo.

Actualmente el alumbrado público está a cargo de las municipalidades. Estas debieran postear e instalar las luminarias públicas, pero no lo hacen. La Municipalidades cobran a los usuarios por este alumbrado y le pagan a las comercializadoras por el consumo eléctrico real.

Actualmente lo que sucede es que, el cobro al público, excede por mucho a lo que las Tesorerías Municipales pagan a los comercializadores. Podría llamarse un impuesto al consumo eléctrico. Además de ser injusto, es ilegal. Ha fomentado el robo, conexiones piratas y la desconfianza de importantes sectores desprovistos en el interior del país, hacia un cobro excesivo por un mal servicio o por algo que no se recibe.

La desconfianza, en que al instalar motores, el cobro por electricidad será muy alto, se convierte en un obstáculo adicional, en este difícil camino de agro industrialización.

La propuesta en este caso, es que desde el Congreso de la Republica, el único facultado para hacerlo, legisle, un porcentaje máximo, que las Municipalidades puedan sumar al recibo domiciliaren las áreas rurales y urbanas de todo el país en concepto de iluminación pública.

B-2) La falta de certeza jurídica en la tenencia de la tierra.

De las cuatro carencias identificadas, la certeza jurídica en la tenencia de la tierra es la más lejana y la más problemática. La historia de este país está marcada por una lucha desde la conquista por la propiedad de la tierra. La posesión y distribución de su propiedad, ha sido motivo de revoluciones, cambios de gobierno y guerras fratricidas prolongadas.

En los Acuerdos de Paz, específicamente en el acuerdo sobre Aspectos Socioeconómicos y Situación Agraria, se estableció el compromiso del Gobierno de Guatemala, en promover los cambios legislativos, que permitieran el establecimiento de un sistema de registro y catastro descentralizado.

Esto se logró con el Decreto Legislativo 41-2005.

Al día de hoy, se puede decir que hay paz y la conflictividad ha bajado. Esto es cierto, pero el problema subyace a flor de piel.

Más del 80 % de los guatemaltecos carecen de título legal sobre sus propiedades.

Ver anexo 1 reporte de prensa libre del viernes 24 de noviembre 2015.

Como fue señalado anteriormente, esta es una labor estrictamente del Estado guatemalteco, amparado en la ley Decreto 41-2005 del Congreso. Está demostrado a nivel mundial, no solo en Guatemala, que, al darle un mandato monopólico a una institución del Estado, el proceso invariablemente se estanca y su avance es muy reducido y da lugar a la corrupción. El RIC no es una excepción a esta premisa, sino que, por el contrario, es un ejemplo por su alto grado de ineficiencia y falta de resultados.

Llevar una batalla ideológica sobre lo justo o injusto de la actual, o de cualquier otra, estructura de distribución de la propiedad en Guatemala, no ha permitido hacer el trabajo primordial, que es, darle certeza jurídica por igual, a todos, sin importar las dimensiones de la propiedad.

El reglamento del RIC, Acuerdo Gubernativo 162-2009, es perfectible, adaptable y modernizarle para ponerlo al día de hoy.

Como podemos observar, pasaron cuatro años desde la aprobación de la ley del RIC, hasta que su reglamento fue finalmente aprobado. Seis años después aún no son visibles resultados tangibles.

21

La propuesta específica, para iniciar el largo camino de resolver este complejo problema, está contenido en la misma ley: su Artículo 77:

Artículo 77: Escuela de formación y capacitación. El RIC, en coordinación el Instituto Geográfico Nacional y el Registro de la Propiedad, definirán y crearán la Escuela de Formación y Capacitación para el Desarrollo Territorial y Catastral. Su estructura será normada por un reglamento específico.

Está ampliamente demostrado, sin importar el país, que pretender atender un problema grande y complejo con una burocracia grande, resulta en bajo rendimiento y corrupción. El problema de certezajurídica de la tenencia de la tierra en Guatemala, es uno de los lastres que arrastra el país y no lo deja pasar a la siguiente etapa de desarrollo socio económico competitivo.

El Artículo 77 faculta al RIC, Registro de la Propiedad e Instituto Geográfico Nacional, para la creación de una escuela, que preparara no solo a los futuros empleados de estas tres instituciones, sino que se fomentara e incentivara el catastro como una profesión. Estas tres instituciones integran el Concejo Ejecutivo del RIC.

El crear y fomentar la capacidad local, de realizar catastro, reducirá los grandes contratos con empresas extranjeras, que solo vienen a subcontratar al país. Crear las carreras relacionadas con el catastro, es una condición para su éxito señalada desde el 2005, he ahí la razón del Artículo 77.

Nuevamente PRONACOM puede ser el catalizador, al incluir este importante proyecto en una de las Mesas de Competitividad, apoyados en el componente cuatro del préstamo BID-1734.

Involucrar a las entidades miembros de la Junta Directiva del RIC acá mencionados, sumándole a el Colegio de Ingenieros y el Colegio de Ingenieros Agrónomos (ambos también miembros de la Junta Directiva del RIC), sentándolos con la Academia y el sector privado, en esta importante Mesa de Competitividad. El currículo de los diferentes grados académicos, incluso llegando al universitario, se puede lograr adaptando esta Escuela y permitir que esta educación sea tercerizada, e incluya a las Universidades.

Privatizar los trabajos de campo, en una alianza público-privada, creada desde el reglamento del RIC a modificarse, pero conservando este, los Registros legales en coordinación con el Registro de la Propiedad.

20

Crear el trabajo catastral, como una profesión o un negocio, fomentará el surgimiento de empresas especializadas. Surgirán carrerastécnicas en catastro, tanto universitarias como de menor grado. El catastro es un proceso continuo y de largo plazo y habrá trabajo relacionado indefinidamente. Pero, la finalidad de privatizar este trabajo es, acelerarlo.

Tomar una nueva ortofoto de todo el país. La última data del 2005 por lo que es necesario contar con información actualizada.

La escuela, nueva fotografía aérea, utilización de drones, tecnología moderna, nuevos y numerosos profesionales de catastro, esta combinación, pudiera tener como objetivo, llegar a un 90% de certeza jurídica en la tenencia de la tierra en diez años.

Todo esto es posible y es responsabilidad del gobierno. El Presidente tiene control del Concejo Directivo a través del Ministro de Agricultura que lo preside y deberá preocuparse que el RIC, siempre reciba el espacio presupuestario y los recursos necesarios, en el Presupuesto General de la Nación, aprobado en el Congreso, para cumplir con su misión.

C) Análisis de diagnóstico y deficiencias en los procedimientos y herramientas de apoyo financiero para los productores del sector agroindustrial.

Este análisis y diagnóstico, en esta sección, se concentra mucho sobre GUATEINVIERTE. Ya se mencionó anteriormente, que en la actualidad no existen otras herramientas subsidiadas, de apoyo financiero para los pequeños productores agrícolas en Guatemala.

El Acuerdo Gubernativo 367-2005 que le dio vida a GUATEINVIERTE, desde su creación, fue con un plazo de 25 años, que vencen en el 2030. Este Acuerdo Gubernativo no puede ser modificado, ni ampliado de acuerdo con la legislación actual. Los fideicomisos del Estado deberán extinguirse, al cumplirse sus plazos o culminar sus funciones.

GUATEINVIERTE, para sobrevivir, deberá ser modificado a través de una ley del Congreso de la República, que necesitará mayoría calificada, si lo que se pretende es un ente autónomo.

C-1) EL FONDO DE GARANTÍA;

Realizar un profundo análisis de este fideicomiso desde la óptica de su impacto es muy difícil. El apoyo total durante la administración 2004-2007 que lo creó, dio grandes resultados iniciales. Lamentablemente durante las posteriores administraciones del 2008-2011 y 2012-2015, el apoyo estatal no se dio y no lo tomaron en cuenta dentro de sus políticas de desarrollo rural.

El fondo de garantía, de GUATEINVIERTE, no ha vuelto a recibir ningún aporte del Estado desde su fundación en 2005.

Ver anexo 2 reporte de Prensa Libre de 30 de octubre 2017.

Es a partir de finales del año 2013, en que la nueva administración del fideicomiso inicio su rescate, no solo de la administración, sino también de sus recursos y gobernanza. Actualmente el BID los ha provisto de un fondo de \$300,000.00 destinados a diagnosticar cómo mejorar y modernizar sus operaciones.

En el año 2005, GUATEINVIERTE se convirtió en el primer fondo de garantía para préstamos en los bancos del sistema, para los pequeños productores agrícolas en la historia de Guatemala.

La finalidad continúa siendo que el sistema financiero y bancario en Guatemala, incorpore a este enorme sector de la economía, mayoritariamente informal, al crédito. Contar con las herramientas que les den mejores perspectivas de cobro, entendiendo esto como: la garantía que debe seguir siendo parcial, seguros asociados y asistencia técnica confiable.

Es importante recordar, que lo que puede hacer que estas herramientas tengan un fuerte impacto económico-social, es el monto en el Fondo de Garantía. Estos recursos se depositan en los bancos del sistema y forman parte de la masa monetaria M1, por lo que tienen un efecto multiplicador en la economía general.

En la actualidad, BID-Fomin ha contratado una asesoría internacional para diagnosticar a GUATEINVIERTE, tanto para mejorar su funcionamiento, así como también, para proponer alternativas para su futuro. Esta es otra importante labor en la que PRONACOM puede ayudar, al incorporar a estos asesores a la Mesa de Competitividad respectiva.

El Acuerdo Gubernativo que creó el fidecomiso, es al mismo tiempo su reglamento. No existían antecedentes de este tipo en el país. Su sobrevivencia habla muy bien de este documento, Anexo 1, pero definitivamente hay que mejorarlo y actualizarlo al haber hoy en día, varios casos exitosos de este tipo de fondo de garantía. El BID tiene una amplia experiencia de estos en otros países.

Los estudios y recursos que el BID ya ha asignado a GUATEINVIERTE, hacen que este cuente no solo con los recursos financieros, sino que también con suficiente tiempo y profesionales, que, sin la menor duda, harán un buen diagnóstico, al contar con experiencias previas y varios meses para su preparación.

17

C-2) EL SEGURO AGRÍCOLA;

El seguro agrícola tampoco existía en el 2005 en Guatemala. En su momento fue una innovación que trajo GUATEINVIERTE. El grupo PROAGRO de México, fue un gran apoyo inicial para lograr incorporar este aspecto a la garantía. El seguro sobre la cosecha es muy importante, al poder asegurar la cosecha y poner como beneficiario al banco prestador, le dio la confianza inicial a los bancos participantes, al contar además de la garantía fiduciaria, con un seguro.

La deficiencia actual determinante, se puede resumir, en el costo del seguro. Después de doce años no hay nuevos actores en este mercado, el poco o nulo crecimiento de la cartera y aéreas cultivadas a cubrir, no ha incentivado a nuevos e innovadores actores del seguro agrícola, a hacerse presentes en el mercado guatemalteco.

Actualmente en Guatemala se ha migrado, a que cada banco tiene su propia aseguradora. Cada banco participante, si ellos dan el préstamo, fuerzan a que el seguro se compre a ellos. Además, han instaurado otros seguros: seguro de vida obligatorio, dental, sobre el crédito, por mencionar algunos. Estos provocan un encarecimiento desmedido para los pequeños que se busca ayudar e incentivar. Alto costo para asegurarse va en la dirección contraria a las intenciones originales de incluirlo en GUATEINVIERTE.

El Estado no ha vuelto a aportar ningún fondo a GUATEINVIERTE desde su fundación en 2005, para subvencionar la prima del seguro agrícola.

Esta carencia financiera, ha forzado a GUATEINVIERTE, en función de su propia sobrevivencia, a bajar el subsidio para las primas de seguro. Esta reducción del subsidio, incrementa más aún el costo de asegurarse al pequeño productor y puede llegar a ser determinante, en hacerlo dejar de ser atractivo para ellos.

La falta de nuevos productos de seguro, alternativas de cobertura según las regiones del país y sus microclimas, también es una deficiencia. El tener que pagar seguro sobre incidentes poco probables encarecen innecesariamente las primas. Esta flexibilidad se logrará al incorporar nuevos actores al negocio del seguro agrícola.

Lograr una cobertura en función de análisis de riesgos, es determinante para lograr cubrir los productos de acuerdo a su localización, microclima, disponibilidad de agua y otros factores.

C-3 ASISTENCIA TÉCNICA

La asistencia técnica para los pequeños productores agrícolas, ha existido en el país bajo diferentes nombres en distintas épocas. Durante varios años del siglo pasado, el MAGA tuvo un amplio programa que se llamaba Programa de Extencionismo Agrícola. Se creó una gran cantidad de plazas estatales, burocracia, cuya función era prácticamente, vivir en el interior y ayudar a los agricultores a modernizarse y mejorar sus buenas prácticas agrícolas. Los resultados no son motivo de este análisis hoy, solo cabe señalar que el sistema fue totalmente abandonado a finales de los 90.

En el 2005, a través de GUATEINVIERTE, reaparece la Asistencia Técnica para el pequeño productor.

La idea original, fue crear una masa de profesionales y técnicos lo suficientemente grande, para apoyar a este gran sector, pero desde la óptica de una función privada. GUATEINVIERTE, está facultado para subvencionar parte o todo el pago de esta asistencia. Inicialmente así funcionó con mediano o poco éxito o efecto multiplicador. Nuevamente se demuestra, que, al no crecer el programa a servir, o sea GUATEINVIERTE, no crece la demanda de estos servicios, por lo que la cantidad y calidad de estos baja y tiende a desaparecer.

El fruto esperado, fue que los bancos participantes sirvieran de filtro para las empresas o personas individuales que prestaran este servicio. Esto se lograría al darse cuenta los bancos con los éxitos y fracasos de los créditos, de cuales Asistentes eran buenos en este acompañamiento y cuáles no, al fracasar los proyectos asignados.

En la actualidad GUATEINVIERTE ha dejado de dar asistencia técnica totalmente.

Esto no implica que este importante servicio para los pequeños productores agrícolas, no sea importante y necesario. Esta parte es y seguirá siendo clave para el éxito de esta iniciativa. El avance de la modernización, la agilización y mejor control a dado como resultado, que su contratación, lo ha asumido el sistema financiero, o sea los bancos participantes.

La transformación de la Asistencia Técnica, va de la mano en, además, apoyar en la preparación del documento del proyecto o solicitud de crédito, producción agrícola con buenas prácticas y ahora también comercialización.

D) PROPUESTA PARA LA MEJORA DE LAS HERRAMIENTAS DE APOYO FINANCIERO PARA LOS PRODUCTORES DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL

Después de un profundo análisis de la situación de GUATEINVIERTE, tanto de su impacto en el sector, así como también de sus dificultades para crecer y tener más y mayor impacto, este asesor considera que hay dos alternativas para mejorar o crear mejores herramientas de apoyo financiero para los productores agroindustriales, estas son:

1. Crear un nuevo fondo de garantía privado.
2. Promover en el Congreso la emisión de una ley, que transforme a Guate Invierte en un ente autónomo.

La propuesta de este reporte se inclina por la opción 1.

Crear un fondo de garantía privado.

Estas dos alternativas no son excluyentes. Tampoco lo son, si se crearan otras herramientas para atender este sector, ya que este es muy grande y hay muchos y variados sectores y áreas del país a atender.

El intentar ganar una mayoría calificada en el Congreso, para pasar una ley que cree un nuevo ente autónomo, será muy difícil. Además, está el tiempo para preparar esta ley, consensuarla con todos los sectores involucrados e interesados en su funcionamiento y posteriormente hacer el trabajo de convencimiento con las bancadas de diputados. Esto requerirá un trabajo muy arduo en la preparación de la iniciativa de ley y un trabajo aún más duro de convencimiento a una mayoría calificada de diputados, actualmente muy atomizados. Esto requeriría, posiblemente, incluso tener que empezar ya, pero culminar tal vez hasta el próximo Congreso en dos años.

En todo caso, si la alternativa dos es intentada, PRONACOM, a través de sus Mesas de Competitividad, deberá jugar un papel protagónico y catalizador. Como fue señalado anteriormente, estas dos alternativas no son excluyentes y hay muchas posibilidades que las dos se puedan dar, por lo que la participación de PRONACOM es determinante.

1- Crear un nuevo fondo de garantía privado.

El proponer la creación de un nuevo fondo de garantía privado, implica que se espera mayor capacidad y libertad de maniobra para la preparación del ente que lo regirá, su reglamentación y menor tiempo en su puesta en operación.

Aunque no es una tarea fácil, se puede realizar en pocos meses, si existe el verdadero apoyo, tanto de los sectores interesados entre los agroindustriales, los pequeños productores, sistema de bancos y cooperación internacional, en especial el BID.

Nuevamente, PRONACOM, con la ANC y las Mesas de Competitividad, se plantea como el foro ideal y en opinión de este asesor, ÚNICO, para lograr culminar este esfuerzo, en la creación de un nuevo fondo de garantía privado, en un plazo relativamente corto.

La propuesta de este Producto Dos, hay que aclarar, que únicamente pretende, precisamente, proponer encausar este esfuerzo desde el sector privado. Se mencionarán algunas alternativas con posible seguimiento, sectores a involucrar y sugerencias a la luz de los resultados obtenidos por GUATEINVIERTE y otros.

Desarrollar un diseño institucional, identificar interesados en participar, establecer fehacientemente la intención de los sectores en aportar los fondos iniciales, determinar si será un ente lucrativo o no, decidir dejar participar al Estado. Esta lista corta de actividades, debiera ser el motivo de una investigación o asesoría más profunda y a detalle, si PRONACOM decidiese darle seguimiento a esta propuesta.

D 1-1) FONDO DE GARANTÍA

Lo que determina el grado de cobertura y éxito de este tipo de fondo de garantía, es su monto inicial. Si este es muy pequeño, será muy difícil involucrar a una fuerte cantidad de bancos del sistema, para lograr una mayor cobertura, no solo de los 52 municipios priorizados, sino que de todo el país.

La flexibilidad y confianza que se obtiene al ser un ente privado, incluye la variedad de donantes, de miembros socios, de entidades de apoyo, etc. Es conjuntar, no solo un monto importante para iniciar funciones, sino que también lograr el crecimiento de este fondo en el futuro, al ir observándose sus efectos positivos, su impacto en la generación de empleo, e ir ampliando los sectores y municipios con acceso y cubiertos por él.

ASDI de Suecia tiene interés en apoyar garantías parciales. ELVETAS de Suiza, también está interesada e involucrada, BID, AID, MICOOPE, Bancos del Sistema, Aseguradoras. Esta lista es corta y CON SEGURIDAD, que, al conocerse la intención de la creación de este fondo de garantía privado, aparecerán muchos más. La misión de este nuevo fondo va en la dirección de garantizar el futuro de una Guatemala más incluyente, con equidad de género y formalizador de la economía, atraerá a otros interesados locales e internacionales, en sumarse y contribuir a este fondo de garantía desde un principio.

PRONACOM estaría al centro de este esfuerzo. Goza de credibilidad, capacidad demostrada, además, son ideas surgidas y propuestas en su ANC y ya discutidas en algunas de sus Mesas de Competitividad, que nuevamente tendrá la importante labor de llevar adelante esta importante iniciativa, si así se decidiese.

La sobrevivencia prolongada en el ámbito político hostil local, de GUATEINVIERTE, está basada, entre otros, en la gran solidez del Acuerdo Gubernativo (adjunto No. 1) que le dio vida, a su defensa por sus diferentes directores. Definitivamente también, por haber sido dotado desde un inicio, con un Fondo de Garantía de Q.100,000,000 más otros Q.50,000,000 para Seguros, Asistencia Técnica.

La presente propuesta es que el nuevo fondo de garantía no debiera de intentarse con menos de Q.500,000,000. Esto acompañado de una limitación de 5x1 máximo de préstamos garantizados. Esto implica Q.2,500,000 millones disponibles.

Ver anexo 3 reporte de Prensa Libre del 11 de noviembre 2017.

Este monto es un mínimo propuesto, pero si se hace el esfuerzo y se obtienen más aportadores y recursos, el impacto será más rápido y la cobertura mucho mayor.

Si se logra iniciar con un mínimo de Q2,500,000 millones para garantizar créditos y esto incentiva a participar e involucrar suficientes bancos del sistema con cobertura nacional, se lograría tener alrededor de 3000 agencias bancarias, dando el acceso al crédito y distribuyendo estos recursos en todo el país y el efecto sería lograr la competitividad y desarrollo esperado.

No dar una garantía superior al 70% del crédito es otra sugerencia importante.

Esta limitación, debe entenderse, que la solidaridad de ser el certificado de garantía el fiador de personas normalmente sin credibilidad fiduciaria ni posibilidades prendarias ni hipotecarias, debe ir acompañada por una responsabilidad de los bancos otorgantes de los créditos y compartir este riesgo, disminuido pero compartido. Esto asegurará la calidad en el otorgamiento de los préstamos.

Es importante señalar, que el efecto al depositar un monto grande en el sistema financiero, su efecto en la economía general, tiene un efecto multiplicador de diez, según los economistas.

El otro efecto multiplicador y de derrame, es un resultado adicional que se crea en las economías locales de estos sectores. Al tener acceso al crédito un nuevo sector de la sociedad, para proyectos productivos supervisados y exitosos, harán crecer sus ingresos y por lo tanto su consumo. El derrame local se inicia con mayor consumo de alimentos, pasa por ropa y casa y puede con el tiempo, llegar hasta la educación.

En el momento de su creación, el fideicomiso, fue la organización escogida para GUATEINVIERTE, principalmente por no poder optar a una sociedad privada, por ser recursos del estado. La intención también fue buscando no crear más burocracia por sus pobres resultados. El fideicomiso, es una figura que permite flexibilidad administrativa. La conformación de su Consejo Directivo con el involucramiento de los principales donantes, es fundamental

EL FIDEICOMISO ES EL INSTRUMENTO LEGAL QUE SE PROPONE PARA LA CREACION Y FUNCIONAMIENTO DE UN NUEVO FONDO DE GARANTIA PRIVADA.

Si el fideicomiso está facultado para distribución de utilidades o estas se destinan para su crecimiento, debe quedar ampliamente explícito y facultado en la escritura de constitución.

11

Tan solo, iniciar un borrador de esta escritura, se sugiere tomando la de GUATEINVIERTE como documento mártir, a ser mejorado, ampliado, modernizado y actualizado, es una nueva oportunidad para PRONACOM en lograr agilizarlo, discutirlo y presentar alternativas pronto.

La flexibilidad en la figura del fideicomiso, es clave, ya que permite la figura de fideicomitentes adherentes y no es como en una Sociedad Anónima, en que nuevos socios o aportadores, solo se pueden incorporar a través de la compra- venta de acciones.

Exclusiones; acceso a la tierra y refinanciación de créditos anteriores.

Estas dos exclusiones son de suma importancia para no desvirtuar el objetivo primordial, que se entiende por, darle acceso al crédito a nuevos actores no cubiertos anteriormente y la utilización de estos recursos para emprendimientos productivos generadores de empleo.

La importante decisión de aceptar o no la participación del Estado guatemalteco aportando fondos, es motivo de una profunda reflexión. Por una parte, el fideicomiso lo puede permitir con la figura del fideicomitente adherente. La problemática que surge es, que, al involucrar fondos públicos, expone al fideicomiso hacia la Contraloría General de Cuentas. Desde la perspectiva privada, la transparencia y auditoria se logra más eficientemente y no debe convertirse en un obstáculo.

Es parte de esta propuesta, que al iniciar operaciones sea con 100% fondos privados. Sin fondos del Estado.

Dejando eso sí, dejar incluido al Estado guatemalteco, dentro de la figura de fideicomitente adherente, con su reglamento específico.

D-2-2) EL SEGURO

La introducción del seguro agrícola a la agricultura minifundista, es un legado de GUATE INVIERTE. Esta figura de apoyo debe ser una parte importante dentro del nuevo fideicomiso propuesto.

En el caso de la agricultura, el seguro sobre la cosecha, en el caso de las artesanías, seguro sobre materias primas y en el caso de turismo, seguro sobre la infraestructura. Todos estos acompañados, según la tendencia actual, con seguro de vida sobre el sujeto de crédito.

Razonamientos:

En el caso del seguro agrícola, los riesgos de pérdida de cosecha por causas fuera del control del agricultor, como lo es el clima, complementa la garantía del fondo. El otorgante del crédito debe ser el beneficiario de la prima en primer lugar y se deberá reglamentar en el caso de un suceso catastrófico, que porción del crédito lo cubre la garantía y que otra el seguro. El objetivo solidario del seguro, es que el beneficiario no pierda su parcela en caso fortuito. Hacer que la prima no sea muy alta, es el objetivo de subsidiar la prima.

En el caso de las artesanías, principalmente de tejidos, asegurar sus inventarios contra robo, vandalismo, incendio y similares, debe verse como un facilitador para su crecimiento, debido al esperado incremento en el tamaño de los inventarios. Conlleva también, una obligación hacia el beneficiado, de tener mejores controles físicos, tanto de calidad y cantidad.

El cubrir a este sector, mayoritariamente compuesto por mujeres, hará realidad la equidad de género, al obtener las mujeres, estas condiciones competitivas equivalentes con los hombres.

El caso de turismo es diferente. Incentivar y fomentar las microempresas de turismo, es otra fuerte candidata a creación de empleos. Los ejemplos son muchos, taxis, lanchas, canopys, senderismo a pie, a caballo o en moto, etc. En este caso la sugerencia de apoyo es al seguro de la infraestructura.

El Eco turismo (Es TURISMO y de allí se deriva el ecoturismo), también es uno de los clústers identificados en la ANC de PRONACOM. Este sector sumado al de Artesanas, hacen de la cobertura de este fideicomiso y de los seguros asociados, se convierta en un impulsor de la competitividad de estos, que, al día de hoy, no cuentan con estas herramientas para su desarrollo competitivo y crecimiento.

a

El seguro de vida debe ser universal.

Este seguro está muy desarrollado en el país y además es el más barato. El adicionar este aspecto a la iniciativa, conlleva ampliar la cobertura nacional, hacia este sector desatendido actualmente. Pero también es un factor importante, dado el caso del fallecimiento del líder del esfuerzo financiado y asegurado, este seguro complementario, garantizara a los familiares o sobrevivientes, del fallecido, la continuidad del negocio, conservación de sus parcelas, de sus activos y sin deudas.

Como todo servicio, al aumentar su consumo, o sea primas, el permitir la participación de nuevos actores, redundará en la en la reducción de los costos. En la actualidad, en el caso del seguro agrícola, al no haber logrado su crecimiento y no aparición de nuevos actores, ha provocado que las primas hayan aumentado. Este aumento, ha obligado a reducir la subvención a 50%. El alto costo hace que los pequeños empresarios que su busca apoyar, dejen de demanda, o se alejen, debido a los altos costos y se desvirtúa todo el sistema que se intenta implementar.

D-2-3) ASISTENCIA TÉCNICA

Hablar de Asistencia Técnica, es un concepto muy amplio. En el caso que nos ocupa, la hay para diferentes aspectos, dependiendo mucho del sector a apoyar.

Podríamos dividir la Asistencia Técnica en tres componentes principales, que se aplican a todos los sectores:

- Apoyo en preparación de su ante proyecto para hacerlo bancable ante el emisor del certificado de garantía y ante el banco otorgantedel crédito.
- Asistir durante el desarrollo del proyecto presentado, garantizando lo más posible, el adecuado uso de los fondos, en el proyecto.
- Ayudar en la comercialización, o sea en la venta, es lo que cierra la vuelta de todo el esfuerzo. Esta venta exitosa hará posible el pago de los préstamos, y enseñará a los beneficiarios, como vender y cobrar por sus servicios y productos en el futuro.

Ya fue mencionado anteriormente, que la tendencia al día de hoy en Guatemala, ha migrado hacia una asistencia de este tipo, pero prestada por los bancos. Desde esta perspectiva, el Departamento de Asistencia Técnica del fideicomiso, se debe concebir como un fuerte supervisor de este servicio, ya que esto coadyuvará al mejor uso de los fondos garantizados y deberá ser obligatoria, si el banco y el beneficiario desean conservar la cobertura de la garantía.

E) CONCLUSIONES

Resumir este Producto 2, se hace difícil, porque cada párrafo contiene mucha substancia, por estar destinado a un grupo lector sumamente bien informado, con conocimientos del manejo de las instituciones del Estado, de las realidades de Guatemala y sus problemas, pero con visiones compartidas de como iniciar la ruta del progreso y la competitividad.

La ANC 2016-32 de PRONACOM, con sus doce pilares, es una propuesta que identifica y señala muchas rutas importantes en la busca del desarrollo competitivo sostenible. Las cuatro dificultades acá señaladas, son un complemento a la ANC y en este trabajo, se les identificó como las bases iniciales necesarias para el desarrollo, no en detrimento de la atención paralela a otras, igualmente importantes.

Se señala la poco probable posibilidad, de que los reglamentos sean revisados desde el interior de los Ministerios o entidades autónomas. La óptica difiere bastante y al interno de muchas instituciones del Estado, consideran estar haciendo las cosas correctamente y de acuerdo a su ordenamiento legal.

Esta importante y ardua labor, se propone que sea desde la plataforma de PRONACOM y sus Mesas de Competitividad.

Al centro de este Producto 2, se encuentra la propuesta para mejorar los apoyos financieros a los productores.

Esta búsqueda de opciones, se viene mencionando desde la ANC 2005-2015. Como mejorar, crear y poner a funcionar el apoyo financiero a la gran masa productiva informal, está presente tanto en las políticas verticales como en las horizontales de la ANC 2005-2015 y también forman parte de la ANC 2016-32.

En este crucial momento de incertidumbre en Guatemala, nuevamente surge PRONACOM, como el foro ideal para esta importante labor.

En este Producto 2, incluso se señala a PRONACOM, como el único foro con credibilidad, profesionalismo, trascendencia en el tiempo y con resultados comprobables. El éxito de cualquier iniciativa, dependerá, en un fuerte grado, en las capacidades de la organización, que inicia la discusión, que proponga alternativas de solución y empuje de cara al futuro la implementación de las mismas.

PRONACOM, además cuenta con un avance importante, ya está sobre estos temas y visión, desde su fundación. En esta oportunidad, además, cuenta con el componente cuatro del Programa de Inversiones Estratégicas y Transformación Productiva préstamo BID 1734/OC-GU.

En el tema energético, la propuesta va en la dirección de impulsar el aumento en el acceso a la energía trifásica, a sectores y aéreas del país que carecen de ella. Dándole prioridad a las nueve Ciudades Intermedias identificadas en la ANC de PRONACOM. Buscar la figura para lograr un PER trifásico, combinado con el traslado del subsidio a la tarifa social, del presupuesto del INDE, al Presupuesto General de la Nación, es otra conclusión y propuesta de este Producto 2.

Importante es mantener la política desde la CNEE, de revertir la matriz de generación del país, cada vez más hacia energía limpia y renovable. Esto garantizara precios bajos y competitivos por muchos años, condición indispensable para crecimiento sostenible.

Desde la firma de los Acuerdos de Paz, se reconoce, en el Acuerdo de Aspectos Socioeconómicos y Situación Agraria, el rezago de Guatemala en el tema de certeza jurídica en la tenencia de la tierra. El Decreto del Congreso de la Republica 41-2005, creó el RIC. Esta sigue siendo una deuda social del Estado, los más afectados son los productores del interior del país. Por esta razón, las propuestas acá indicadas, radican en mejorar el Reglamento de RIC Decreto Gubernativo 162-2009 y en transformar, profesionalizar y dotar de recursos la Escuela que instruye fundar el Art. No. 77 de la ley señalada. El catalizador para acelerar este largo camino, se propone acá, es el fomento del catastro físico a través de personas individuales o jurídicas privadas, que se profesionalicen y se especialicen en esta labor.

La propuesta central de este Producto 2 es:

CREAR UN FONDO DE GARANTÍA PRIVADO

Nuevamente en este Producto 2, se concluye que PRONACOM es el foro ideal y único, para emprender esta importante misión estratégica de país.

Se propone la utilización de la figura legal del Fideicomiso, como la mejor opción por su agilidad, comprobada eficiencia y para mayor seguridad y tranquilidad en los aportadores de los fondos iniciales.

Iniciar operaciones con no menos de Q.500,000,000 es de suma importancia.

El ejemplo de lo que se puede lograr, lo dio GUATE INVIERTE en los primeros tres años de su funcionamiento. Con tan solo Q.100,000,000 y que no fueron totalmente utilizados en garantías, los resultados son dignos de seguir.

El sugerir un efecto multiplicador limitado al 5x1 inicialmente, va en la línea de tranquilizar y hacer sentir cómodos a los donantes y/o aportadoras iniciales.

La disponibilidad de 2,500,000 millones de Quetzales, en el sistema financiero, para los pequeños productores, tendrá un efecto nunca antes visto en Guatemala.

La generación de empleo y auto empleo, será muy fuerte. Tanto los agricultores, artesanas, emprendedores del ecoturismo, saben qué hacer, con lo que no cuentan, es con el capital de trabajo inicial.

Se propone un límite máximo del 70% para los certificados de garantía. Nuevamente, ser conservadores inicialmente, genera confianza e incentivará a más interesados en participar y proveer los recursos necesarios.

Es de suma importancia la exclusión específica, de la compra de tierra, acá sugerida.

El propósito de este fideicomiso, es la generación de empleo productivo.

Esta herramienta financiera debe enfocarse en dotar de recursos al emprendimiento empresarial y a la diversificación, no solo agrícola, sino que de fuentes de ingreso en las áreas rurales de nuestra nación.

Por último, cabe señalar, que este instrumento financiero, no es exclusivamente rural.

Las áreas urbanas concentran una gran población económicamente activa y además muchas veces más instruida, pero también con grandes rezagos económicos, fruto de la falta de oportunidades.

Ciudades
Conflictividad

Unas 161 disputas por tierras están activas en Quiché, algunas desde hace décadas, lo que dificulta solucionarlas

Conflicto por tierra enfrenta a pobladores

Nadie tiene documentación que respalde la propiedad de sus terrenos y menos de las tierras comunales

Saúl Gutiérrez, Mante de Indio

Iniciamos un proceso legal para determinar en la escritura que los dueños son los milicianos y no todos los vecinos, pero será una batalla difícil

Carlos Marín, Río Seco, en los Asuntos Agrarios de la Presidencia

En Mante de Indio, Guatemala, el conflicto por tierras es una realidad que afecta a miles de personas. Los terrenos que pertenecieron a los milicianos durante la guerra civil son ahora disputados por los vecinos. La falta de documentación y el paso del tiempo han complicado aún más la situación. Algunos terrenos han estado en disputa por décadas, lo que dificulta encontrar soluciones. El problema es que nadie tiene documentación que respalde la propiedad de sus terrenos, y menos de las tierras comunales. Esto ha generado un clima de tensión y conflicto entre los pobladores.

El conflicto por tierras en Mante de Indio es un problema que afecta a miles de personas. Los terrenos que pertenecieron a los milicianos durante la guerra civil son ahora disputados por los vecinos. La falta de documentación y el paso del tiempo han complicado aún más la situación. Algunos terrenos han estado en disputa por décadas, lo que dificulta encontrar soluciones. El problema es que nadie tiene documentación que respalde la propiedad de sus terrenos, y menos de las tierras comunales. Esto ha generado un clima de tensión y conflicto entre los pobladores.

El conflicto por tierras en Mante de Indio es un problema que afecta a miles de personas. Los terrenos que pertenecieron a los milicianos durante la guerra civil son ahora disputados por los vecinos. La falta de documentación y el paso del tiempo han complicado aún más la situación. Algunos terrenos han estado en disputa por décadas, lo que dificulta encontrar soluciones. El problema es que nadie tiene documentación que respalde la propiedad de sus terrenos, y menos de las tierras comunales. Esto ha generado un clima de tensión y conflicto entre los pobladores.

PUGNAS HEREDADAS
A principios de los 90, un grupo de milicianos de Mante de Indio apoyó al presidente Miguel Ángel Estrada Cabrerá en la lucha contra las guerrillas, y como recompensa, este les otorgó la finca Palo de Bolas, en Jxcan, Quiché. En la escritura se mencionan como propietarios de la finca a los vecinos de Chinique, no a los milicianos que apoyaron al gobernante, por lo que ahora cada niño que nace en ese municipio tiene derechos de propiedad sobre la finca.
Chinique es un sector de 200 kilómetros de la finca, en Jxcan. Fue ocupada por la militería el 6 de ese municipio e integrada por 36 comunales, con aproximadamente 60 mil habitantes que reclaman la posesión de la finca ya que viven en ese lugar desde hace muchos años. Saúl Gutiérrez, alcalde de Jxcan, informó que la frontera problemática con la finca Palo de Bolas, 2 Ne-



Pobladores de Poles, Chican, Quiché, manejan terreno con vecinos de la comunidad del mismo nombre en El Barro, Baja Verapaz, por límites de tierras.

Ciudades

Informe Jefe Ciudad Acuña, Editores: Roberto Hernández Alarcón y Sergio Morales

1 mes se tiene de plazo en la mayoría de los casos para amortizar la deuda.

4 o más deudas tienen algunos comerciantes con esta clase de prestamistas.

Por Redacción
ciudad@periodistabretonigul

Ser dueña de una amiga, que no pagó la deuda, obligó a una comerciante de Retalhuleu a conseguir dinero con personas que ofrecen préstamos denominados de pago diario. Los altos intereses y atrasarse en algunas cuotas le ha costado parte de su patrimonio y la deuda ha aumentado. Además, afirma que ella y su familia viven con temor, pues son víctimas de amenazas de cobradores prepotentes.

La vendedora, quien por temor a represalias no se identificó, indicó que tenía que pagar Q9 mil del préstamo que su amiga no pagó, por lo que para amortizar la deuda prestó otros Q2 mil con el plan de pago diario.

Al principio todo aparentaba que el préstamo era una solución inmediata, pero no fue así, pues por la referida cantidad, durante 26 días debería pagar Q100 diarios, es decir al final pagaría Q2 mil 600 con el interés.

SE LLEVAN MERCADERÍA

Por falta de pago de su local, la comerciante se giró en unas cuotas, lo que implicaba Q50 diarios de mora más la cuota del día. "A los prestamistas les supliqué que me esperaran, pero se llevaron parte de mi mercadería y mi sofá", relató con la voz entrecortada.

Añadió que estos prestamistas se aprovechan de la necesidad de los comerciantes. "Nos dicen deme fotocopia de su documento personal de identificación y firme aquí", explicó.

Debido a las amenazas de muerte de las que es víctima, la comerciante pidió otro préstamo de Q3 mil, dinero que usó para pagar parte de la deuda de los Q2 mil, pago de local y reponer parte de la mercadería.

"Nunca había estado en un problema tan grande", expresó. Agregó que debido a la necesidad de pagar las dos deudas anteriores, ha hecho otros nueve préstamos de Q1 mil con esa clase de prestamistas, que operan en grupos. En la actualidad su deuda asciende a Q14 mil, inclusive los intereses, por lo que vendió su televisor y otros pertenencias para tratar de pagar.

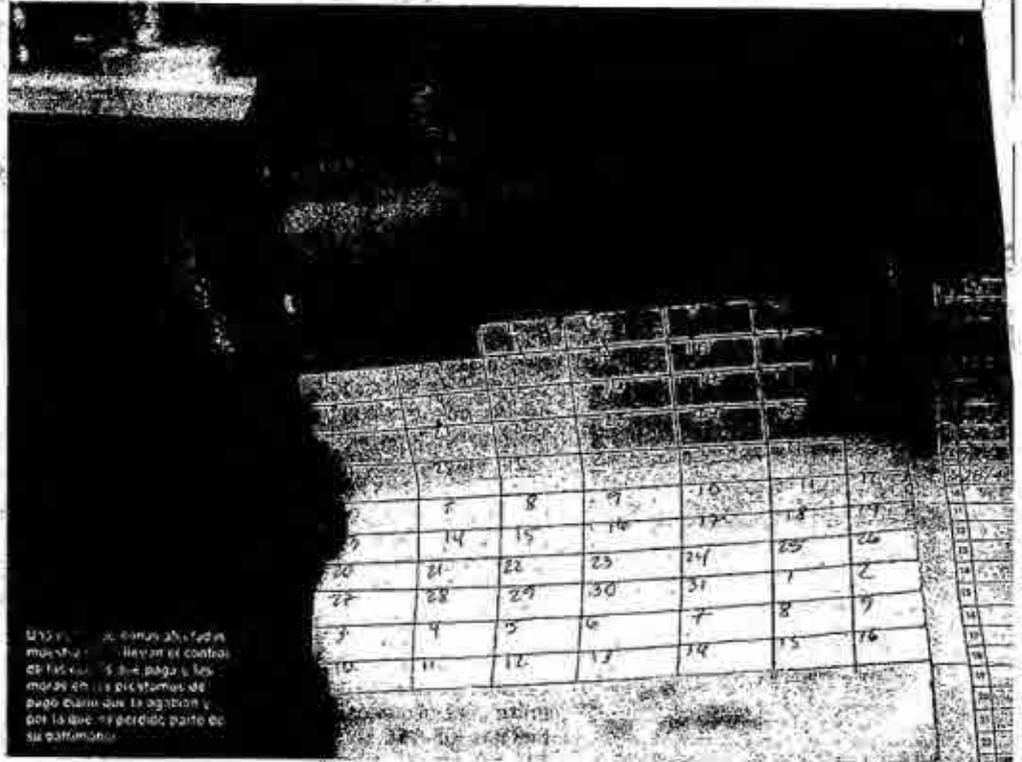
Según comerciantes, los cobradores se movilizan en motocicleta y no tienen hora para llegar a cobrar.

VÍCTIMA DE INSULTOS

"Me han insultado y me dicen que si no pago mis hijos la pagarán. En ocasiones llegan armados", añadió la comerciante, quien expresó que el nivel de vida de su familia ha sido afectado por las deudas, e incluso su esposo le pidió el divorcio al enterarse del problema, aunque al

PRÉSTAMOS AHOGAN A COMERCIANTES

Prestamistas ofrecen créditos en mercados con la modalidad de pago diario, y atrasarse puede implicar graves riesgos.



Una comerciante de Ciudad Acuña muestra cómo llevan el control de las cuotas que paga y los mora en los préstamos de pago diario que la agobian y por la que ha perdido parte de su patrimonio.



Los mercados de la capital y la provincia son las mayores fuentes de ingresos para este tipo de prestamistas ilegales.

20

por cuota mensual de interés, aproximadamente, pagan vendedores por préstamos de pago diario.

final este no se concretó y decidió apoyarla para pagar y juntos sufragar los gastos de la casa.

El temor ha pasado a raíz, pues la deudora estuvo cuatro días internada en un hospital, pues se enfermó por la tensión que le causa ese crédito.

"Le pido a Dios que me dé fuerzas y trabajo para seguir con el pago de esas deudas, que comenzaron en abril del 2016", indicó la comerciante.

Los pagos no son certificados con un documento legal, pues las cuotas abonadas y el pago de moras son anotadas en una cartulina. Algunas personas indican que la mayoría de cobradores tienen acento colombiano.

Otros comerciantes de Retalhuleu también están agobiados por esa clase de deudas y algunos han sido víctimas de amenazas y amenazas de muerte.

"Cuando matan a alguien, el crimen queda impune", finalizó la afectada.

Este tipo de préstamos se extiende a otros puntos del país.

Una comerciante de un mercado de la zona 1 de la capital, indicó que prestó Q500 y debe dar 20 cuotas de Q30, lo que quiere decir que en 20 días paga Q100 de interés en ese periodo.

"En mi caso, presté Q1 mil, y en 20 días pagué Q1 mil 200, pues mi cuota diaria era de Q60", explicó otra vendedora.

Ambas comerciantes indican que es un secreto a voces que muchos comerciantes están endeudados, pues algunos tienen hasta tres deudas con los prestamistas.

NO SON DEL PAÍS

Una de ellas en voz baja expresó: "Desde la mañana andan en los mercados. Ajarte de colombianos ahora parece que hay hondureños. Unos cobran y luego se van. Otros son prepotentes", expresó.

Según personas que han adquirido esa clase de préstamos, el pago es de mano a mano, y no reciben un comprobante. Además, al momento de pagar, tampoco reciben un folio que demuestre que cancelaron la deuda o que les ayuda a tener un récord de crédito.

Agregaron que en ocasiones los promotores de esta actividad les dan el dinero o un cheque para que lo cambien en un banco del sistema. Aunque la mayoría de veces el efectivo es llevado al negocio.

Esos préstamos están enfocados especialmente en pequeños comerciantes, que con el afán de mejorar sus negocios a la larga son víctimas de esos grupos que operan al margen de la ley.

ANTECEDENTES

En diciembre del 2016, dos supuestos cobradores de préstamos fueron capturados en la cabecera

"Muchos vendedores deben dinero, pero no se atreven a decir nada porque temen que les pase algo e incluso perder su negocio".

Vendedora de mercado de Retalhuleu.

Según vecinos, los sospechosos amenazaban a una mujer para exigirle la cuota del préstamo.

En esa ocasión, la Policía Nacional Civil (PNC) en Retalhuleu informó que había recibido denuncias contra cobradores que amenazan de muerte a las personas que se atrasan en los pagos.

En octubre del 2015, otros cobradores fueron detenidos en San Sebastián, Retalhuleu, cuando disparaban afuera de una vivienda con el objetivo de amenazar a una persona que no había pagado una cuota vencida.

Investigadores indicaron que los prestamistas hacían el cobro diario y se les decomisó una arma de fuego ilegal con varias municiones.

En otros departamentos también se registra esa actividad de préstamos de pago diario, en especial en mercados, donde algunos vendedores también son víctimas de amenazas.

RESPECTO DE DENUNCIAS

Se consultó al área de Comunicación de la PNC en la capital, donde informaron que actualmente no tienen denuncias contra ese tipo de prestamistas, pero invitan a la población afectada a presentar la denuncia al número 110 o al 1562 del programa Cuéntaselo a Waldemar.

El Ministerio Público informó que recibe muchas denuncias de amenazas, pero para saber si hay contra prestamistas de pago diario se necesita la denuncia específica con número de expediente, datos que no fue posible conseguir, pues muchos vendedores se niegan a hablar del tema por temor a represalias.

EN OTROS PAÍSES

Créditos rápidos de pago diario traspasan fronteras.

- En el 2016 y a principios de este año, el Ministerio del Interior de Perú lanzó la campaña #NoPrestesTuvida, para prevenir sobre los préstamos ilegales.
- En ese país se levantó un número para que ciudadanos denunciaran.
- La campaña también promocionaba la advertencia "otro día no existe".
- En enero de este año, en

SIB Detalles para tomar en cuenta

La Unidad de Comunicación de la Superintendencia de Bancos (SIB) informó que esa actividad de préstamos de pago diario no está regulada por esa entidad. Respecto de los préstamos legales, se informó que cada banco maneja sus políticas y es el usuario el que se debe acercar a esas instituciones.

Los bancos están regulados por la SIB para tener control de lo que captan y lo que pican en el mercado legal. Respecto de los préstamos ilegales, se informó que instituciones que no son reguladas no aportan información financiera para conocer el récord crediticio de las personas. La SIB no autoriza ese tipo de préstamos, según la Ley de Bancos y Grupos Financieros.

En el sitio electrónico de la SIB —www.sib.gob.gt— el usuario podrá encontrar la lista de instituciones financieras que son supervisadas. La unidad de comunicación de esa entidad informó que ese sitio web cuenta con una sección de educación financiera, en la que se especifica que antes de tomar la decisión de solicitar un préstamo se debe evaluar si el producto o servicio que adquiere es necesario o puede ayudar a reunir los fondos.

También se debe evaluar el presupuesto, para saber si podrá pagar la cuota en el tiempo estipulado. Debe tenerse en cuenta que si no se puede pagar, se debe acudir a las autoridades para elegir la que se adapte a sus necesidades.

Al contratar un préstamo se deben leer los documentos antes de firmarlos, para conocer los derechos y obligaciones que se adquieren. Además, verificar y comparar opciones.

Perú fueron capturados y expulados 37 extranjeros que se dedicaban a prestar dinero con pago diario.

- Según publicaciones de diarios hondureños, en mercados de ese país también se registra ese tipo de préstamos con altos intereses.
- Ciudadanos de ese país también han sido intimidados por cobradores de créditos rápidos.

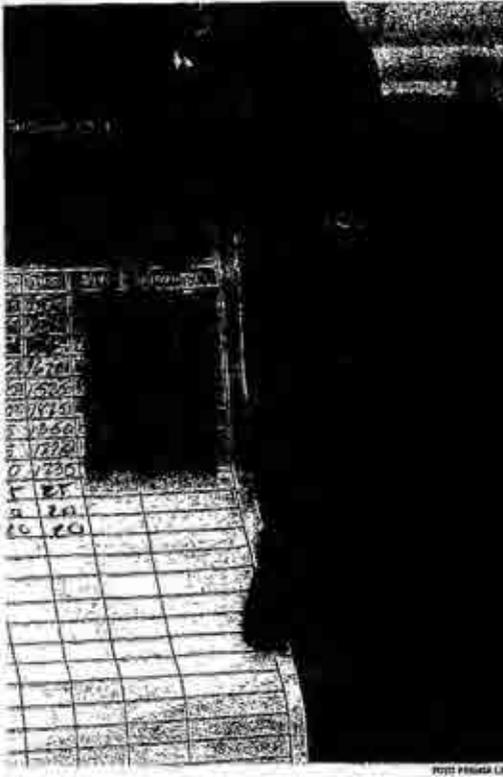


FOTO FINANCIA LIBRE

Actualidad

Alfonso Jón, Ana María Herrera, Edith de los Angeles, Miguel Contreras, José Manuel Perdomo

Ofrecen US\$1 mil millones para proyectos de inversión

Agencia estadounidense de inversión pone a disposición capital para generar proyectos en países del triángulo norte de Centroamérica.

Por Tilda Casanova y con información de AFP

Una línea de crédito por US\$1 mil millones para los próximos dos años puso a disposición de los países del Triángulo Norte de Centroamérica, Guatemala, El Salvador y Honduras, la Oficina de Política de Inversiones de la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero (Opic) de los Estados Unidos.

Ryan Brennan, vicepresidente de la Opic, quien se reunió con potenciales inversionistas en Antigua Guatemala el miércoles y jueves último, afirmó que hay "grandes expectativas" respecto del interés que puede generar la disposición de recursos.

Uno de los objetivos de los fondos es generar proyectos de inversión que permitan la creación de empleo y bienestar de los ciudadanos, y así reducir la migración ilegal hacia la unión americana.

El programa forma parte de la Iniciativa Plan de la Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte. "Los inversionistas fueron abier-

tos los que se presentaron y sus necesidades financieras. Nosotros fuimos claros en que lo que queremos es atraer a inversionistas en proyectos de países del Triángulo Norte", explicó a Prensa Libre.

Brennan agregó que durante las reuniones se pudo percibir que hay mucho interés en programas de emprendimiento, sobre todo de guatemaltecos.

"Ellos [los empresarios] están esperando a que Opic llegue o que lleguen más fondos y les dé financiamiento para hacer sus negocios. Nosotros los pondríamos en contacto con cualquier empresario en Estados Unidos para hacer negocios en la región", subrayó.

Explicó que lo que observaron fue un nivel alto de elasticidad y energía en el mercado de los pequeños negocios en Guatemala y por esa razón, dijo se comunicarán con los fuentes de capital para decirles que es tiempo de invertir en el país.

Adolfo Valladares Urruela, comisionado presidencial para la Competitividad e Inversión, indicó que ya hay grupos empresariales privados guatemaltecos que trabajan con Opic, pero con este anuncio con seguridad se acercarán otros.

"Una de las ventajas que ofrece Opic a los inversionistas es que otorgan las garantías y trabajan con un seguro de riesgo político



Ryan Brennan, vicepresidente de la Oficina de Política de Inversiones de Estados Unidos.

Portafolio de la Opic en Guatemala

Nombre	Año	Nombre del proyecto	Descripción	Monto
Grupo Multivest	2015	Defensa Desarrollos Inmobiliarios	Aliviada de ingreso medio	\$7,500,000
Wells Fargo Bank	2015	Iniciativa DPR Funding	Ampliar cartera de préstamos PYME del Banco Industrial	\$219,165,667
Citibank	2012	Chiquitica Banca Intermediaria	Expansión Cartera PYME en sectores agrícola, manufacturero y comercial	\$12,857,439
Acc Hardware Corporation	2008	WBC Nuevos Almacenes (Comercio)	Expansión de múltiples puntos de venta	\$2,787,523
Citibank	2004	Chiquitica Banca	Cartera hipotecaria de ingresos medio-bajos	\$1,185,713
Central American Produce Inc.	2007	La Futura	Financiamiento para cultivo y empaque de melones	\$4,193,644
TOTAL				\$268,290,486

que garantiza el capital, según Valladares Urruela.

El comisionado explicó que en las reuniones que han sostenido con Opic, en el marco del Plan para la Prosperidad, se ha dicho que el objetivo es crear en Guatemala un modelo de banca de segundo piso que permita dar acceso al microcrédito.

PARTICIPACIÓN

Brennan explicó que no hay un flujo de fondos para cada uno de los países del Triángulo Norte, pero que en Guatemala detectaron que hay potencial para financiar distintos proyectos.

La cartera de financiamiento que otorga la Opic

se destinará a proyectos para la industria manufacturera, comercio, construcción, vivienda popular e intermediación financiera.

El ejecutivo dijo que se podrían financiar proyectos de infraestructura hasta por un techo de US\$450 millones.

Brennan explicó que trabajan en tres modelos de negocios.

El primero son las alianzas con instituciones financieras, cooperativas, grupos financieros y entidades de microcrédito, para que puedan recibir fondos y multiplicarlos.

El segundo modelo es la contratación directa con préstamos superiores a los US\$2 millones y el tercero

con empresas estadounidenses o grupos empresariales que deseen invertir en Guatemala en proyectos con socios locales.

La tasa de interés será de acuerdo a la oferta de mercado, subrayó.

Juan Carlos Tefel, presidente de la Cámara de Industria, explicó que a pesar de que el país tuvo una baja en la calificación de riesgo país por parte de la calificadora S&P, Moody's y Fitch, y la reducción de puestos en el índice Doing Business, el clima de negocios por el Banco Mundial, la oferta de financiamiento de Opic es una muestra de la señal de confianza para el país.

Este ofrecimiento de portafolios de inversión para los empresarios guatemaltecos muestra que el Gobierno de EE.UU. confía en la inversión para atraer capitales hacia Guatemala por medio de esta iniciativa que será beneficiosa por los proyectos que se logren concretar en el plazo de dos años", dijo el ejecutivo.

Agregó que los proyectos sean integrales, por ejemplo, que empresarios guatemaltecos sean inversionistas en los países del Triángulo Norte.

BRENNAN HAY CONFIANZA EN LUCHA CONTRA CORRUPCIÓN

Como secretario General de la Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte, Brennan se reunió con inversionistas en Antigua Guatemala el miércoles y jueves último, afirmando que hay "grandes expectativas" respecto del interés que puede generar la disposición de recursos.

Una de las ventajas que ofrece Opic a los inversionistas es que otorgan las garantías y trabajan con un seguro de riesgo político que garantiza el capital, según Valladares Urruela.

El comisionado explicó que en las reuniones que han sostenido con Opic, en el marco del Plan para la Prosperidad, se ha dicho que el objetivo es crear en Guatemala un modelo de banca de segundo piso que permita dar acceso al microcrédito.

Brennan explicó que trabajan en tres modelos de negocios. El primero son las alianzas con instituciones financieras, cooperativas, grupos financieros y entidades de microcrédito, para que puedan recibir fondos y multiplicarlos.

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTOS O INFORMES

31

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

Consultoría en Inteligencia de Mercados

Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizó:

David Armando Madrid Mantanico

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-108-031-189-2017

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: Q13,500

Se adjunta el producto No. 1
Titulado:

PRODUCTO NO.1, PLAN DE TRABAJO, FICHA PRODUCTO, PERFIL TURISMO GUATEMALA, Y CARACTERIZACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR CALIFORNIA Y FLORIDA

Impreso en: 30
Cantidad en hojas

SI
Indicar si se adjunta en CD

Fecha de entrega del producto: 08 de diciembre de 2017

Revisión Técnica 1

Ingrid Banifas Inguen
Nombre y Firma

Revisión Técnica 2

Nombre y Firma

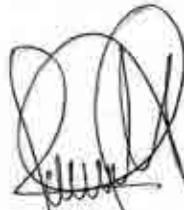
Aprobación del Producto:

Firma y sello:

Aimee Rivas Godoy de Palma
Aimee Rivas Godoy de Palma
Directora Ejecutiva de Relaciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

Revisado

"PRODUCTO NO.1, PLAN DE TRABAJO, FICHA PRODUCTO, PERFIL TURISMO GUATEMALA, Y
CARACTERIZACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR CALIFORNIA Y FLORIDA"



firma

David Armando Madrid Mantanico
Servicios Profesionales como Asesor de Inteligencia de Mercados
Contrato No. PNC-108-031-189-2017
PRONACOM

Aprobado por:



Aimee Rivas Godoy de Palma
Directora Ejecutiva en Fondos
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente producto, se inicia detallando y especificando el plan de trabajo de acuerdo al tiempo definido en el contrato, definiendo los productos a entregar, así como las fechas establecidas para dicha presentación.

El contenido del presente producto se basa en lo siguiente: Perfil de turismo para Guatemala, Ficha Producto del sector lácteos en Guatemala, y las Caracterizaciones de comercio exterior para California y Florida.

➤ Ficha Producto lácteos:

Dentro del comercio de Guatemala, la categoría de lácteos no representa ser de los principales en las exportaciones, ocupando la posición 62 en el total de las ventas de exportación del país.

La exportación de lácteos en Guatemala creció en 13% del año 2015-2016, sin embargo, en promedio de los últimos 5 años dicha categoría las ventas han disminuido en 11%.

➤ Perfil Turismo:

Para el perfil turismo se presentarán datos de mercado obtenidos del giro para dicho sector, así como las tendencias y perspectivas que Guatemala tiene como oportunidades para un mejor desarrollo y potencializar todo lo que ofrece Guatemala como país.

➤ Caracterización de comercio exterior para California y Florida:

El comercio bilateral entre Guatemala y Estados Unidos durante los últimos 5 años, refleja un saldo comercial negativo para Guatemala. Sin embargo, Estados Unidos representa ser el principal socio para el comercio exterior, con un promedio de exportaciones de US\$ 3.0 mil millones en dicho periodo.

El comercio tanto de exportaciones e importaciones específicamente para California y Florida, refleja que Florida es el principal puerto para las exportaciones de Guatemala, mientras que California es el puerto de donde se importa en mayor cantidad.



David Armando Madrid Mantanico
Servicios Profesionales como Asesor de Inteligencia de Mercados
Contrato No. PNC-108-031-189-2017
PRONACOM

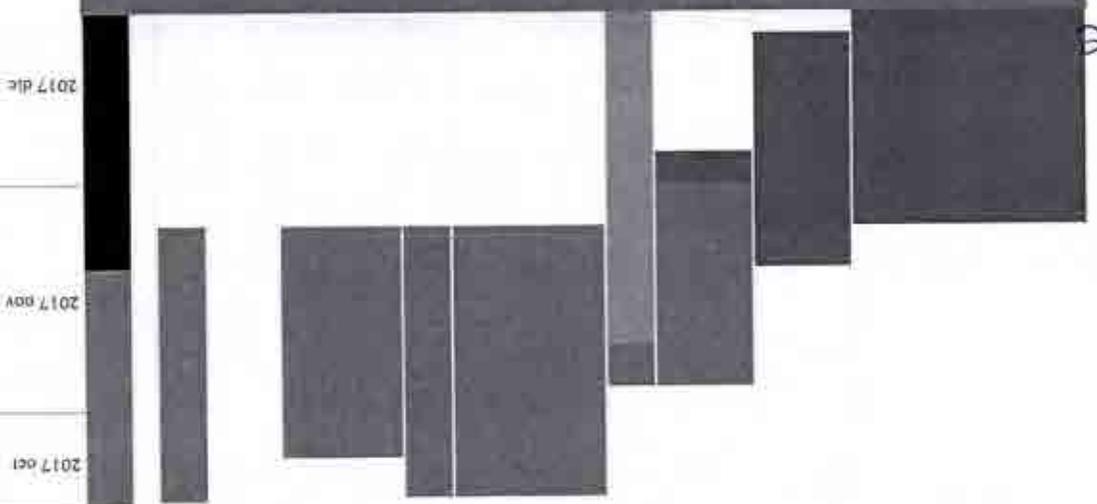
Cronograma de Trabajo

Programa Nacional de Competitividad Pronacom

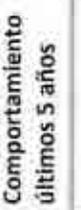
Líderes del Proyecto: David Madrid
 Fecha de Arranque: 2/10/2017 (lunes)
 Fecha: 3/1/2017 (domingo)

Rojo: finalización del proyecto
 Gris: Grado de avance de la actividad
 Verde: Faltante de la actividad
 Azul: Tiempo para terminar la actividad
 Negro: avance a la fecha

Producto No. 1	Recursos Requeridos (RR)	Entregables	Predecesor	Responsable	Arranque	Finalización	Días de Trabajo	% de Avance
1	RR	Cronograma y Benchmarking	Predecesor	Responsable	02/10/17	dom 12/31/17	63	63%
1.1	Ninguno	Hoja de Excel con Fechas, Tiempos y Recursos Requeridos	Predecesor	David Madrid / Rodolfo Mérida	vie 9/18/17	mar 21/11/17	33	100%
1.2	Producto Lácteos en Guatemala	Documento		David Madrid	mar 17/10/17	mar 21/11/17	26	100%
1.3	Enomonitor	Documento		David Madrid	lun 9/18/17	mar 21/11/17	32	100%
1.4	Información de Bases públicas y especializadas	Documento		David Madrid	lun 16/10/17	mar 21/11/17	27	100%
2	RR	Cronograma y Benchmarking	Predecesor	Responsable	mar 7/11/17	vie 29/12/17	22	30%
2.1	Información de Bases públicas y especializadas	Documento		David Madrid	mar 7/11/17	lun 4/12/17	20	95%
2.2	Enomonitor, Información de Bases públicas y especializadas	Documento		David Madrid	mié 22/11/17	mar 19/12/17	20	0%
2.3	Ninguno	Documento		David Madrid	lun 27/11/17	vie 29/12/17	23	0%



FICHA PRODUCTO "LÁCTEOS EN GUATEMALA":

INDICADORES	AÑO	Monto / Porcentaje / Texto	Minigráfico	Comentario
1. COMERCIO:				
Exportación de lácteos en Guatemala	2016	US\$ 1,583,795	Comportamiento últimos 5 años 	La exportación de lácteos en Guatemala creció en 13% del año 2015-2016, sin embargo, en promedio de los últimos 5 años dicha categoría las ventas han disminuido en 11%
Importación de lácteos en Guatemala	2016	US\$ 161,887,939	Comportamiento últimos 5 años 	La importación de lácteos en Guatemala decreció en 4% del año 2015-2016, sin embargo, en promedio de los últimos 5 años dicha categoría las compras se han mantenido estables, las cuales representan una disminución de 0.2%
Posición de lácteos en el comercio de Guatemala.	2016	Posición número 62	N/A	Dentro del comercio de Guatemala, la categoría de lácteos no representa ser de los principales en las exportaciones, ocupando la posición 62 en el total de las ventas de exportación del país.
Top 5 líneas arancelarias de lácteos más exportadas de Guatemala				
04021000	2016	US\$ 703,006	N/A	Las exportaciones de dicha línea arancelaria para el 2016 se realizaron para Belice (33%), El Salvador (20%), Panamá (47%).
04022122	2016	US\$ 447,954	N/A	Las exportaciones de dicha línea arancelaria para el 2016 se realizaron para Belice (8%), El Salvador (6%), Nicaragua (27%), Panamá (60%).
04041000	2016	US\$ 205,454	N/A	Las exportaciones de dicha línea arancelaria para el 2016 se realizaron para Costa Rica (2%), El Salvador (78%), Panamá (20%).
04022121	2016	US\$ 143,589	N/A	Las exportaciones de dicha línea arancelaria para el 2016 se realizaron para Belice (12%), El Salvador (66%), Honduras (22%).

INDICADORES	AÑO	Monto / Porcentaje / Texto	Minigráfico	Comentario
04062090	2016	US\$ 39,355	N/A	Las exportaciones de dicha línea arancelaria para el 2016 se realizaron para El Salvador (100%).
Top 5 líneas arancelarias de lácteos más exportadas de Guatemala				
04062090	2016	US\$ 22,840,071	N/A	Las importaciones de dicha línea arancelaria para el 2016 se realizaron por Estados Unidos (54%) El Salvador (32%), Nueva Zelanda (10%), Resto de Países (4%).
04022121	2016	US\$ 22,771,190	N/A	Las importaciones de dicha línea arancelaria para el 2016 se realizaron Nicaragua (82%) Costa Rica (12%), Panamá (5%), Resto de Países (1%).
04012000	2016	US\$ 20,265,280	N/A	Las importaciones de dicha línea arancelaria para el 2016 se realizaron por Estados Unidos (67%), Honduras (20%), Nicaragua (10%), México (3%).
04039090	2016	US\$ 15,279,333	N/A	Las importaciones de dicha línea arancelaria para el 2016 se realizaron por México (49%) El Salvador (21%), Costa Rica (18%), Honduras (8%), Estados Unidos (4%).
04022122	2016	US\$ 14,832,791	N/A	Las importaciones de dicha línea arancelaria para el 2016 se realizaron por Nueva Zelanda (64%), Costa Rica (20%), Australia (9%), Resto de Países (7%).
Top 5 países compradores a Guatemala a nivel general de lácteos				
Panamá	2016	US\$ 601,825	Comportamiento últimos 5 años 	N/A

INDICADORES	AÑO	Monto / Porcentaje / Texto	Minigráfico	Comentario
El Salvador	2016	US\$ 502,197		N/A
Belice	2016	US\$ 281,632		N/A
Nicaragua	2016	US\$ 160,722		N/A
Honduras	2016	US\$ 32,264		N/A
Top 5 países vendedores a Guatemala a nivel general de lácteos				
Costa Rica	2016	US\$ 44,209,974		N/A

INDICADORES	AÑO	Monto / Porcentaje / Texto	Minigráfico	Comentario
Estados Unidos	2016	US\$ 29,235,769	Comportamiento últimos 5 años 	N/A
Nicaragua	2016	US\$ 21,735,457	Comportamiento últimos 5 años 	N/A
Nueva Zelanda	2016	US\$ 19,707,312	Comportamiento últimos 5 años 	N/A
El Salvador	2016	US\$ 14,496,579	Comportamiento últimos 5 años 	N/A
Beneficios arancelarios en los Top 5 países compradores de lácteos				
Panamá	2016	6%	N/A	6% arancel aplicado para la exportación de lácteos a dicho país.
El Salvador	2016	0%	N/A	Beneficio arancelario, 0% para realizar exportación de lácteos a dicho país.
Belice	2016	0%	N/A	Beneficio arancelario, 0% para realizar exportación de lácteos a dicho país.

INDICADORES	AÑO	Monto / Porcentaje / Texto	Minigráfico	Comentario
Nicaragua	2016	12%	N/A	Beneficio arancelario DR CAFTA, 12% para realizar exportación de lácteos a dicho país.
Honduras	2016	0%	N/A	Beneficio arancelario, 0% para realizar exportación de lácteos a dicho país.
2.- LOGÍSTICA				
Costos de Contenedor de 20 pies secos al top 5 países, NOTA: para Belice no se encontró información estimada.				
Panamá	2017	US\$ 1,755	N/A	N/A
El Salvador	2017	US\$ 2,038	N/A	N/A
Honduras	2017	US\$ 2,453	N/A	N/A
Nicaragua	2017	US\$ 2,286	N/A	N/A
4.- MERCADO				
Tamaño de Mercado a nivel total de lácteos	2017	Q 6.7 mil millones de quetzales	N/A	N/A

Fuentes: Sicoguate, Market Acces Map, Connect Americas, Euromonitor.
 Fecha de actualización: 21 noviembre de 2017

Conclusiones:

- a) Para el período analizado 2012-2015, el sector lácteo en Guatemala en cuanto a las exportaciones ha venido en decrecimiento con un -11%, sin embargo, para el período 2016, se tuvo un crecimiento del 13%, esto debido a los productos en polvo, gránulos o demás formas sólidas para lácteos.
- b) Para este sector analizado, Guatemala cuenta con un país centroamericano altamente competitivo que es Costa Rica que es uno de los principales productores y exportadores para lácteos, sin embargo, como aspecto positivo para Guatemala es el establecimiento de una planta de la empresa mexicana "Lala" de dichos productos para la exportación de los mismo y generar ingresos y competitividad en el país.
- c) Actualmente el mercado de lácteos en Guatemala se estima en Q6.7 mil millones, y analizando los principales países compradores de dichos productos solo las exportaciones realizadas hacia Panamá y Nicaragua son con pago de arancel, razón por la cual se debe explotar más los mercados en los cuales no se tiene pago de arancel y explorar nuevos mercados con el mismo establecimiento arancelario.

Perfil Turismo Guatemala 2017

Índice

Entorno de Guatemala para el turismo.....	10
Tendencias para el sector Turismo.....	10
Datos de Mercado para el sector turismo en Guatemala:.....	11
Ingresos por Alquiler de Vehículos en Guatemala.....	11
Ingresos derivados de las atracciones ofrecidas en Guatemala.....	11
Cantidad de viajes ingresados a Guatemala.....	11
Ingreso de viajes por país a Guatemala	12
Motivo de ingreso de turistas a Guatemala	13
Valor y crecimiento de ingresos percibidos por el sector de turismo	13
Cantidad viajes egresados de Guatemala	13
Destinos de viajes egresados de Guatemala	14
Perspectivas a futuro en infraestructura para el turismo vía aérea.....	14
Ingreso por estadia en Hoteles	15

Entorno de Guatemala para el turismo.

- ✦ País con gran reseña histórica de la cultura maya.
- ✦ Guatemala cuenta con amplia variedad y diversidad de atracciones naturales incluyendo los volcanes, las cuevas y reservas naturales.
- ✦ La ubicación geográfica de Guatemala, hace que sea un destino accesible para los viajes de negocios.
- ✦ Falta de un adecuado transporte y una infraestructura subdesarrollada para los viajes dentro del país.
- ✦ Alto índice de inseguridad para los turistas.
- ✦ Guatemala cuenta con países aledaños altamente competitivos en cuanto a turismo, como México, Costa Rica y Belice.

Tendencias para el sector Turismo.

- ✓ La tendencia en cuanto a los visitantes por país, sigue manteniendo a los países centroamericano, El Salvador, Nicaragua y Honduras, así como los E.E.U.U., Canadá, México, el Reino Unido y España, que figuran los países con mayor cantidad de visitantes a Guatemala en 2017. E.E.U.U. continúan dominando debido a su proximidad y connacionales que se encuentran en dicho país, de igual forma Guatemala es también un destino para El Salvador durante los períodos del día de fiestas agustinas, y fin de año.
- ✓ El turismo médico está creciendo en Guatemala. En 2017, Guatemala participó en ferias comerciales internacionales en el turismo de la salud y del bienestar en los E.E.U.U., Italia y México, con el sector generando USD66 millón en 2016. Guatemala ha estado desarrollando nuevos centros médicos proporcionando servicios de alta calidad, razón por la cual E.E.U.U. y Canadá son los países principales que visitan por mejores procedimientos médicos y que son un 90% menos costosos para ellos.



Datos de Mercado para el sector turismo en Guatemala:

Para los últimos 5 años el ingreso por alquiler de vehículos para el turismo en Guatemala ha crecido en un 15%, siendo el método de alquiler en línea el que mayor crecimiento representa con un 20% durante dicho periodo.

a) Ingresos por Alquiler de Vehículos en Guatemala

GTQ millones	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Alquiler de vehículos en sitio	297.0	304.6	313.4	325.4	333.5	340.9
Alquiler de vehículos en línea	9.4	9.7	10.0	10.6	10.9	11.3
Total, alquiler de vehículos	306.4	314.3	323.4	336.0	344.5	352.2

Fuente: Elaboración propia con datos de Euromonitor

El ingreso derivado de las atracciones en Guatemala principalmente radica en el pago en sitio, esto se debe a que el pago en línea por el tipo de atracciones y actividades en el país no se tiene accesibilidad para realizarlo por dicha vía. El 99% del total de los ingresos por atracciones en Guatemala es efectuado por las atracciones en sitio.

b) Ingresos derivados de las atracciones ofrecidas en Guatemala

GTQ millones	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total, Ingresos por atracciones	445.8	461.0	479.1	494.4	509.3	523.2
- Atracciones en sitio	440.2	455.2	473.1	488.1	502.8	516.3
- Atracciones en línea	5.6	5.8	6.0	6.3	6.6	6.8

Fuente: Elaboración propia con datos de Euromonitor

Del total de viajes ingresados a Guatemala, el 80% es específicamente para el turismo dedicado a actividades de ocio, y el 20% es para la realización de negocios en Guatemala.

El 83% de las llegadas totales en el país se realiza vía aérea, y el restante 17% por medio terrestre y marítimo, las llegadas terrestres y marítimo un 90% son con motivo de negocio.

c) Cantidad de viajes ingresados a Guatemala

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Aire	1,068.0	1,093.5	1,225.2	1,317.5	1,383.2	1,379.0
Tierra	120.7	114.9	127.8	136.1	183.6	254.3
Agua	11.3	15.6	18.0	19.4	28.4	30.5
Llegadas de negocio	228.4	231.9	257.8	301.7	331.4	345.2
Llegadas de ocio	971.6	992.1	1,113.2	1,171.3	1,263.9	1,318.6
Total, de llegadas	1,200.0	1,224.0	1,371.0	1,473.0	1,595.3	1,663.9

Fuente: Elaboración propia con datos de Euromonitor; Nota: Total de llegadas es la suma de entradas por aire, tierra, agua, o bien la suma de llegadas de negocio y ocio.

Los turistas que principalmente visitan Guatemala en un 56% se agrupa entre salvadoreños y estadounidenses. Para el 2017, un 30% de turistas proviene de El Salvador, teniendo claro que esto debido a la cercanía entre Guatemala y dicho país, adicional las fiestas agustinas elevan el ingreso de dichos ciudadanos en Guatemala.

Adicional para el 2017, los turistas provenientes de Estados Unidos representan el 26% del total, tomando en consideración que este turismo se da en un parte importante por los connacionales residentes en el país del norte.

Importante recalcar que el factor de violencia en Guatemala afecta de una manera negativa en el turismo de Estados Unidos y países fuera de Centroamérica. Estados Unidos lidero la cantidad de turistas en el periodo del 2012-2014, y a partir del 2015 fue superado por El Salvador.

Los países restantes que conforman el 80% del total de visitantes para Guatemala en el 2017, se concentra en los siguientes; Honduras (8%), México (5%), Canadá, Nicaragua y Costa Rica (3%).

d) Ingreso de viajes por país a Guatemala

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
El Salvador	301.8	318.6	411.1	442.7	484.8	506.5
E.E.U.U.	331.8	338.7	362.9	391.1	422.1	437.8
Honduras	117.6	110.1	110.9	119.6	132.4	139
México	71.9	76.2	72	77.2	82.2	84
Canadá	41	40.1	42.6	45.5	48.5	51.1
Nicaragua	38.5	38.8	33	36	40.5	43.4
Costa Rica	34.4	35.2	32.3	35	39.5	42.1
Reino Unido	23.9	22.2	28.5	31.2	33.4	33.9
España	19.7	20.4	23.7	25.5	27.4	28.6
Colombia	12.6	17.7	24	25.2	25.8	26.5
Francia	21.3	18.2	20.8	22.1	23.1	23.8
Alemania	17.4	17	19.9	21.4	22.6	23.6
Belice	17.7	20.1	17.4	19	20.1	21.3
Australia	10.1	12	14	14.8	15.7	16.4
Italia	13.4	11.3	13	14	14.7	15.1
Panamá	9.6	9.8	10.6	11.5	13	14.2
Países Bajos	11.3	8.5	10.3	11.2	11.9	12.6
Israel	8.2	7.5	9.9	10.5	11.5	12.1
La Argentina	9.3	8.7	9	9.5	9.6	10
South Korea	6.3	6.2	8	8.6	9.3	9.6
Resto de Países	81.1	86.1	95.7	100.3	105.7	110.9
Total, de llegadas	1,200.00	1,224.00	1,371.00	1,473.00	1,595.30	1,663.90

Fuente: Elaboración propia con datos de Euromonitor

18

e) Motivo de ingreso de turistas a Guatemala

GTO millones	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Negocio	1,322.0	1,380.2	1,435.8	1,435.4	1,398.7	1,514.4
Ocio	5,625.9	5,884.1	6,125.2	6,124.6	5,966.0	6,502.8
Total, Ingresos	6,947.9	7,264.3	7,561.0	7,560.0	7,364.7	8,017.1

Fuente: Elaboración propia con datos de Euromonitor

Los ingresos por medio del sector turismo, para Guatemala ha sido un sector que ha venido en crecimiento durante los últimos 5 años. Tomando en cuenta que hay factores externos negativos, las campañas de fomento al turismo por medio del INGUAT han logrado tener impacto y esto se refleja con tener un crecimiento del 2015 a la fecha de 2.5% en promedio.

f) Valor y crecimiento de ingresos percibidos por el sector de turismo

GTO millones	Valor	% del crecimiento del valor
2012	4,557.7	-
2013	4,782.8	4.9
2014	4,947.9	3.5
2015	5,106.7	3.2
2016	5,208.9	2.0
2017	5,333.9	2.4

Fuente: Elaboración propia con datos de Euromonitor

Del total de viajes egresados de Guatemala, el 80% es específicamente dedicado a turismo y actividades de ocio, y el 20% es para la realización de negocios en otros países.

El 51% de las salidas totales en el país se realiza vía área terrestre, y esto debido al turismo que se realiza con los países vecinos centroamericanos, México y Belice, el 49% restante es vía aérea siendo el principal destino viajes a Estados Unidos.

g) Cantidad viajes egresados de Guatemala

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Aire	466.7	432.5	469.1	605.3	658.6	711.7
Tierra	718.0	705.4	738.0	689.7	716.9	742.8
Carril	-	-	-	-	-	-
Agua	2.6	2.2	2.1	2.4	1.9	2.0
Negocio	245.1	234.1	247.2	263.0	280.9	299.3
Ocio	942.2	906.1	962.1	1,034.5	1,096.5	1,157.2
Total, de salidas	1,187.3	1,140.1	1,209.3	1,297.5	1,377.4	1,456.5

Fuente: Elaboración propia con datos de Euromonitor; Nota: Total de salidas es la suma de egresos por aire, tierra, agua, o bien la suma de salidas de negocio y ocio.

Para los guatemaltecos el principal destino para realizar turismo, es El Salvador. Esto debido a la cercanía de dicho país, y precios accesibles para actividades de ocio.

Para el periodo analizado del 2012-2017, el turismo por parte de los guatemaltecos hacia Estados Unidos ha crecido un 30%

Analizando el periodo 2017, el 80% del total de turismo proveniente de Guatemala hacia otros países radica en los siguientes; El Salvador (40%), Estados Unidos (17%), Honduras (9%), Nicaragua y México (7%).

h) Destinos de viajes egresados de Guatemala

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
El Salvador	537.6	465.1	511.8	530.5	550.1	577.6
E.E.U.U.	194.4	202.2	222.2	233.1	241.2	251.1
Honduras	110.2	103.1	112.1	112.4	118.1	126.6
Nicaragua	92.9	95	85.3	90.3	99.7	107.8
México	48.1	54.3	56.1	82.2	91.9	99.3
Costa Rica	55.3	56.8	55.7	57.6	66	71.4
Panamá	27.9	30.6	31.1	38.2	39.2	41.5
Colombia	9.4	11.7	13.7	18.2	21.6	22.9
Argentina	11.2	12	11.8	12.8	13.1	14
Francia	10.6	10.5	11.8	12.5	12.7	13.1
Belice	7	8.9	9.6	9.3	10.8	11.5
España	5.8	6.3	5.8	8.8	10.8	11.5
Canadá	7.3	6.6	6.9	8.1	9.3	9.9
República Dominicana	6.3	5.8	7.1	6.8	7.5	8.1
Países Bajos	5	9.4	5.2	6.2	7.1	7.1
Italia	3.1	3	3.7	5.5	6	6.3
El Brasil	5.3	6.5	8.4	6.1	6	6.1
Perú	3.5	3.8	3.9	4.5	5.2	5.6
Chile	2.4	2.5	2.4	2.9	4.4	4.7
Cuba	3.7	3.1	2.8	3.5	4.2	4.4
Resto de Países	39.4	42.2	40.6	47.4	51.8	55.3
Total, Salidas	1,187.30	1,140.10	1,209.30	1,297.50	1,377.40	1,456.50

Fuente: Elaboración propia con datos de Euromonitor

Perspectivas a futuro en infraestructura para el turismo vía aérea

- Se espera que las líneas aéreas consideren un CAGR negativo del 1% en términos del valor en el excedente de los precios del 2017 periodo del pronóstico, a pesar de números de aumento de pasajeros en términos de llegadas y turismo de salida en Guatemala.
- Un total de USD15.9 millón será invertido para remodelar el aeropuerto internacional La Aurora y reparar el cauce, los pisos, las plataformas, el etc.

- Las ventas actuales del valor de los hoteles crecieron por el 2% en 2017 debido a un aumento en números del visitante, así como una subida del turismo de por negocios y de realización de convenciones.
- Los alquileres a corto plazo continúan creciendo, con la mayoría de turistas en Guatemala que viene de los E.E.U.U., donde está muy popular la plataforma de Airbnb.
- Hoteles nuevos abrieron sus puertas en Guatemala en 2017, con la apertura internacional de Marriott y Hyatt.

i) Ingreso por estadía en Hoteles

GTQ millones	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Hoteles	1,814.8	1,783.1	1,781.4	1,826.5	1,867.2	1,908.7
Alquileres a corto plazo	-	-	-	6.3	67.7	91.5
El otro alojamiento	1,099.1	1,169.8	1,216.9	1,248.5	1,278.4	1,304.1
Pago hotel en sitio	2,629.3	2,659.8	2,726.6	2,781.3	2,840.5	2,895.8
Pago hotel en línea	284.7	293.1	271.7	300.0	372.8	408.4
Total, Alojamiento	2,914.0	2,952.9	2,998.3	3,081.3	3,213.3	3,304.2

Fuente: Elaboración propia con datos de Euromonitor

Conclusiones:

- El sector de turismo en Guatemala, durante los últimos 5 años refleja un crecimiento promedio del 2.5%, razón principal fue el desarrollo del gobierno de un diseñado para modernizar la innovación de la infraestructura y del aumento para mejorar los servicios para los turistas.
- El proyecto Guatemala 360° virtual es una iniciativa innovadora que costó USD155,000 para promover destinos turísticos en Guatemala, el cual ha ayudado al fomento y atracción de turistas al país.
- Es esencial que los turistas se sienten seguros para aumentar números del visitante, con el sistema de seguridad y de la violencia débil que actualmente se tiene en Guatemala sigue siendo amenaza para el crecimiento de turismo en el país, los visitantes extranjeros no son generalmente afectados para crimen violento, sin embargo, son vulnerables al crimen tal como muggings, pickpocketing y robos armados.

Caracterización de Comercio Exterior "California y Florida"

***Descripción:** Análisis de exportaciones e importaciones para Guatemala con California y Florida, especificando los principales productos para dicho intercambio comercial, así como la evolución de los mismo para los últimos 5 años.*

***Alcance:** Identifica los principales productos comercializados entre Guatemala y los estados de California y Florida, reflejando su crecimiento para el periodo analizado, así como las principales puertos en los cuales se realiza dicho comercio.*

I. Resumen Ejecutivo

El comercio bilateral entre Guatemala y Estados Unidos durante los últimos 5 años, refleja un saldo comercial negativo para Guatemala. Sin embargo, Estados Unidos representa ser el principal socio para el comercio exterior, con un promedio de exportaciones de US\$ 3.0 mil millones en dicho periodo.

El comercio general entre Guatemala y Estados Unidos en un 66% se realiza por medio de comercio aduanero para el año 2016, seguido de Maquilas (27%) y por ultimo las Zonas Francas (7%).

El comercio tanto de exportaciones e importaciones específicamente para California y Florida, refleja que Florida es el principal puerto para las exportaciones de Guatemala, mientras que California es el puerto de donde se importa en mayor cantidad.

II. Evolución de Exportaciones e Importaciones de Guatemala con Estados Unidos.

El comercio bilateral entre Guatemala y Estados Unidos durante los últimos 5 años, refleja un saldo comercial negativo para Guatemala. Sin embargo, Estados Unidos representa ser el principal socio para el comercio exterior, con un promedio de exportaciones de US\$ 3.0 mil millones en dicho periodo.

Durante dicho periodo analizado, el único incremento en las exportaciones hacia Estados Unidos se dio en el 2014 con un 2% de crecimiento.

Tabla No. 1
Total, de Exportaciones e Importaciones Guatemala – Estados Unidos
Período, "2012-2016"
Cifras en miles US\$

Descripción	2012	2013	2014	2015	2016	2013-2012	2014-2013	2015-2014	2016-2015
Comercio Exterior	10,415,483	10,267,752	11,207,203	10,190,352	9,974,643	-1%	9%	-9%	-2%
Exportaciones	3,955,036	3,778,888	3,863,007	3,677,212	3,453,615	-4%	2%	-5%	-6%
Importaciones	6,460,447	6,488,864	7,344,195	6,513,140	6,521,029	0%	13%	-11%	0%
Saldo Comercial	-2,505,411	-2,709,976	-3,481,188	-2,835,929	-3,067,414	8%	28%	-19%	8%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

El sector principal de las exportaciones de Guatemala hacia Estados Unidos radica en el sector Agrícola basado en los datos del 2016, con un 47% del total exportado. El sector de vestuario es el que ha mantenido una estabilidad en las exportaciones durante los últimos 5 años.

Tabla No. 2
Crecimiento de exportaciones e importaciones por sector definido por la OMC Guatemala – Estados Unidos
Período, "2012-2016"
Cifras en miles US\$

a) Exportaciones

Sector	2012	2013	2014	2015	2016	2013-2012	2014-2013	2015-2014	2016-2015
Agrícola	1,582,139	1,509,526	1,721,879	1,643,055	1,619,458	-5%	14%	-5%	-1%
Manufactura	1,228,346	1,069,371	923,491	771,451	627,797	-13%	-14%	-16%	-19%
Textiles	9,477	8,466	10,213	10,821	10,397	-11%	21%	6%	-4%
Vestuario	1,107,900	1,166,374	1,185,212	1,226,494	1,174,415	5%	2%	3%	-4%
Total	3,927,862	3,753,738	3,840,795	3,651,821	3,432,068	-4%	2%	-5%	-6%

Fuente: Elaboración propia con información de usatrade.census.gov

El sector principal de las importaciones de Guatemala por parte de Estados Unidos radica en el sector Manufactura basado en los datos del 2016, con un 76% del total importado. Para el periodo 2015-2015 los sectores Agrícola y Vestuario son los que reflejan crecimiento en importaciones.

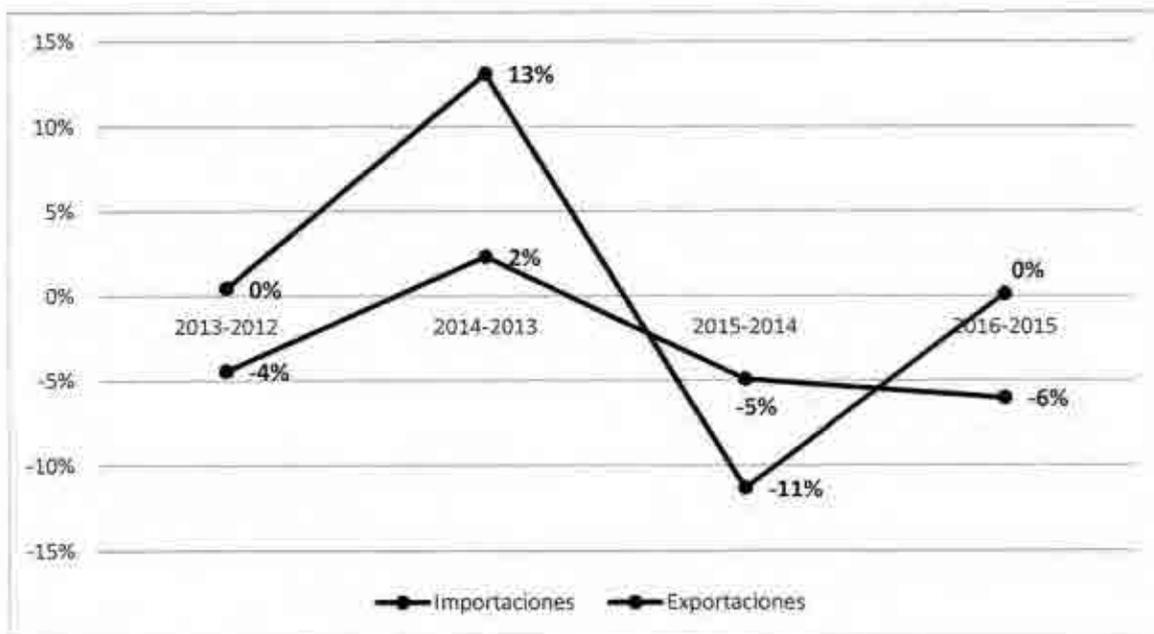
b) Importaciones

Sector	2012	2013	2014	2015	2016	2013-2012	2014-2013	2015-2014	2016-2015
Agrícola	956,970	941,705	1,151,676	1,099,409	1,106,939	-2%	22%	-5%	1%
Manufactura	5,083,627	5,113,920	5,769,329	4,972,358	4,971,216	1%	13%	-14%	0%

Sector	2012	2013	2014	2015	2016	2013-2012	2014-2013	2015-2014	2016-2015
Textiles	296,131	295,959	278,972	271,774	267,367	0%	-6%	-3%	-2%
Vestuario	118,174	131,442	133,578	160,666	166,883	11%	2%	20%	4%
Total	6,454,902	6,483,027	7,333,554	6,504,209	6,512,405	0%	13%	-11%	0%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

Grafica No. 1
Comportamiento de exportaciones e importaciones por sector definido por la OMC Guatemala – Estados Unidos
Período, "2012-2016"



Fuente: Elaboración propia con información de usatrade.census.gov

El comercio general entre Guatemala y Estados Unidos en un 66% se realiza por medio de comercio aduanero para el año 2016, seguido de Maquilas (27%) y por ultimo las Zonas Francas (7%).

Tabla No. 3
Comercio General Guatemala – Estados Unidos
Período, "2012-2016"
Cifras en miles US\$

Tipo de Comercio	2012	2013	2014	2015	2016	% por tipo de comercio
Comercio General	10,415,483	10,267,752	11,207,203	10,190,352	9,974,643	100%
Comercio Aduanero	7,131,909	6,781,348	7,272,387	6,665,103	6,605,201	66%
Maquilas	2,800,591	2,782,276	2,792,421	2,789,717	2,657,499	27%
Zonas Francas	482,982	704,128	1,142,395	735,531	711,943	7%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

En su mayoría el intercambio comercial entre Guatemala y Estados Unidos se realiza vía Marítima, representando un 80% del total de las transacciones comerciales entre ambos países para el 2016.

Tabla No. 4
Comercio General por tipo de Aduana Guatemala – Estados Unidos
Período, "2012-2016"
Cifras en miles US\$

Tipo de aduana	2012	2013	2014	2015	2016	% por tipo de aduana
Terrestre	379,754	339,994	358,196	462,561	540,223	5%
Aérea	1,545,016	1,585,582	1,474,608	1,480,622	1,435,693	14%
Marítima	8,490,713	8,342,176	9,374,398	8,247,169	7,998,728	80%
Total	10,415,483	10,267,752	11,207,203	10,190,352	9,974,643	100%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

Las exportaciones de Guatemala hacia Estados Unidos en un 60% se realizan por el puerto Sto. Tomas de Castilla siendo este el principal centro de exportación, un 22% por puerto Quetzal y un 17% por puerto Barrios.

En las importaciones de Guatemala por parte de Estados Unidos, un 47% se realizan por el puerto Quetzal siendo este el principal centro de importación, un 38% por el puerto Sto. Tomas de Castilla, y un 15% por puerto Barrios.

Tabla No. 5
Exportaciones e importaciones por sector definido por Puerto de salida o entrada Guatemala – Estados Unidos
Período, "2012-2016"
Cifras en miles US\$

a) Exportaciones

Tipo de Puerto	2012	2013	2014	2015	2016	% por tipo de puerto
Puerto Barrios	351,563	633,937	565,367	604,072	512,482	17%
Sto. Tomas de Castilla	2,067,441	1,818,980	1,903,078	1,814,190	1,796,904	60%
Puerto Quetzal	706,552	637,634	793,394	668,772	667,990	22%
Total	3,125,557	3,090,552	3,261,839	3,087,034	2,977,376	100%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

a) Importaciones

Tipo de Puerto	2012	2013	2014	2015	2016	% por tipo de puerto
Puerto Barrios	567,369	659,723	757,919	847,330	757,702	15%
Sto. Tomas de Castilla	2,211,167	2,183,416	2,185,312	1,933,366	1,920,912	38%

Puerto Quetzal	2,586,620	2,408,485	3,169,328	2,379,438	2,342,738	47%
Total	5,365,156	5,251,624	6,112,559	5,160,135	5,021,352	100%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

III. Principales productos de exportación e importación Guatemala – Estados Unidos.

Tabla No. 6
Principales productos de exportación e importación por SAC 8 dígitos Guatemala – Estados Unidos
Período, "2012-2016"
Cifras en miles US\$

a) Exportaciones

Productos	2012	2013	2014	2015	2016	% sobre total 2016
08039011 Bananas Frescas	481,810	565,599	640,830	624,189	621,011	18%
26161000 Minerales de plata y sus concentrados	567,332	448,523	357,907	303,696	231,267	7%
61061000 Camisas y Blusas para Mujeres o Niñas De algodón	309,937	337,066	292,384	257,862	225,787	7%
09011130 Café oro	433,147	327,440	297,584	256,890	215,270	6%
08071900 Melones	120,191	117,370	136,439	145,958	159,565	5%
61062000 Camisas y Blusas para Mujeres o Niñas De fibras sintéticas o artificiales	100,246	95,374	106,795	108,605	128,035	4%
61051000 Camisas de punto para Hombres o Niños De algodón	170,855	175,413	155,729	155,215	126,475	4%
62046300 Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos y short De fibras sintéticas	104,697	103,600	96,750	117,699	109,009	3%
61052000 Camisas de punto para Hombres o Niños De fibras sintéticas o artificiales	76,683	73,303	88,708	96,716	106,327	3%
27090010 Petróleo crudo	291,676	253,061	217,521	117,067	84,483	2%
17011400 Los demás azúcares de caña	126,206	26,033	132,200	103,069	83,097	2%
48191000 Cajas de papel o cartón corrugados	60,212	62,586	68,530	66,480	65,784	2%
08031000 Plátanos	27,880	32,675	39,931	36,795	65,081	2%
Resto de productos	1,084,165	1,160,845	1,231,700	1,286,969	1,232,423	36%
Total	3,955,036	3,778,888	3,863,007	3,677,212	3,453,615	100%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

a) Importaciones

Productos	2012	2013	2014	2015	2016	% sobre total 2016
27101230 Las demás gasolinas	801,620	805,858	1,109,284	838,329	768,608	12%
27101921 Diesel oil (Gas oil)	996,058	924,199	1,139,439	674,066	649,713	10%
85171200 Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	152,972	242,320	197,795	267,365	294,593	5%
10059020 Maiz amarillo	130,892	98,404	188,320	172,889	187,805	3%
27111200 Gas Propano	4,932	84,267	138,416	94,973	154,951	2%
23040010 Harina	144,104	169,293	183,101	169,212	153,395	2%

Productos	2012	2013	2014	2015	2016	% sobre total 2016
48041100 Crudos	112,231	125,509	134,064	152,956	128,535	2%
87032369 De cilindrada superior a 1,500 cm3 pero inferior o igual a 3,000 cm3 Los demás	45,882	51,332	72,581	101,209	125,306	2%
87032379 De cilindrada superior a 1,500 cm3 pero inferior o igual a 3,000 cm3 Los demás	24,079	23,565	34,321	61,286	96,227	1%
27101991 Aceites y grasas lubricantes	81,723	85,695	87,751	92,021	85,532	1%
39011000 Polietileno de densidad inferior a 0.94	73,520	87,773	91,915	82,551	83,101	1%
63090090 Artículos de Prendería Otros	49,264	49,206	52,402	72,345	75,419	1%
84713000 Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales, portátiles, de peso inferior o igual a 10 kg, que estén constituidas, al menos, por una unidad central de proceso, un teclado y un visualizador	74,068	82,304	73,404	73,504	69,770	1%
Resto de Productos	3,769,103	3,659,139	3,841,403	3,660,434	3,648,074	56%
Total	6,460,447	6,488,864	7,344,195	6,513,140	6,521,029	100%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoquate con base en los datos del Banco de Guatemala

Para los últimos 3 años, los principales productos que representan mayor crecimiento y que son denominados estrella, por su rápido crecimiento en dicho periodo son los siguientes, tomando en consideración que sus montos en venta no superan los US\$5 millones en promedio de los últimos 3 años.

Tabla No. 7
 Productos Estrella de exportación Guatemala – Estados Unidos
 Período, “2014-2016”
 Cifras en miles US\$

PRODUCTOS	2014	2015	2016	Promedio Últimos 3 Años	2014 vs. 2013	2015 vs. 2014	2016 vs. 2015	Crecimiento Promedio Últimos 3 años
6114 - LAS DEMAS PRENDAS DE VESTIR, DE PUNTO	728,477	1,175,592	1,800,269	1,234,779.333	107.3%	61.4%	53.1%	73.9%
1302 - JUGOS Y EXTRACTOS VEGETALES	200,702	613,944	1,008,856	607,834.000	-68.5%	205.9%	64.3%	67.3%
1905 - PRODUCTOS DE PANADERIA, PASTELERIA O GALLETERIA, INCLUSO CON ADICION DE CACAO	412,487	783,745	1,093,308	763,180.000	6.2%	90.0%	39.5%	45.2%
8471 - MAQUINAS AUTOMATICAS PARA TRATAMIENTO O PROCESAMIENTO DE DATOS Y SUS UNIDADES	919,843	534,662	751,690	735,398.333	136.4%	-41.9%	40.6%	45.1%
3401 - JABON	564,189	498,729	850,596	637,838.000	61.9%	-11.6%	70.6%	40.3%
3915 - DESECHOS, DESPERDICIOS Y RECORTES, DE PLASTICO	1,120,685	746,759	457,580	775,008.000	150.9%	-33.4%	-38.7%	26.3%
0705 - LECHUGAS (LACTUCA SATIVA) Y ACHICORIAS FRESCAS O REFRIGERADAS	847,706	1,037,132	1,323,931	1,069,589.667	9.7%	22.3%	27.7%	19.9%
0814 - CORTEZAS DE CITRICOS (AGRIOS), DE MELONES Y DE SANDIAS,	942,535	861,061	720,839	841,478.333	84.0%	-8.6%	-16.3%	19.7%

PRODUCTOS	2014	2015	2016	Promedio Últimos 3 Años	2014 vs. 2013	2015 vs. 2014	2016 vs. 2015	Crecimiento Promedio Últimos 3 años
FRESCAS, CONGELADAS								
1904 - PRODUCTOS A BASE DE CEREALES OBTENIDOS POR INFLADO O TOSTADO	1,292,926	1,494,205	1,636,583	1,474,571.333	29.2%	15.6%	9.5%	18.1%
1806 - CHOCOLATE Y DEMAS PREPARACIONES ALIMENTICIAS QUE CONTENGAN CACAO	1,440,170	723,554	994,638	1,052,787.333	64.4%	-49.8%	37.5%	17.4%
4202 - BAULES, MALETAS (VALIJAS), MALETINES, INCLUIDOS LOS DE ASEO Y LOS PORTADOCUMENTOS, PORTAFOLIOS, CARTAPACIOS, FUNDAS Y ESTUCHES PARA GAFAS...	1,036,332	752,993	1,272,809	1,020,711.333	8.4%	-27.3%	69.0%	16.7%
5702 - ALFOMBRAS Y DEMAS REVESTIMIENTOS PARA EL SUELO, DE MATERIA TEXTIL, TEJIDOS, EXCEPTO LOS DE MECHON INSERTADO Y LOS FLOCADOS	952,504	1,202,186	1,250,148	1,134,946.000	-4.6%	26.2%	4.0%	8.5%
3002 - SANGRE HUMANA; SANGRE ANIMAL PREPARADA PARA USOS TERAPEUTICOS	723,552	727,076	835,737	762,121.667	9.9%	0.5%	14.9%	8.4%
1902 - PASTAS ALIMENTICIAS, INCLUSO COCIDAS O RELLENAS	1,787,684	1,747,721	2,152,929	1,896,111.333	4.3%	-2.2%	23.2%	8.4%
6101 - ABRIGOS, CHAQUETONES, CAPAS, ANORAQS, CAZADORAS Y ARTICULOS SIMILARES, DE PUNTO, PARA HOMBRES O NIÑOS	1,586,673	1,930,177	2,055,931	1,857,593.667	-3.2%	21.6%	6.5%	8.3%
0304 - FILETES Y DEMAS CARNE DE PESCADO (INCLUSO PICADA), FRESCOS, REFRIGERADOS O CONGELADOS	1,248,661	1,408,617	963,889	1,207,055.667	42.8%	12.8%	-31.6%	8.0%
6117 - LOS DEMAS COMPLEMENTOS (ACCESORIOS) DE VESTIR CONFECCIONADOS, DE PUNTO	596,228	710,855	317,066	541,383.000	51.9%	19.2%	-55.4%	5.2%
8421 - CENTRIFUGADORAS, INCLUIDAS LAS SECADORAS CENTRIFUGAS	1,203,441	922,723	952,125	1,026,096.333	33.9%	-23.3%	3.2%	4.6%
6306 - TOLDOS DE CUALQUIER CLASE; TIENDAS (CARPAS); VELAS PARA EMBARCACIONES, DESLIZADORES O VEHICULOS TERRESTRES; ARTICULOS DE ACAMPAR	1,639,604	2,046,684	1,690,972	1,792,420.000	-0.6%	24.8%	-17.4%	2.3%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

Para los últimos 3 años, los productos que representan decrecimiento en las exportaciones hacia Estados Unidos, son los siguientes, tomando en consideración que sus montos en venta no superan los US\$5 millones en promedio de los últimos 3 años.

Tabla No. 8
Productos con decrecimiento de exportación Guatemala – Estados Unidos
Periodo, "2014-2016"
Cifras en miles US\$

PRODUCTOS	2014	2015	2016	Promedio Últimos 3 Años	2014 vs. 2013	2015 vs. 2014	2016 vs. 2015	Decrecimien to Promedio Últimos 3 años
9030 - OSCILOSCOPIOS, ANALIZADORES DE ESPECTRO Y DEMÁS INSTRUMENTOS Y APARATOS PARA MEDIDA O CONTROL DE MAGNITUDES ELECTRICAS	563,951	542,854	416,465	507,756.667	7.1%	-3.7%	-23.3%	-6.6%
7117 - BISUTERIA	1,009,819	490,675	578,648	693,047.333	1.1%	-51.4%	17.9%	-10.8%
0805 - AGRIOS (CITRICOS) FRESCOS O SECOS	2,381,294	1,540,250	1,605,542	1,842,362.000	-3.6%	-35.3%	4.2%	-11.6%
6307 - LOS DEMÁS ARTICULOS CONFECCIONADOS, INCLUIDOS LOS PATRONES PARA PRENDAS DE VESTIR	606,102	904,508	330,547	613,719.000	-30.2%	49.2%	-63.5%	-14.8%
0813 - FRUTAS Y OTROS FRUTOS, SECOS, EXCEPTO LOS DE LAS PARTIDAS 08.01 A 08.06	817,124	273,249	524,667	538,346.667	-74.2%	-66.6%	92.0%	-16.2%
1515 - LAS DEMÁS GRASAS Y ACEITES VEGETALES FIJOS (INCLUIDO EL ACEITE DE JOJOBA), Y SUS FRACCIONES, INCLUSO REFINADOS, PERO SIN MODIFICAR QUIMICAMENTE	1,299,813	324,028	385,147	669,662.667	-24.8%	-75.1%	18.9%	-27.0%
3907 - POLIACETALES, LOS DEMÁS POLIETERES Y RESINAS EPOXI, EN FORMAS PRIMARIAS	1,763,568	1,024,179	643,020	1,143,589.000	-6.6%	-41.9%	-37.2%	-28.6%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoquate con base en los datos del Banco de Guatemala

IV. Evolución de Exportaciones e Importaciones de Guatemala con California y Florida.

Según los datos mostrados en la tabla no.9, donde se muestran los datos de exportaciones e importaciones específicamente para California y Florida, refleja que Florida es el principal puerto para las exportaciones de Guatemala, mientras que California es el puerto de donde se importa en mayor cantidad.

Tabla No. 9
Total, de Exportaciones e Importaciones Guatemala – California y Florida
Período, "2012-2016"
Cifras en miles US\$

Comercio Exterior	2012	2013	2014	2015	2016	2013-2012	2014-2013	2015-2014	2016-2015
California									
Exportaciones	285,478,735	386,025,869	822,221,058	595,189,078	616,322,980	35%	113%	-28%	4%
Importaciones	772,298,000	764,852,903	834,210,177	808,380,875	670,287,902	-1%	9%	-3%	-17%
Saldo Comercial	-486,819,265	-378,827,034	-11,989,119	-213,191,797	-53,964,922	-22%	-97%	1678%	-75%
Florida									
Exportaciones	901,084,732	922,271,291	904,974,314	922,080,888	849,630,275	2%	-2%	2%	-8%
Importaciones	523,378,490	602,577,037	715,644,389	708,401,651	836,075,622	15%	19%	-1%	18%
Saldo Comercial	377,706,242	319,694,254	189,329,925	213,679,237	13,554,653	-15%	-41%	13%	-94%

Fuente: Elaboración propia con información de usatrade.census.gov

El sector principal de las exportaciones de Guatemala hacia California y Florida radica en el sector Manufacturero basado en los datos del 2016, Para California dicho sector ha crecido un 3%, mientras que para Florida ha decrecido en un 11% en el periodo analizado.

Tabla No. 10
Crecimiento de exportaciones e importaciones por sector definido por la OMC Guatemala – California y Florida
Período, "2012-2016"
Cifras en miles US\$

a) Exportaciones

Sector OMC	2012	2013	2014	2015	2016	2013-2012	2014-2013	2015-2014	2016-2015
California									
Agrícola	52,597,075	50,434,286	59,158,940	51,279,399	54,572,943	-4%	17%	-13%	6%
Manufactura	154,158,448	237,212,805	648,860,374	417,431,620	431,443,582	54%	174%	-36%	3%
Textiles	58,528,456	62,342,591	72,770,616	79,616,881	89,200,976	7%	17%	9%	12%
Vestuario	15,700,619	23,690,426	31,024,993	38,209,962	36,601,637	51%	31%	23%	-4%
Total	280,984,598	373,680,108	811,814,923	586,537,862	611,819,138	33%	117%	-28%	4%
Florida									
Agrícola	72,311,697	69,506,169	76,403,411	78,267,810	90,104,677	-4%	10%	2%	15%
Manufactura	772,642,352	789,673,493	741,463,640	785,472,130	698,290,362	2%	-6%	6%	-11%

Sector OMC	2012	2013	2014	2015	2016	2013-2012	2014-2013	2015-2014	2016-2015
Textiles	10,156,028	6,749,483	8,879,746	9,062,064	7,318,527	-34%	32%	2%	-19%
Vestuario	9,359,068	15,929,274	9,690,181	14,056,528	17,228,769	70%	-39%	45%	23%
Total	864,469,145	881,858,419	836,436,978	886,858,532	812,942,335	2%	-5%	6%	-8%

Fuente: Elaboración propia con información de usatrade.census.gov

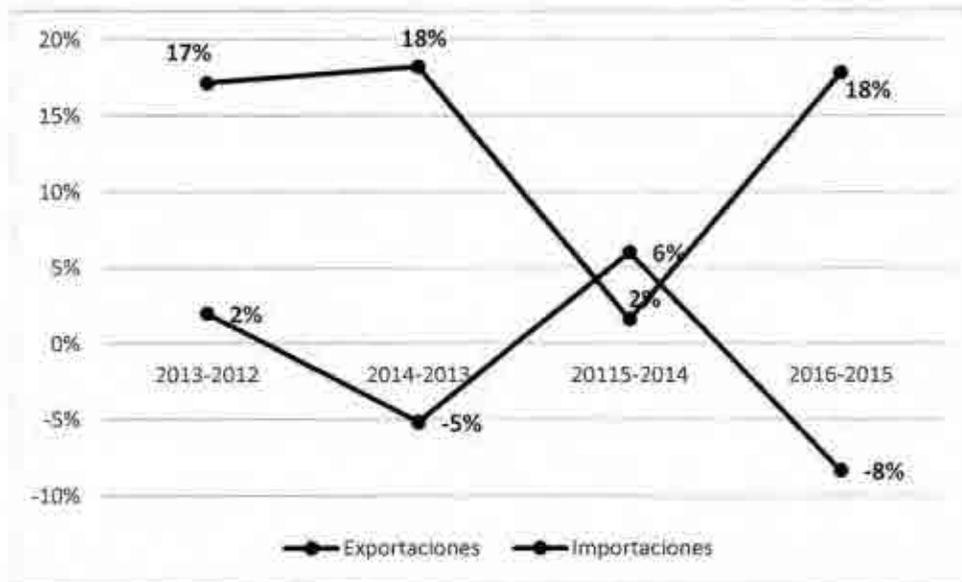
El sector principal de las importaciones de Guatemala por parte de California radica en Vestuario, sin embargo, para el año 2016 refleja un decrecimiento del 9%. Para las importaciones realizadas desde Florida, el sector principal es el Agrícola el cual refleja un crecimiento del 16% para dicho período.

b) Importaciones

Sector OMC	2012	2013	2014	2015	2016	2013-2012	2014-2013	2015-2014	2016-2015
California									
Agrícola	437,193,379	351,105,705	339,762,474	349,713,840	258,373,675	-20%	-3%	3%	-26%
Manufactura	34,619,018	33,082,314	35,122,642	21,318,490	12,522,653	-4%	6%	-39%	-41%
Textiles	1,652,456	1,125,344	1,636,475	1,339,860	788,444	-32%	45%	-18%	-41%
Vestuario	296,659,775	374,033,879	454,338,238	432,518,808	394,839,282	26%	21%	-5%	-9%
Total	770,124,628	759,347,242	830,859,829	804,890,998	666,524,054	-1%	9%	-3%	-17%
Florida									
Agrícola	331,823,155	409,381,051	474,195,772	548,486,617	636,667,022	23%	16%	16%	16%
Manufactura	69,246,458	64,613,375	62,442,191	44,000,510	47,273,409	-7%	-3%	-30%	7%
Textiles	3,998,533	4,254,666	5,190,383	4,868,405	4,843,891	6%	22%	-6%	-1%
Vestuario	86,832,924	97,986,879	139,388,201	94,945,774	126,637,557	13%	42%	-32%	33%
Total	491,901,070	576,235,971	681,216,547	692,301,306	815,421,879	17%	18%	2%	18%

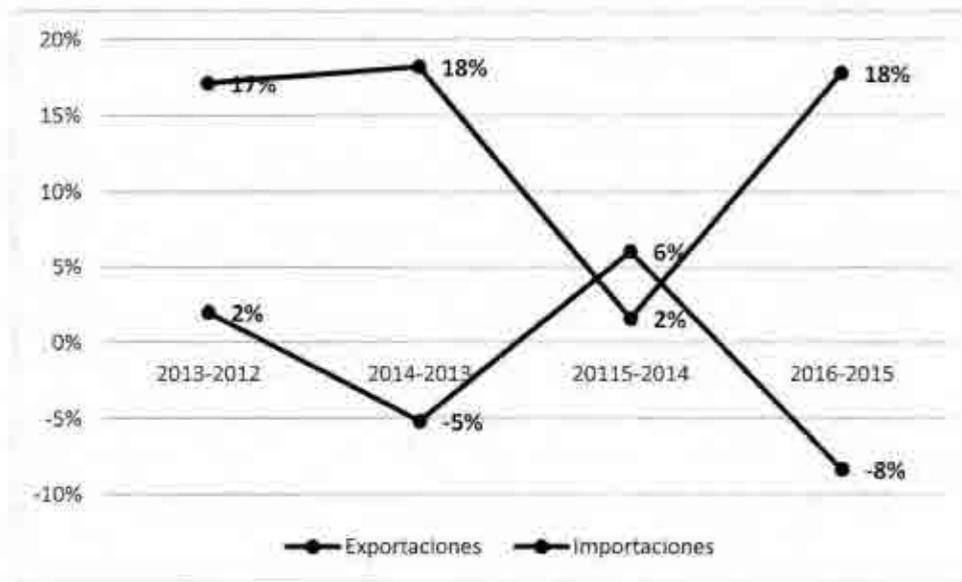
Fuente: Elaboración propia con información de usatrade.census.gov

Grafica No. 2
Comportamiento de exportaciones e importaciones por sector definido por la OMC California-Guatemala
Período, "2012-2016"



Fuente: Elaboración propia con información de usatrade.census.gov

Grafica No. 3
Comportamiento de exportaciones e importaciones por sector definido por la OMC Florida-Guatemala
Período, "2012-2016"



Fuente: Elaboración propia con información de usatrade.census.gov

Las exportaciones de Guatemala hacia California en un 55% se realizan hacia San Francisco y el 45% a Los Angeles, mientras que para Florida en su totalidad se realiza para Miami.

En las importaciones de Guatemala por parte de California, un 76% proviene de Los Angeles, 15% de San Francisco, y un 9% de San Diego. Para el estado de Florida el 100% proviene de Miami.

Tabla No. 11
Exportaciones e importaciones Puerto de salida o entrada California y Florida - Guatemala
Período, "2012-2016"
Cifras en miles US\$

a) Exportaciones

Tipo de Puerto	2012	2013	2014	2015	2016	% por tipo de puerto
California						
Los Ángeles	245,780,679	240,478,260	281,029,941	260,793,092	265,804,679	45%
San Diego	3,729,333	675,908	1,036,551	826,021	303,384	0%
San Francisco	47,606,149	156,400,017	499,708,794	287,582,429	325,939,456	55%
Total	297,116,161	397,554,185	781,775,286	549,201,542	592,047,519	100%
Florida						
Miami	1,165,316,499	1,257,205,933	1,190,503,804	1,214,034,454	1,120,907,412	100%

Fuente: Elaboración propia con información de usatrade.census.gov

a) Importaciones

Tipo de Puerto	2012	2013	2014	2015	2016	% por tipo de puerto
California						
Los Ángeles	475,679,026	543,508,451	602,617,712	525,403,017	507,509,334	76%
San Diego	46,544,701	48,434,291	58,380,158	44,686,501	60,414,512	9%
San Francisco	230,850,053	122,893,346	100,334,265	148,995,882	97,846,598	15%
Total	753,073,780	714,836,088	761,332,135	719,085,400	665,770,444	100%
Florida						
Miami	975,001,222	1,058,426,686	1,084,615,724	1,141,024,942	1,172,296,128	100%

Fuente: Elaboración propia con información de usatrade.census.gov

V. Principales productos de exportación e importación Guatemala – California y Florida

Tabla No. 12
Principales productos de Exportación California y Florida - Guatemala
Período, "2014-2016"
Cifras en miles US\$

a) California

Producto	2012	2013	2014	2015	2016	Promedio	2013-2012	2014-2013	2015-2014	2016-2015	% prom. de crecimiento o 2012-2016
Aceites ligeros (livianos) y preparaciones	0	91,325,025	381,956,140	186,264,813	292,555,660	190,420,328	0%	318%	-51%	57%	81%
Teñidos de fibras sintéticas	25,898,222	33,447,526	36,734,826	39,792,264	33,929,813	33,960,530	29%	10%	8%	-15%	8%
Aceites medios y preparaciones	3,450,000	0	17,005,523	73,468,298	0	35,907,868	-100%	0%	332%	-100%	33%
Artículos de prendería (Calzado)	6,099,955	10,879,899	12,349,481	17,545,502	18,568,123	13,088,592	78%	14%	42%	6%	35%
Papas, Patatas y Congeladas	14,338,403	9,669,495	8,614,974	14,666,977	13,873,740	12,232,718	-33%	-11%	70%	-5%	5%
Uvas frescas o secas, incluidas las pasas	9,481,164	10,262,809	10,547,300	7,668,001	2,916,647	8,175,184	8%	3%	-27%	-62%	-20%
Hilados sencillos de fibras sin peinar, superior o igual a 714.29 decitex	11,190,537	7,454,393	10,614,881	10,288,317	1,025,676	8,114,761	-33%	42%	-3%	-90%	-21%
Partes de los demás complementos de vestir	209,430	6,663,499	9,930,789	11,003,301	9,339,247	7,429,253	3082%	49%	11%	-15%	782%
Manzanas, Frescos	5,915,133	5,411,368	6,175,912	10,473,432	7,077,368	7,010,643	-9%	14%	70%	-32%	11%
Crudos o blanqueados de algodón	0	0	2,940	0	30,689,733	6,138,535	0%	0%	-100%	0%	-25%

Fuente: Elaboración propia con información de usatrade.census.gov

b) Florida

Producto	2012	2013	2014	2015	2016	Promedio	2013-2012	2014-2013	2015-2014	2016-2015	% prom. de crecimiento o 2012-2016
Productos donados para medicina y farmacia	27,739,199	111,692,739	42,936,128	63,453,098	56,211,068	60,406,446	303%	-62%	48%	-11%	69%
Partes y accesorios que puedan utilizarse con máquinas de las partidas 84.69 a	47,340,779	42,260,249	23,744,432	28,394,070	24,200,070	33,187,920	-11%	-44%	20%	-15%	-12%

Producto	2012	2013	2014	2015	2016	Promedio	2013-2012	2014-2013	2015-2014	2016-2015	% prom. de crecimiento o 2012-2016
84.72											
Algodón cardado o peinado	22,424,343	24,047,148	26,756,387	36,427,682	25,049,909	26,941,094	7%	11%	36%	-31%	6%
Artículos donados para caridad	25,568,539	31,349,414	30,332,224	15,292,621	27,968,050	26,102,170	23%	-3%	-50%	83%	13%
Los demás instrumentos y aparatos de odontología	2,319,908	8,628,634	25,741,201	38,214,893	35,150,163	22,010,960	272%	198%	48%	-8%	128%
Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71	19,322,414	17,404,406	25,736,941	15,794,848	10,998,688	17,851,459	-10%	48%	-39%	-30%	-8%
Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos	13,579,195	17,477,262	15,793,128	15,867,585	15,424,731	15,628,380	29%	-10%	0%	-3%	4%
Aparatos para la recepción, conversión, emisión y transmisión o regeneración de voz	10,467,067	13,323,222	12,608,099	12,154,021	10,283,825	11,767,247	27%	-5%	-4%	-15%	1%
Papeles y cartones	14,556,537	18,676,811	15,357,177	6,238,916	35,871	10,973,062	28%	-18%	-59%	-99%	-37%
Vehículos de cilindrada superior a 3,000 cm cúbicos	19,387,989	10,764,726	8,293,674	8,431,760	5,716,728	10,518,975	-44%	-23%	2%	-32%	-24%

Fuente: Elaboración propia con información de usatrade.census.gov

VI. Conclusiones

1. Basado en los datos presentados, el comercio realizado con Estados Unidos que representa ser el principal socio comercial de Guatemala, refleja un saldo comercial negativo para Guatemala durante los últimos 5 años en promedio. Las exportaciones en dicho periodo han sido de US\$3.0mil millones.
2. Para Estados Unidos, que figura como el principal socio comercial de Guatemala, los productos de mayor impacto en las exportaciones radica en Banano, Minerales, Camisas y Blusas, y Café, representando más del 50% del total de ingresos de las exportaciones de Guatemala.
3. Analizando específicamente los estados de California y Florida, se determina que las exportaciones de Guatemala hacia Estados Unidos se realizan en mayor volumen hacia Florida, mientras que las importaciones son realizadas desde California.

4. Las exportaciones que Guatemala realiza hacia Estados Unidos a través de California, en un 81% se refiere a Aceites ligeros (livianos) y preparaciones, para el caso de Florida el producto estrella para exportaciones por parte de Guatemala en un 69% son productos donados para medicina y farmacia.

Recomendaciones Producto no.1

1. Ficha País, sector lácteo en Guatemala:

- ❖ Para el sector lácteo se recomienda con el objetivo de mejorar la competitividad del sector a través de capacitación en nuevas técnicas y tecnología para el procesamiento de productos lácteos, el generar contactos con proveedores de equipos e insumos, así como también evaluar las oportunidades comerciales que existen en México y la región centroamericana para los productos guatemaltecos.

2. Perfil Turismo Guatemala:

- ❖ En pro de mejorar el sector turismo en Guatemala, se recomienda el poder analizar y trabajar alianzas público privadas, con el fin de poder unir esfuerzos de la mano con los actores de los destinos turísticos prioritarios del país para construir de forma conjunta con las comunidades una estrategia de desarrollo que abarque la innovación, la sostenibilidad en todos sus ámbitos, y que permita al turista no solo contar con una experiencia inolvidable de su viaje si no también aportar a la conservación, al desarrollo de las comunidades y a la generación de empleo e ingresos sostenibles.

3. Caracterización Guatemala – California y Florida

- ❖ El Resultado del análisis del comercio que existe entre Guatemala – Estados Unidos, a través de los puertos de California y Florida, refleja que a nivel general las exportaciones de Guatemala hacia el país del norte han decrecido un 6%, para California de igual manera las exportaciones han venido a la baja, caso contrario para Florida. Razón por la cual se recomienda evaluar oportunidades comerciales que generen crecimiento para los productos guatemaltecos en dichos puertos, tomando en consideración que con E.E.U.U se tiene un TLC el cual se debe aprovechar.

Ese

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTOS O INFORMES

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

Consultoría en Inteligencia de Mercados

Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizó:

David Armando Madrid Mantanico

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-108-031-189-2017

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: Q16,500

Se adjunta el producto No. 2

Titulado:

REPORTE DE CADENAS DE VALOR PRIORIZADAS PARA LA REALIZACIÓN DE LA CARACTERIZACIÓN DE LAS MISMAS, INFORME DE CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR PARA EL AGREGADO COMERCIAL EN COLOMBIA, PRESENTAR TRES FORMATOS DE LOS MODELOS DE ESTUDIOS ESPECIALIZADOS (FICHA PAÍS/PRODUCTO, PERFIL DE TURISMO, CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR)

Impreso en: 55

Cantidad en hojas

SI

Indicar si se adjunta en CD

Fecha de entrega del producto: 08 de diciembre de 2017

Revisión Técnica 1

Madrid
Nombre y Firma

Revisión Técnica 2

Nombre y Firma

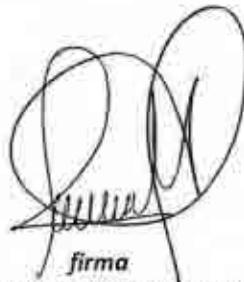
Aprobación del Producto:

Firma y sello:

Aimee Ivora Godoy de Palma
Directora Ejecutiva en Funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA

Revisado
E

"PRODUCTO NO.2, REPORTE DE CADENAS DE VALOR PRIORIZADAS PARA LA REALIZACIÓN DE LA CARACTERIZACIÓN DE LAS MISMAS, INFORME DE CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR PARA EL AGREGADO COMERCIAL EN COLOMBIA, PRESENTAR TRES FORMATOS DE LOS MODELOS DE ESTUDIOS ESPECIALIZADOS (FICHA PAÍS/PRODUCTO, PERFIL DE TURISMO, CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR)



firma

**David Armando Madrid Mantanico
Servicios Profesionales como Asesor de Inteligencia de Mercados
Contrato No. PNC-108-031-189-2017
PRONACOM**

Aprobado por:



**Airree Rivas Godoy de Palma
Directora Ejecutiva en Funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA**

54

RESUMEN EJECUTIVO

El contenido del presente producto se basa en lo definido de acuerdo a la planificación para la realización de la consultoría, desarrollando lo siguiente: reporte de cadenas de valor priorizadas para la realización de la caracterización de las mismas, informe de caracterización del comercio exterior para el agregado comercial en Colombia, presentar tres formatos de los modelos de estudios especializados (ficha país/producto, perfil de turismo, caracterización del comercio exterior).

➤ Cadena de Valor para el producto Cacao:

Para el presente documento, la selección del producto para realizar el informe de cadena regional de valor se realizó a través de la revisión del listado de productos identificados y el cruce de productos entre lo definido en la Política Económica 2016-2021, Agenda Nacional de Competitividad y Promoción Comercial, que han sido previamente estudiados, analizados y priorizados, para elegir los mercados con mayor demanda y/o crecimiento, para el presente estudio es del producto de Cacao correspondiente a la partida 1801.

➤ Caracterización de comercio exterior para Colombia:

El comercio bilateral entre Guatemala y Colombia durante los últimos 5 años, refleja un saldo comercial negativo para Guatemala. Colombia como socio comercial representa un promedio de exportaciones de US\$ 269 millones en dicho periodo.

El comercio general entre Guatemala y Colombia en un 83% se realiza por medio de comercio aduanero para el año 2016, seguido de Maquilas (15%) y por ultimo las Zonas Francas (1%).

➤ Formatos de Ficha producto, perfil turismo y caracterización de Comercio exterior:

Se presentaran los formatos de ficha producto, perfil turismo y caracterización de comercio exterior, como base y guía para desarrollar los mismos, basados en la información pertinente y adecuada para el análisis de cada informe.



firma
David Armando Madrid Mantanico
Servicios Profesionales como Asesor de Inteligencia de Mercados
Contrato No. PNC-108-031-189-2017
PRONACOM

53

CADENAS REGIONALES DE VALOR Cacao.

Descripción: Análisis del producto seleccionado en los mercados más importantes de exportación para Guatemala en el periodo 2012-2016.

Alcance: Identifica los mercados con mayor demanda y/o crecimiento del producto seleccionado para el análisis, caracterizando dichos mercados por producto y determinar la posición de Guatemala versus sus competidores.

Guatemala, C. A

Diciembre, 2017

102

I. Introducción

Para el presente documento, la selección del producto para realizar el informe de cadena regional de valor se realizó a través de la revisión del listado de productos identificados y el cruce de productos entre lo definido en la Política Económica 2016-2021, Agenda Nacional de Competitividad y Promoción Comercial, que han sido previamente estudiados, analizados y priorizados, para elegir los mercados con mayor demanda y/o crecimiento.

Como resultado del análisis hecho, al identificar la demanda promedio durante los últimos 5 años, se determinó que los principales países compradores en volumen y valor de cacao son: Países Bajos y Estados Unidos.

Como incisos importantes dentro del Informe, es la caracterización del mercado para los países de mayor peso en la categoría el producto seleccionado, mediante el "Volumen y Montos de importación", "Tasa de crecimiento", "Tamaño de categoría", y "Consumo Per Cápita del producto".

El objetivo del informe es el análisis de la situación del mercado a nivel mundial para Cacao, identificando los montos y volumen de importaciones y exportaciones de los principales países en dicha categoría. Al realizar el estudio consumo per cápita para los principales países, se tuvo como resultado que Países Bajos con 49.3 lbs es el que más consumo tienen, seguido de Singapur con 23.2 de consumo.

Se presentará un análisis de la situación actual de Guatemala vrs Centroamérica y el mundo en importaciones y exportaciones de Cacao.

II. Resumen Ejecutivo

Para el presente informe, el producto para ser analizado es el comprendido en la partida no. 1801 "Cacao".

Para Guatemala el año 2016 representó ser el mejor de los últimos 5 años, creciendo un 10% con respecto al año 2015. El principal comprador es Estados Unidos, el cual representa un 62% de las exportaciones de Guatemala al mundo, seguido de Países Bajos con 18% y Francia con 9% en promedio durante los últimos 5 años.

Las exportaciones de Guatemala hacia el mundo de "Cacao" un 90% se concentra en 3 países principales, siendo estos; Estados Unidos, Países Bajos, y Francia.

De las importaciones a nivel mundial de "cacao" el 80% se concentra en 10 países, siendo los dos principales los siguientes

1. Países Bajos.

El promedio de importaciones de Países Bajos en los últimos 5 años fue de US\$ 2,040 millones, siendo el principal importador a nivel mundial. El volumen total importado de Países Bajos de este producto alcanzó 860,428 toneladas para el 2016.

2. Estados Unidos.

Estados Unidos en promedio en los últimos 5 años importó un monto de US\$ 1,267 millones, sin embargo, para el año 2016 refleja un decrecimiento de 10%. El volumen total importado de este país fue de 421,248 toneladas para el 2016.

El país que tuvo el mayor consumo per cápita a nivel mundial fue Países Bajos con 49.4 lbs, lo cual se considera como un mercado potencial tomando en cuenta que se debe realizar un estudio del destino final del producto importado.

III. Metodología

Para la identificación de los mercados a ser analizados y estudiados, se realiza de acuerdo con los siguientes criterios:

1. Identificar el producto seleccionado a nivel mundial, a través de la revisión del listado de productos identificados y el cruce de productos entre lo definido en la Política Económica 2016-2021, Agenda Nacional de Competitividad y Promoción Comercial, que han sido previamente estudiados, analizados y priorizados, para elegir los mercados con mayor demanda y/o crecimiento.
2. Identificación de la demanda a través de las importaciones, exportaciones y producción tanto en valores y en volumen por cada país durante los últimos 5 años (cuando aplique).
3. Se procede a realizar la caracterización del mercado para los países de mayor peso en la categoría el producto seleccionado, mediante el "Volumen y Montos de importación", "Tasa de crecimiento", "Tamaño de categoría", y "Consumo Per Cápita del producto".
4. Posterior se realiza un análisis de inteligencia de mercados directamente sobre los dos principales mercados que tienen el mayor peso directamente sobre el producto.
5. Análisis de Guatemala versus el mundo y versus Centroamérica para el periodo 2012-2016.

IV. Cadena Regional de Valor

a) Producto seleccionado

Para el presente informe, el producto para ser analizado es el comprendido en la partida no. 1801 "Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado".

b) Identificación de la demanda.

De las importaciones a nivel mundial de "cacao" el 80% se concentra en 10 países (Ver tabla No.1), siendo los dos principales los siguientes:

1. Países Bajos.

El promedio de importaciones de Países Bajos en los últimos 5 años fue de US\$ 2,040 millones, siendo el principal importador a nivel mundial. El volumen total importado de Países Bajos de este producto alcanzó 860,428 toneladas para el 2016.

Respectivamente, el consumo bruto aparente de este país alcanzó un total de 415 mil toneladas métricas anuales (equivalentes a un per cápita anual de 49.4 lbs por persona), siendo el primero dentro de los principales 10 a nivel mundial)

2. Estados Unidos.

Estados Unidos en promedio en los últimos 5 años importó un monto de US\$ 1,267 millones, sin embargo, para el año 2016 refleja un decrecimiento de 10%. El volumen total importado de este país fue de 421,248 toneladas para el 2016.

Su consumo bruto aparente, incluyendo su producción y exportaciones, alcanzó las 432 mil toneladas métricas, pero su per cápita es uno de los más bajos dentro de los 10 primeros a nivel mundial, 2.7 lbs por persona al año.

Tabla No. 1
Comportamiento de las importaciones del mundo de la Partida 1801,
- Cacao -, 2012-2016
Cifras miles US\$

ORD.	Pais	2012	2013	2014	2015	2016	Promedio de Imp. Últimos 5 Años	% del Total (sobre la base promedio)	2013 vs 2012	2014 vs 2013	2015 vs 2014	2016 vs 2015	Crecimiento compuesto 2012-2016
1	Países Bajos	1,784,676	1,593,761	1,853,636	2,277,309	2,695,611	2,040,999	22%	-11%	16%	23%	18%	11%
2	Estados Unidos	1,033,812	1,149,160	1,354,137	1,469,395	1,327,792	1,266,859	14%	11%	18%	9%	-10%	6%
3	Alemania	1,028,090	805,960	764,841	903,709	1,095,164	919,553	10%	-22%	-5%	18%	21%	2%
4	Bélgica	596,973	674,929	873,249	831,292	997,110	794,711	9%	13%	29%	-5%	20%	14%
5	Malasia	877,531	764,503	916,777	691,990	653,922	780,945	8%	-13%	20%	-25%	-6%	-7%
6	Francia	388,030	345,653	436,066	448,082	485,473	420,661	5%	-11%	26%	3%	8%	6%
7	España	237,750	260,641	341,003	337,476	350,047	305,383	3%	10%	31%	-1%	4%	10%
8	Italia	283,266	247,318	296,394	316,067	312,336	291,076	3%	-13%	20%	7%	-1%	2%
9	Turquía	243,183	222,428	266,702	263,600	281,924	255,567	3%	-9%	20%	-1%	7%	4%
10	Singapur	214,987	193,433	269,608	266,317	269,861	242,841	3%	-10%	39%	-1%	1%	6%
11	Japón	158,109	109,113	101,528	138,079	218,959	145,158	2%	-31%	-7%	36%	59%	8%
12	Canadá	153,980	157,516	202,119	214,617	199,018	185,450	2%	2%	28%	6%	-7%	7%
13	Indonesia	62,978	77,422	341,437	169,735	184,667	167,248	2%	23%	341%	-50%	9%	31%
14	Brasil	138,020	41,353	107,690	33,264	181,629	100,391	1%	-70%	160%	-69%	446%	7%
15	Rusia	190,071	186,401	213,144	156,574	158,588	180,956	2%	-2%	14%	-27%	1%	-4%
16	Reino Unido	281,322	213,701	178,628	160,500	137,444	194,319	2%	-24%	-16%	-10%	-14%	-16%
17	...	756,694	759,312	928,517	826,307	920,869	838,340	9%	0%	22%	-11%	11%	5%
18	Guatemala	409	498	524	1,202	871	701	0%	22%	5%	129%	-28%	21%
19	Resto de Países	99,523	113,524	75,412	60,613	6,126	71,040	1%	14%	-34%	-20%	-90%	-50%
20	Total Global	8,529,404	7,916,626	9,521,412	9,566,128	10,477,411	9,202,196	100%	-7%	20%	0%	10%	5%

48

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala, Trademap para todos los países a excepción de Guatemala

Tabla No. 2
Comportamiento de las importaciones del mundo de la Partida 1801,
- Cacao -, 2012-2016
Toneladas.

País	2012	2013	2014	2015	2016	Promedio de Imp. Últimos 5 Años	% del Total (sobre la base promedio)	2013 vs 2012	2014 vs 2013	2015 vs 2014	2016 vs 2015
Países Bajos	682,449	630,800	641,820	755,268	860,428	714,153	23%	-8%	2%	18%	14%
Estados Unidos de América	409,593	449,256	437,366	478,999	421,248	439,292	14%	10%	-3%	10%	-12%
Alemania	372,793	293,003	244,640	301,021	343,084	310,908	10%	-21%	-17%	23%	14%
Bélgica	198,182	250,454	263,605	245,620	304,484	252,469	8%	26%	5%	-7%	24%
Malasia	339,009	311,608	298,524	222,134	213,841	277,023	9%	-8%	-4%	-26%	-4%
Francia	128,976	124,001	137,724	133,419	148,836	134,591	4%	-4%	11%	-3%	12%
España	92,949	102,664	109,001	105,782	110,659	104,211	3%	10%	6%	-3%	5%
Italia	87,296	88,841	91,758	96,862	93,667	91,685	3%	2%	3%	6%	-3%
Turquía	81,667	82,188	91,119	84,888	86,985	85,369	3%	1%	11%	-7%	2%
Singapur	83,966	77,725	81,072	81,919	86,457	82,228	3%	-7%	4%	1%	6%
...	607,697	567,634	653,497	527,627	611,864	593,664	19%	-7%	15%	-19%	16%
Guatemala	645	878	903	2,183	1,636	1,249	0%	36%	3%	142%	-25%
Resto de Países	43,286	32,498	30,014	23,041	9,507	27,669	1%	-25%	-8%	-23%	-59%
Total Global	3,128,508	3,011,550	3,081,043	3,058,763	3,292,696	3,114,512	100%	-4%	2%	-1%	8%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala, Trademap para todos los países a excepción de Guatemala

c) Monto y Volumen de los principales países en importación de Cacao.

Países Bajos es el principal socio comercial a nivel mundial en dicha partida, representando un 22% de participación en las compras promedio durante los últimos 5 años. Estados Unidos abarca la segunda posición con una participación del 14%, seguido de Alemania (10%), Bélgica (9%), y Malasia con 8% de participación en dichas importaciones.

Tabla No. 3
Monto y Cantidad de los principales países en importaciones de la Partida 1801,
- Cacao -, 2012-2016
Monto en miles US\$ y Cantidad en Toneladas.

No.	País	Monto 2012	Cantidad 2012	Monto 2013	Cantidad 2013	Monto 2014	Cantidad 2014	Monto 2015	Cantidad 2015	Monto 2016	Cantidad 2016	Promedio de Imp. Últimos 5 Años (Monto)	Promedio de Imp. Últimos 5 Años (Cantidad)	% del Total (sobre la base promediada en monto)
1	Países Bajos	1,784,676	682,449	1,593,761	630,800	1,853,636	641,820	2,277,309	755,268	2,695,611	860,428	2,040,999	714,153	22%
2	Estados Unidos	1,033,812	409,593	1,149,160	449,256	1,354,137	437,366	1,469,395	478,999	1,327,792	421,248	1,266,859	439,292	14%
3	Alemania	1,028,090	372,793	805,960	293,003	764,841	244,640	903,709	301,021	1,095,164	343,084	919,553	310,908	10%
4	Bélgica	596,973	198,182	674,929	250,454	873,249	263,605	831,292	245,620	997,110	304,484	794,711	252,469	9%
5	Malasia	877,531	339,009	764,503	311,608	916,777	298,524	691,990	222,134	653,922	213,841	780,945	277,023	8%
6	Francia	388,030	128,976	345,653	124,001	436,066	137,724	448,082	133,419	485,473	148,836	420,661	134,591	5%
7	España	237,750	92,949	260,641	102,664	341,003	109,001	337,476	105,782	350,047	110,659	305,383	104,211	3%
8	Italia	289,266	87,296	247,318	88,841	296,394	91,758	316,067	96,862	312,336	93,667	291,076	91,685	3%
9	Turquía	243,183	81,667	222,428	82,188	266,702	91,119	263,600	84,888	281,924	86,985	255,567	85,369	3%
10	Singapur	214,987	83,966	193,433	77,725	269,608	81,072	266,317	81,919	269,861	86,457	242,841	82,228	3%
11	Resto de Países	1,841,106	651,628	1,658,840	601,010	2,148,999	684,414	1,760,891	552,851	2,008,171	623,007	1,883,601	622,582	20%

No	País	Monto 2012	Cantidad 2012	Monto 2013	Cantidad 2013	Monto 2014	Cantidad 2014	Monto 2015	Cantidad 2015	Monto 2016	Cantidad 2016	Promedio de Imp. Últimos 5 Años (Monto)	Promedio de Imp. Últimos 5 Años (Cantidad)	% del Total (sobre la base promediada en monto)
12	Total Global	8,529,404	3,128,508	7,916,626	3,011,550	9,521,412	3,081,043	9,566,128	3,058,763	10,477,411	3,292,696	9,202,196	3,114,512	100%

Fuente: Elaboración propia con información de Trademap.

Tabla No. 4
 Precio Promedio de los principales países en importaciones de la Partida 1801,
 - Cacao -, 2012-2016
 Monto en miles US\$ y Cantidad en Toneladas.

No.	País	Monto 2012	Cantidad 2012	Precio Promedio 2012	Monto 2013	Cantidad 2013	Precio Promedio 2013	Monto 2014	Cantidad 2014	Precio Promedio 2014	Monto 2015	Cantidad 2015	Precio Promedio 2015	Monto 2016	Cantidad 2016	Precio Promedio 2016
1	Países Bajos	1,784,676	682,449	2.62	1,593,761	630,800	2.53	1,853,636	641,820	2.89	2,277,309	755,268	3.02	2,695,611	860,428	3.13
2	Estados Unidos	1,033,812	409,593	2.52	1,149,160	449,256	2.56	1,354,137	437,366	3.10	1,469,395	478,999	3.07	1,327,792	421,248	3.15
3	Alemania	1,028,090	372,793	2.76	805,960	293,003	2.75	764,841	244,640	3.13	903,709	301,021	3.00	1,095,164	343,084	3.19
4	Bélgica	596,973	198,182	3.01	674,929	250,454	2.69	873,249	263,605	3.31	831,292	245,620	3.38	997,110	304,484	3.27
5	Malasia	877,531	339,009	2.59	764,503	311,608	2.45	916,777	298,524	3.07	691,990	222,134	3.12	653,922	213,841	3.06
6	Francia	388,030	128,976	3.01	345,653	124,001	2.79	436,066	137,724	3.17	448,082	133,419	3.36	485,473	148,836	3.26
7	España	237,750	92,949	2.56	260,641	102,664	2.54	341,003	109,001	3.13	337,476	105,782	3.19	350,047	110,659	3.16
8	Italia	283,266	87,296	3.24	247,318	88,841	2.78	296,394	91,758	3.23	316,067	96,862	3.26	312,336	93,667	3.33
9	Turquía	243,183	81,667	2.98	222,428	82,188	2.71	266,702	91,119	2.93	263,600	84,888	3.11	281,924	86,985	3.24
10	Singapur	214,987	83,966	2.56	193,433	77,725	2.49	269,608	81,072	3.33	266,317	81,919	3.25	269,861	86,457	3.12
11	Resto de Países	1,841,106	651,628	2.83	1,658,840	601,010	2.76	2,148,999	684,414	3.14	1,760,891	552,851	3.19	2,008,171	623,007	3.22

No.	País	Monto 2012	Cantidad 2012	Precio Promedio 2012	Monto 2013	Cantidad 2013	Precio Promedio 2013	Monto 2014	Cantidad 2014	Precio Promedio 2014	Monto 2015	Cantidad 2015	Precio Promedio 2015	Monto 2016	Cantidad 2016	Precio Promedio 2016
12	Total Global	8,529,404	3,128,508	2.73	7,916,626	3,011,550	2.63	9,521,412	3,081,043	3.09	9,566,128	3,058,763	3.13	10,477,411	3,292,696	3.18

Fuente: Elaboración propia con información de Trademap.

d) Tasa de Crecimiento de los principales países en importación de Cacao.

El mercado de importaciones de "Cacao entero" ha tenido un crecimiento compuesto del 5% durante los últimos 5 años. Basado en los países que abarcan el 80% de importaciones de "Cacao entero" a nivel mundial, únicamente Malasia muestra decrecimiento en dicho periodo analizado. Bélgica es el país que representa mayor evolución en la categoría con un 14% de crecimiento compuesto durante los últimos 5 años. Países Bajos refleja un crecimiento compuesto para el periodo analizado del 11%, siendo el país líder en importaciones de dicho producto. Estados Unidos segundo país más importante en dicho mercado, refleja crecimiento compuesto del 6% en los últimos 5 años. Importante mencionar a Alemania con un crecimiento del 21% para el periodo 2015-2016, manteniendo su posición como tercer país más importante en las importaciones del mercado de "Cacao" a nivel global.

Descomponiendo el crecimiento es notorio que Bélgica aportó un 14% del crecimiento de los principales 10 países, seguido de Países Bajos con un 11% y España con un 10%, que sumado los 3 aportaron el 35% del crecimiento global. El país que tuvo el mayor impacto negativo a nivel mundial fue Malasia.

Tabla No. 5

Tasa de crecimiento de los principales países en importaciones de la Partida 1801,

- Cacao -, 2012-2016

Cifras miles US\$

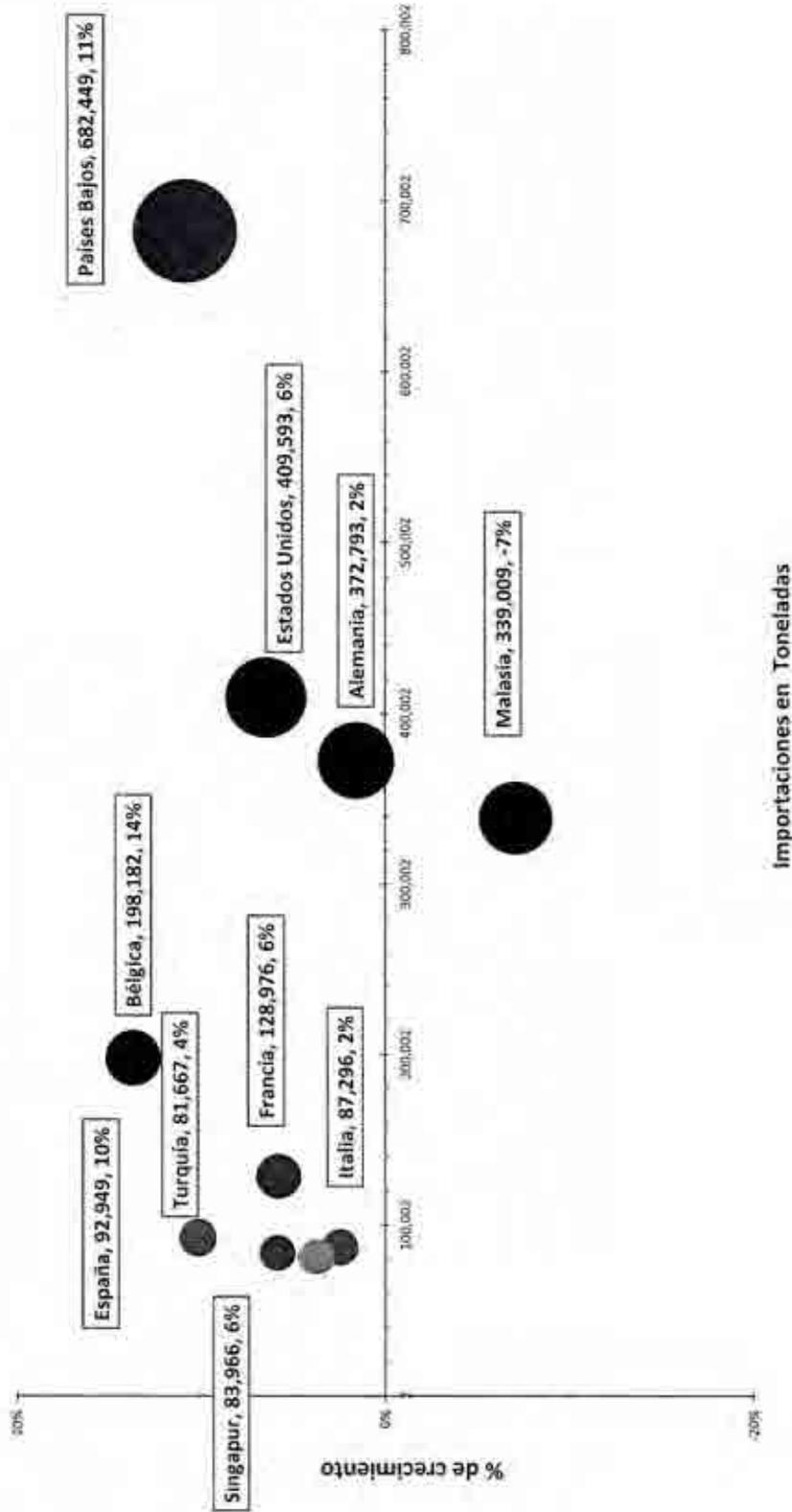
No.	País	2012	2013	2014	2015	2016	Promedio de Imp. Últimos 5 Años	% del Total (sobre la base promedio)	2013 vs 2012	2014 vs 2013	2015 vs 2014	2016 vs 2015	Crecimiento compuesto 2012-2016
1	Países Bajos	1,784,676	1,593,761	1,853,636	2,277,309	2,695,611	2,040,999	22%	-11%	16%	23%	18%	11%
2	Estados Unidos	1,033,812	1,149,160	1,354,137	1,469,395	1,327,792	1,266,859	14%	11%	18%	9%	-10%	6%
3	Alemania	1,028,090	805,960	764,841	903,709	1,095,164	919,553	10%	-22%	-5%	18%	21%	2%
4	Bélgica	596,973	674,929	873,249	831,292	997,110	794,711	9%	13%	29%	-5%	20%	14%
5	Malasia	877,531	764,503	916,777	691,990	653,922	780,945	8%	-13%	20%	-25%	-6%	-7%

44

No.	País	2012	2013	2014	2015	2016	Promedio de Imp. Últimos 5 Años	% del Total (sobre la base promedio)	2013 vs 2012	2014 vs 2013	2015 vs 2014	2016 vs 2015	Crecimiento compuesto 2012-2016
6	Francia	388,030	345,653	436,066	448,082	485,473	420,661	5%	-11%	26%	3%	8%	6%
7	España	237,750	260,641	341,003	337,476	350,047	305,383	3%	10%	31%	-1%	4%	10%
8	Italia	283,266	247,318	296,394	316,067	312,336	291,076	3%	-13%	20%	7%	-1%	2%
9	Turquía	243,183	222,428	266,702	263,600	281,924	255,567	3%	-9%	20%	-1%	7%	4%
10	Singapur	214,987	193,433	269,608	266,317	269,861	242,841	3%	-10%	39%	-1%	1%	6%
11	Mundo	8,529,404	7,916,626	9,521,412	9,566,128	10,477,411	9,202,196	100%	-7%	20%	0%	10%	5%

Fuente: Elaboración propia con información de Trademap.

Gráfica No. 1
Relación Volumen-Crecimiento en importaciones de los principales países importadores de la Partida 1801,
- Cacao -, 2012-2016

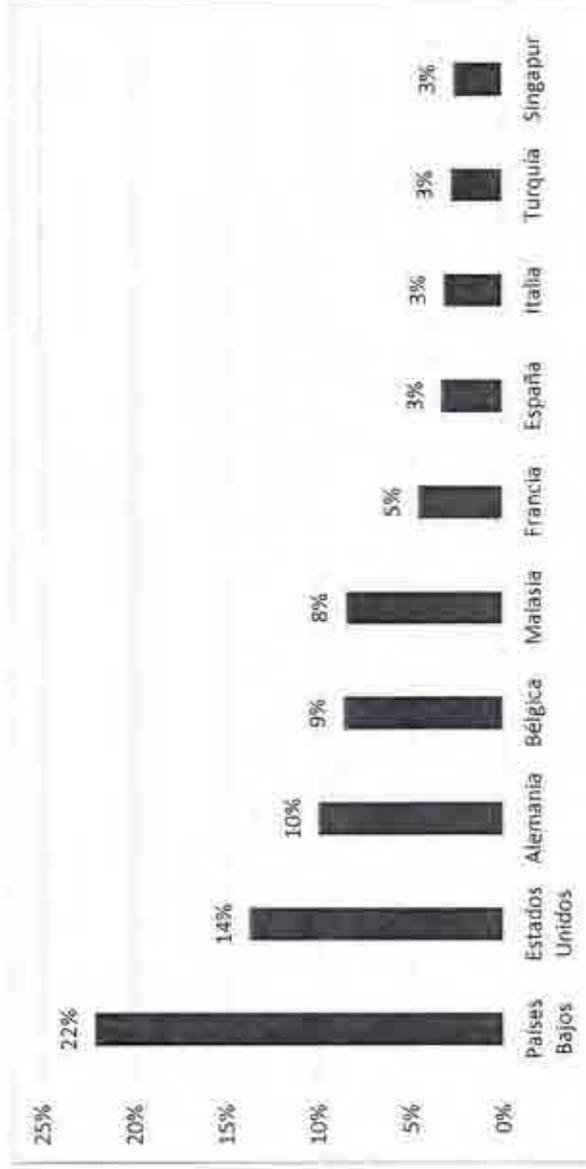


Fuente: Elaboración propia con base en los datos de Trademap.

e) Tamaño de la categoría en importaciones.

El tamaño de las importaciones de "Cacao" en promedio durante los últimos 5 años es de aproximadamente US\$ 9,000 millones, equivalente a 3,000 millones de toneladas a nivel mundial. El 80% de las importaciones se agrupan dentro de los 10 países expuestos en la siguiente gráfica, siendo Países Bajos y Estados Unidos los principales socios para la compra de dicho producto.

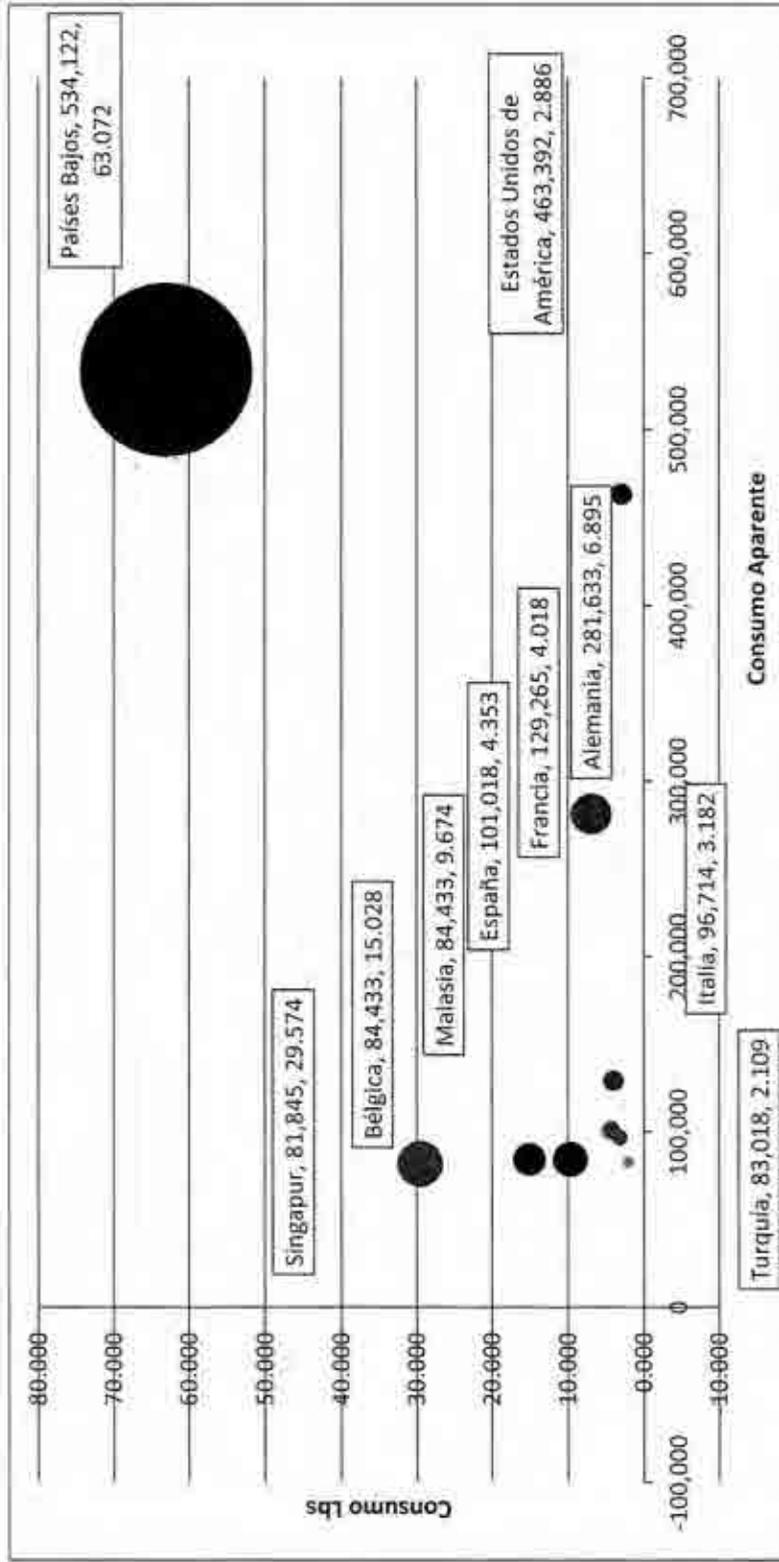
Grafica no. 2
Porcentaje de participación dentro del total de la categoría en importaciones de la Partida 1801,
- Cacao -, 2013-2015



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de Trademap.

H

Grafica no. 3
 Relación Consumo Aparente - Consumo Per Cápita Lbs de los principales países en importaciones de la Partida 1801,
 - Cacao -, 2015



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de Trademap.

40

f) Consumo per cápita.

El consumo per cápita de los principales países consumidores de "Cacao" se muestra a continuación. En el cual se puede observar que Países Bajos es el país que más consume en relación a su población total, seguido de Singapur y Bélgica. Importante resaltar que, para Estados Unidos a pesar de ser uno de los principales compradores de dicho producto, debido al tamaño de su mercado basado en su población total, el consumo per cápita es reducido.

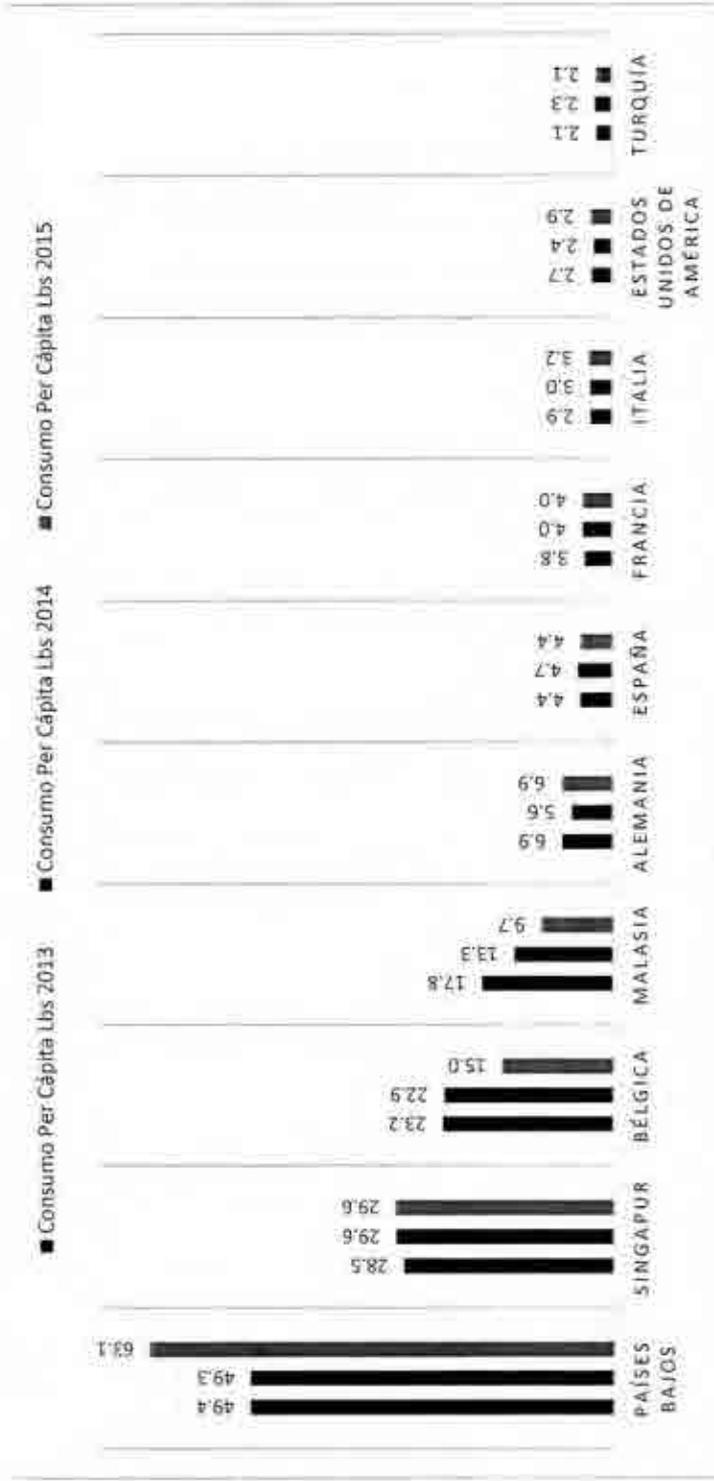
Tabla No. 6
Consumo Aparente y Per Cápita en Lbs de los principales países en importaciones de la Partida 1801,
- Cacao -, 2013-2015

No.	País	2013					2014					2015				
		Prod.	Imp.	Exp.	Cons. Aparente	Cons. Per Cápita Lbs	Prod.	Imp.	Exp.	Cons. Aparente	Cons. Per Cápita Lbs	Prod.	Imp.	Exp.	Cons. Aparente	Cons. Per Cápita Lbs
1	Países Bajos	0	630,800	215,719	415,081	49.4	0	641,820	225,799	416,021	49.3	0	755,268	221,146	534,122	63.1
2	Estados Unidos	0	449,256	17,249	432,007	2.7	0	437,366	47,378	389,988	2.4	0	478,999	15,607	463,392	2.9
3	Alemania	0	293,003	16,656	276,347	6.9	0	244,640	18,101	226,539	5.6	0	301,021	19,388	281,633	6.9
4	Bélgica	0	250,454	121,086	129,368	23.2	0	263,605	135,441	128,164	22.9	0	245,620	161,187	84,433	15.0
5	Malasia	0	311,608	42,926	268,682	17.8	0	298,524	93,557	204,967	13.3	0	222,134	71,291	150,843	9.7
6	Francia	0	124,001	3,401	120,600	3.8	0	137,724	8,655	129,069	4.0	0	133,419	4,154	129,265	4.0
7	España	0	102,664	118	102,546	4.4	0	109,001	1	109,000	4.7	0	105,782	4,764	101,018	4.4
8	Italia	0	88,841	942	87,899	2.9	0	91,758	436	91,322	3.0	0	96,862	148	96,714	3.2
9	Turquía	0	82,188	2,044	80,144	2.1	0	91,119	2,277	88,842	2.3	0	84,888	1,870	83,018	2.1
10	Singapur	0	77,725	856	76,869	28.5	0	81,072	243	80,829	29.6	0	81,919	74	81,845	29.6

Fuente: Elaboración propia con información de Trademap y FAO.

257

Grafica no. 4
Comportamiento de Consumo Per Cápita de los principales países en Importaciones de la Partida 1801,
- Cacao -, 2013-2015



Fuente: Elaboración propia con información de Trademap.

g) Análisis de los 2 países con mayor peso directamente sobre el producto "Cacao"

o Países Bajos:

Países Bajos es el principal comprador a nivel mundial de "Cacao". La demanda total de dicho producto parte de Países Bajos en promedio para los últimos 5 años alcanzó un monto de US\$ 2 mil millones. El volumen total importado de este producto fue de 860,428 toneladas para el 2016. Las compras durante los últimos 5 años en promedio han representado un 22% de participación en las importaciones a nivel mundial.

El mercado de "Cacao" ha tenido un crecimiento del 23% durante los últimos 5 años a nivel mundial. Siendo Países Bajos el segundo país con mayor crecimiento durante el periodo analizado.

Importante resaltar con respecto al consumo per cápita, que Países Bajos a pesar de no ser el principal comprador de dicho producto, es el número 1 en consumo a nivel mundial.

o Estados Unidos:

La demanda total de Cacao por parte de Estados Unidos en promedio en los últimos 5 años alcanzó un monto de US\$ 1.6 mil millones. Para el año 2016 refleja un decrecimiento de 9%. El volumen total importado de este producto alcanzó 421,248 toneladas para el 2016, y obtiene un 14% de participación en promedio de las compras realizadas durante los últimos 5 años.

A pesar de que el mercado de importaciones "Cacao" ha tenido un crecimiento del 23% durante los últimos 5 años. Estados Unidos refleja un crecimiento del 28% que representa un 5% más del promedio de dicho mercado.

Estados Unidos siendo el segundo país con mayor volumen de compra de "cacao", su consumo per cápita, aunque ha reflejado variaciones en los últimos 5 años, es reducido debido al tamaño de su población.

h) Análisis de Guatemala versus sus competidores en el mercado

i. Cacao

a) Centroamérica

En el caso específico de las exportaciones de Centroamérica hacia el mundo con respecto a la "Cacao" Nicaragua es el principal vendedor de la región, teniendo un 77% de participación en la región, Costa Rica y Honduras obtienen un 10%, Guatemala con un 2%, y El Salvador con 1% en dicha partida.

A nivel centroamericano, las ventas han crecido en un 20% durante los últimos 5 años, reflejándose en las ventas de Guatemala con un 132% y Honduras con un 53%. A nivel región todos los países reflejan un crecimiento durante dicho período.

Tabla No. 7
Exportación de los Países Centroamericanos de Cacao hacia el mundo. Cifras en miles US\$

País	2012	2013	2014	2015	2016	Promedio de Exp Últimos 5 Años	% del Total (sobre la base promedio)	2013 vs 2012	2014 vs 2013	2015 vs 2014	2016 vs 2015	Crecimiento
Nicaragua	5,528	9,506	4,225	7,065	6,222	6,509	77%	72%	-56%	67%	-12%	18%
Costa Rica	569	826	929	769	1,341	887	10%	45%	12%	-17%	74%	29%
Honduras	285	582	823	1,304	1,397	878	10%	104%	41%	58%	7%	53%
Guatemala	19	38	67	295	325	149	2%	100%	76%	340%	10%	132%
El Salvador	47	42	30	99	38	51	1%	-11%	-29%	230%	-62%	32%
Total C.A	6,448	10,994	6,074	9,532	9,323	8,474	100%	71%	-45%	57%	-2%	20%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala, Trademap para todos los países a excepción de Guatemala

Para Guatemala el año 2016 representó ser el mejor de los últimos 5 años, creciendo un 10% con respecto al año 2015. El principal comprador es Estados Unidos, el cual representa un 62% de las exportaciones de Guatemala al mundo, seguido de Países Bajos con 18% y Francia con 9% en promedio durante los últimos 5 años.

Las exportaciones de Guatemala hacia el mundo de "Cacao" un 90% se concentra en 3 países principales, siendo estos; Estados Unidos, Países Bajos, y Francia.

35

Tabla No. 8
Exportación de Guatemala de Cacao hacia el mundo.
Cifras miles en US\$

País	2012	2013	2014	2015	2016	Promedio de Exp. Últimos 5 Años	% del Total (sobre la base promedio)	2013 vs 2012	2014 vs 2013	2015 vs 2014	2016 vs 2015	Crecimiento 2012-2016
Estados Unidos	390	25,215	55,420	181,625	202,385	93,007	62%	6365%	120%	228%	11%	1681%
Países bajos	0	0	0	68,750	68,760	27,502	18%	0%	0%	0%	0.01%	0.004%
Francia	0	0	0	32,000	36,000	13,600	9%	0%	0%	0%	13%	3%
El salvador	17,952	12,577	11,802	2,063	3,286	9,536	6%	-30%	-6%	-83%	59%	-15%
Japón	0	0	50	0	12,591	2,528	2%	0%	0%	-100%	0%	-25%
Dinamarca	0	0	0	7,020	200	1,444	1%	0%	0%	0%	-97%	-24%
Honduras	0	0	0	1,572	1,260	566	0%	0%	0%	0%	-20%	-5%
Taiwán	0	290	0	1,223	0	303	0%	0%	-100%	0%	-100%	-50%
Bélgica	0	0	0	1,224	0	245	0%	0%	0%	0%	-100%	-25%
Canadá	320	220	0	0	0	108	0%	-31%	-100%	0%	0%	-33%
Austria	420	0	0	0	0	84	0%	-100%	0%	0%	0%	-25%
Nicaragua	0	75	0	0	100	35	0%	0%	-100%	0%	0%	-25%
Total	19,082	38,377	67,272	295,477	324,582	148,958	100%	101%	75%	339%	10%	131%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala.

b) Mundo

El mercado de exportaciones de "cacao" actualmente refleja ventas en promedio durante los últimos 5 años de US\$ 9,000 millones. En dicho mercado Costa de Marfil es el principal país exportador a nivel mundial teniendo un 31% de participación.

Con respecto a países de América, Ecuador, República Dominicana y Perú, se encuentran dentro del top 10 de exportaciones y productores a nivel mundial. Malasia y Perú son los países con mayor crecimiento dentro del top 10 durante los últimos 5 años, con un 36% y 33% respectivamente. Importante resaltar a Ghana en sus exportaciones, ya que para los años 2014 y 2015 no reporto ventas de cacao, sin embargo, para el 2016 es el segundo proveedor a nivel mundial.

Guatemala comparado a nivel mundial, no representa ser un país con un índice de exportación relevante en dicha categoría.

Tabla No. 10
Comportamiento de los Principales Exportadores de la Partida 1801, Cacao, hacia el mundo.
Cifras en miles US\$

País	2012	2013	2014	2015	2016	Promedio de Exp. Últimos 5 Años	% del Total (sobre la base promedio)	2013 vs 2012	2014 vs 2013	2015 vs 2014	2016 vs 2015	Crecimiento
Costa de Marfil	2,324,954	2,044,456	3,045,103	3,553,796	3,875,959	2,968,854	31%	-12%	49%	17%	9%	16%
Ghana	1,967,762	1,380,501	0	0	1,886,219	1,046,896	11%	-30%	-100%	0%	0%	-32%
Camerún	394,829	453,450	563,632	767,181	670,054	569,829	6%	15%	24%	36%	-13%	16%
Ecuador	346,191	433,272	587,528	705,415	621,970	538,875	6%	25%	36%	20%	-12%	17%
Bélgica	340,604	334,552	435,318	531,208	613,470	451,030	5%	-2%	30%	22%	15%	16%
Países Bajos	413,143	491,753	609,913	525,393	439,977	496,036	5%	19%	24%	-14%	-16%	3%
Malasia	129,157	113,920	293,041	226,283	276,486	207,777	2%	-12%	157%	-23%	22%	36%
Nigeria	3,033,000	1,528,282	598,844	451,015	238,277	1,169,884	12%	-50%	-61%	-25%	-47%	-46%
República Dominicana	173,946	162,289	212,116	250,787	227,941	205,416	2%	-7%	31%	18%	-9%	8%
Perú	69,034	84,447	152,829	192,274	201,569	140,031	1%	22%	81%	26%	5%	33%

País	2012	2013	2014	2015	2016	Promedio de Exp. Últimos 5 Años	% del Total (sobre la base promedio)	2013 vs 2012	2014 vs 2013	2015 vs 2014	2016 vs 2015	Crecimiento
Papua Nueva Guinea	83,920	126,365	129,319	137,124	155,481	126,442	1%	51%	2%	6%	13%	18%
Estonia	158,603	131,106	122,741	129,745	124,165	133,272	1%	-17%	-6%	6%	-4%	-6%
...	647,955	767,922	743,054	702,381	723,284	716,919	8%	19%	-3%	-5%	3%	3%
Guatemala	19	38	67	295	325	149	0%	100%	76%	340%	10%	132%
Resto del mundo	8,983	6,459	5,828	31,151	2,079	10,900	0%	-28%	-10%	435%	-93%	76%
Total Global	10,749,038	8,833,193	8,248,215	8,937,580	10,782,619	9,510,129	100%	-18%	-7%	8%	21%	1%

Fuente: Elaboración propia con información de SicoGuate con base en los datos del Banco de Guatemala, Trademap para todos los países a excepción de Guatemala

V. Conclusiones y Recomendaciones

1. Guatemala no figura dentro de los principales proveedores a nivel centroamericano de Cacao hacia el mundo, sin embargo, ha tenido un crecimiento exponencial durante los últimos 5 años, principalmente hacia Estados Unidos, razón por la cual se deben establecer estrategias para el incremento de la competitividad en la región.
2. Nicaragua, es el país más importante en la región en cuanto a las exportaciones de Cacao, abarcando un 77% de la participación de las exportaciones total de Centroamérica, una buena práctica recomendada es poder realizar un benchmark con ese mercado en dicho país, para analizar y crear estrategias en pro del incremento de las exportaciones en Guatemala.
3. Países Bajos y Estados Unidos figuran como los 2 principales compradores de cacao a nivel mundial, abarcando un 36% de participación en promedio durante los últimos 5 años en dichas importaciones en una categoría de más de US\$ 9 mil millones de ventas a nivel mundial, se deben tomar en consideración ambos mercados para fomentar el producto guatemalteco e incrementar la comercialización del mismo.
4. Estudiar y resaltar el crecimiento en las exportaciones que tiene Ghana, siendo el segundo país con mayor cantidad de ventas de cacao a partir del 2016, a pesar de tener los años 2014 y 2015 sin ventas de dicho producto.
5. Estados Unidos a pesar de ser uno de los principales compradores de cacao, debido a su tamaño de mercado basado en su población, no refleja un consumo per cápita fuerte, en comparación con Países Bajos liderando dicha estadística, seguido por Singapur, Bélgica y Malasia.
6. Se recomienda considerar a Países Bajos como un potencial de mercado, aunque para ello hay que analizar la caracterización de la industria para ver qué tipo de cacao se está utilizando.

VI. Bibliografía

(ITC, 2017) Recuperado de: www.trademap.org

Caracterización de Comercio Exterior "Colombia"

Descripción: Análisis de exportaciones e importaciones para Guatemala con Colombia, especificando los principales productos para dicho intercambio comercial, así como la evolución de los mismo para los últimos 5 años.

Alcance: Identifica los principales productos comercializados entre Guatemala y Colombia, reflejando su crecimiento para el periodo analizado, así como los principales puertos en los cuales se realiza dicho comercio.

Guatemala, C. A

Diciembre, 2017

I. Resumen Ejecutivo

El comercio bilateral entre Guatemala y Colombia durante los últimos 5 años, refleja un saldo comercial negativo para Guatemala. Colombia como socio comercial representa un promedio de exportaciones de US\$ 269 millones en dicho periodo.

El comercio general entre Guatemala y Colombia en un 83% se realiza por medio de comercio aduanero para el año 2016, seguido de Maquilas (15%) y por ultimo las Zonas Francas (1%).

El comercio para las exportaciones de Guatemala hacia Colombia, radica en un 35% en productos para las industrias alimentarias según los datos obtenidos para el año 2016.

Analizando sus productos estrellas, que posteriormente se define la metodología para determinar dichos productos, el cual para este periodo analizado el producto estrella de exportación de Guatemala a Colombia son los insecticidas, raticidas y demás antirroedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos similares, presentados en formas o en envases para la venta al por menor, o como preparaciones o artículos tales como cintas, mechas y velas, azufradas, y papeles matamoscas con 52% de crecimiento durante los últimos 3 años.

II. Evolución de Exportaciones e Importaciones de Guatemala con Colombia.

El comercio bilateral entre Guatemala y Colombia durante los últimos 5 años, refleja un saldo comercial negativo para Guatemala. Colombia como socio comercial representa un promedio de exportaciones de US\$ 269 millones en dicho periodo.

Durante dicho periodo analizado, los incrementos en las exportaciones hacia Colombia se dieron en el año 2014 con un 37% y en 2015 con un 18% de crecimiento.

Tabla No. 1
Total, de Exportaciones e Importaciones Guatemala – Colombia
Período, "2012-2016"
Cifras en miles US\$

Descripción	2012	2013	2014	2015	2016	2013-2012	2014-2013	2015-2014	2016-2015
Comercio Exterior	612,700,871	808,689,273	429,672,881	438,583,473	431,001,073	32%	-47%	2%	-2%
Exportaciones	61,261,657	38,643,527	52,934,862	62,204,939	54,030,007	-37%	37%	18%	-13%
Importaciones	551,439,214	770,045,746	376,738,019	376,378,534	376,971,066	40%	-51%	0%	0%
Saldo Comercial	-490,177,557	-731,402,219	-323,803,157	-314,173,595	-322,941,059	49%	-56%	-3%	3%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

El sector principal de las exportaciones de Guatemala hacia Colombia radica en el sector Manufactura basado en los datos del 2016, con un 84% del total exportado. El sector de textiles es el que ha mantenido una estabilidad en las exportaciones durante los últimos 5 años.

Tabla No. 2
Crecimiento de exportaciones e importaciones por sector definido por la OMC Guatemala – Colombia
Período, "2012-2016"
Cifras en miles US\$

a) Exportaciones

Sector	2012	2013	2014	2015	2016	2013-2012	2014-2013	2015-2014	2016-2015
Agrícola	8,448,790	6,430,850	6,182,242	2,967,181	8,485,008	-24%	-4%	-52%	186%
Manufactura	52,453,898	31,781,799	46,436,400	58,754,159	45,238,735	-39%	46%	27%	-23%
Textiles	299,457	278,896	259,114	344,183	228,608	-7%	-7%	33%	-34%
Vestuario	59,512	151,982	57,106	139,416	77,656	155%	-62%	144%	-44%
Total	61,261,657	38,643,527	52,934,862	62,204,939	54,030,007	-37%	37%	18%	-13%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

El sector principal de las importaciones de Guatemala por parte de Colombia radica en el sector Manufactura basado en los datos del 2016, con un 92% del total importado. Para el periodo 2015-2016 los sectores Agrícola, Vestuario y Textiles son los que reflejan crecimiento en importaciones.

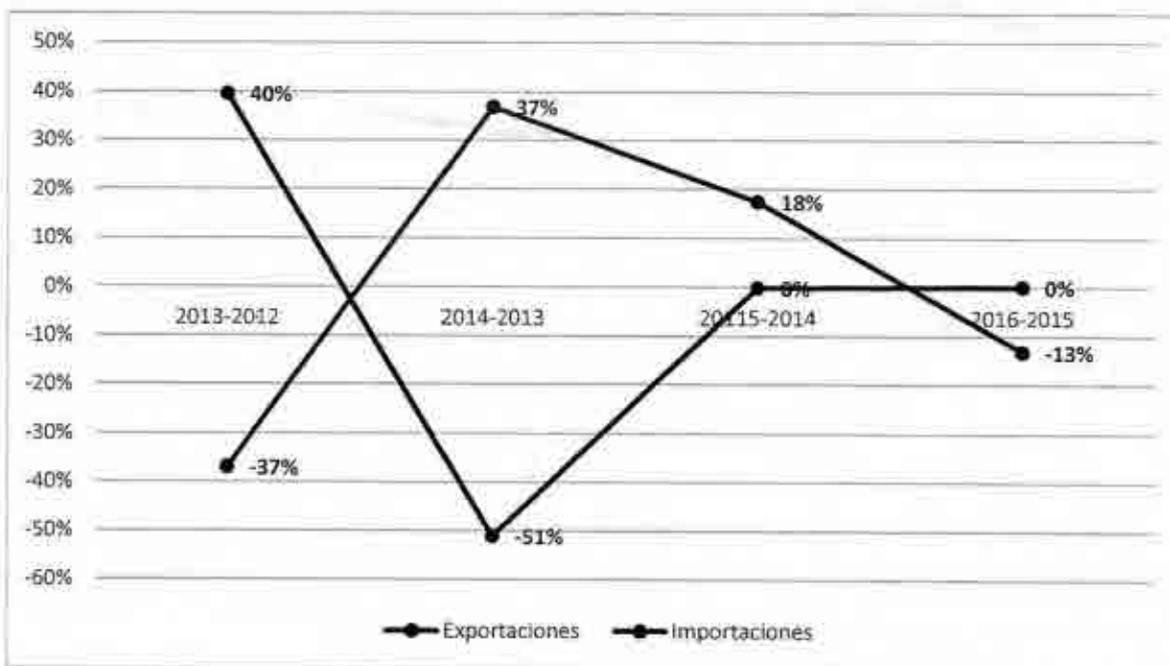
b) Importaciones

Sector	2012	2013	2014	2015	2016	2013-2012	2014-2013	2015-2014	2016-2015
Agrícola	12,079,631	11,201,913	13,862,577	18,443,342	19,507,949	-7%	24%	33%	6%
Manufactura	527,665,183	749,205,986	354,145,879	347,197,176	345,929,071	42%	-53%	-2%	0%
Textiles	4,684,002	3,203,720	3,195,839	2,629,050	3,154,113	-32%	0%	-18%	20%
Vestuario	5,374,987	5,235,258	5,281,363	8,097,312	8,374,449	-3%	1%	53%	3%
Total	551,439,214	770,045,746	376,738,019	376,378,534	376,971,066	40%	-51%	0%	0%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

Grafica No. 1

Comportamiento de exportaciones e importaciones por sector definido por la OMC Guatemala – Colombia Periodo, "2012-2016"



Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

El comercio general entre Guatemala y Colombia en un 83% se realiza por medio de comercio aduanero para el año 2016, seguido de Maquilas (15%) y por ultimo las Zonas Francas (1%).

Tabla No. 3
Comercio General Guatemala – Colombia
Período, “2012-2016”
Cifras en miles US\$

Tipo de Comercio	2012	2013	2014	2015	2016	% por tipo de comercio
Comercio General	612,700,871	808,689,273	429,672,881	438,583,473	431,001,073	100%
Comercio Aduanero	488,481,872	649,751,993	351,824,018	338,716,333	359,058,933	83%
Maquilas	61,538,886	53,892,343	73,320,147	87,733,887	65,477,404	15%
Zonas Francas	62,680,113	105,044,937	4,528,716	12,133,253	6,464,736	1%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

En su mayoría el intercambio comercial entre Guatemala y Colombia se realiza vía Marítima, representando un 86% del total de las transacciones comerciales entre ambos países para el 2016.

Tabla No. 4
Comercio General por tipo de Aduana Guatemala – Colombia
Período, “2012-2016”
Cifras en miles US\$

Tipo de aduana	2012	2013	2014	2015	2016	% por tipo de aduana
Terrestre	2,478,983	3,779,047	7,991,777	9,429,046	7,494,640	2%
Aérea	47,885,331	45,002,409	46,074,839	50,600,444	53,363,798	12%
Marítima	562,336,557	759,907,817	375,606,265	378,553,983	370,142,635	86%
Total	612,700,871	808,689,273	429,672,881	438,583,473	431,001,073	100%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

Las exportaciones de Guatemala hacia Colombia en un 53% se realizan por el puerto Sto. Tomas de Castilla siendo este el principal centro de exportación, un 43% por puerto Quetzal y un 4% por puerto Barrios.

En las importaciones de Guatemala por parte de Colombia, un 50% se realizan por el puerto Quetzal siendo este el principal centro de importación, un 38% por el puerto Sto. Tomas de Castilla, y un 12% por puerto Barrios.

24

Tabla No. 5
Exportaciones e importaciones por sector definido por Puerto de salida o entrada Guatemala – Colombia
Período, "2012-2016"
Cifras en miles US\$

a) **Exportaciones**

Tipo de Puerto	2012	2013	2014	2015	2016	% por tipo de puerto
Puerto Barrios	0	187,149	280,234	2,740,727	2,219,424	4%
Sto. Tomas de Castilla	10,977,236	10,755,524	16,070,427	30,177,356	27,650,418	53%
Puerto Quetzal	48,243,218	25,996,458	33,272,203	27,985,324	22,443,811	43%
Total	59,220,454	36,939,131	49,622,864	60,903,407	52,313,653	100%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

a) **Importaciones**

Tipo de Puerto	2012	2013	2014	2015	2016	% por tipo de puerto
Puerto Barrios	0	463,839	392,601	53,909,497	38,303,871	12%
Sto. Tomas de Castilla	195,131,021	245,809,810	153,722,731	107,405,059	121,925,868	38%
Puerto Quetzal	307,985,082	476,695,037	171,868,069	156,336,020	157,599,243	50%
Total	503,116,103	722,968,686	325,983,401	317,650,576	317,828,982	100%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

III. **Principales productos de exportación e importación Guatemala – Colombia.**

Tabla No. 6
Principales productos de exportación e importación por SAC 8 dígitos Guatemala – Colombia
Período, "2012-2016"
Cifras en miles US\$

a) **Exportaciones**

Productos	2012	2013	2014	2015	2016	% sobre total 2016
33021010 Para las industrias alimentarias	1,249	5,586	735,168	22,027,993	19,143,532	35%
40011000 Látex de caucho natural, incluso prevulcanizado	20,753,514	15,783,347	15,389,738	12,990,874	9,832,371	18%
17011400 Los demás azúcares de caña	4,985,241	3,165,470	325,195	0	4,824,357	9%
85061010 Pilas cilíndricas secas de 1.5 V, de volumen exterior inferior o igual a 300 cm ³ y peso unitario inferior o igual a 100 g	3,728,264	3,106,349	3,056,114	2,773,747	2,717,909	5%
38089290 Otros	42,055	341,329	781,888	461,273	1,998,384	4%
30049091 Para uso humano	831,858	1,317,680	6,324,596	2,117,337	1,777,549	3%
40012200 Cauchos técnicamente especificados (TSNR)	15,822,471	2,458,754	8,593,917	4,747,876	1,627,491	3%
38089190 Otros	145,092	415,592	415,205	1,906,032	1,237,156	2%
73102990 Otros	2,735,332	2,701,542	1,988,952	2,170,843	1,037,114	2%
17049000 Los demás	1,718,868	1,040,514	3,928,645	1,324,898	966,825	2%
38249099 Los demás	7,148	2,367	93,930	902,377	843,126	2%

22084010 Ron	453,430	596,820	640,921	576,433	658,011	1%
21039000 Los demás	0	0	0	0	657,008	1%
12074020 Sin cáscara	8,676	184,846	288,135	471,060	515,758	1%
84185000 Los demás armarios, arcones (cofres), vitrinas, mostradores y muebles similares para producción de frío	74,526	5,038	247,872	242,442	442,923	1%
47079000 Los demás, incluidos los desperdicios y desechos sin clasificar	54,208	246,972	391,436	54,472	337,513	1%
38089300 Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas	182,253	282,587	212,793	108,397	331,267	1%
39233091 Esbozos (preformas) de envases para bebidas	0	27,540	27,540	336,750	329,788	1%
84189900 Las demás	47,683	114,015	284,062	251,362	316,028	1%
Resto de Productos	9,669,789	6,847,179	9,208,755	8,740,773	4,435,897	8%
Total	61,261,657	38,643,527	52,934,862	62,204,939	54,030,007	100%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoquate con base en los datos del Banco de Guatemala

a) Importaciones

Productos	2012	2013	2014	2015	2016	% sobre total 2016
27011200 Hulla bituminosa	73,086,082	80,460,546	123,130,648	137,952,927	139,392,882	37%
30049091 Para uso humano	8,421,842	9,319,686	10,545,442	11,040,595	10,277,774	3%
84181000 Combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas	11,552	16,492	2,215,620	4,771,452	9,387,609	2%
33049900 Las demás	4,052,675	4,883,931	4,265,380	7,334,735	6,469,151	2%
38089290 Otros	10,818,588	11,029,667	10,546,440	12,023,181	6,462,377	2%
33030000 PERFUMES Y AGUAS DE TOCADOR	4,400,966	5,295,877	3,821,908	5,394,326	6,096,740	2%
38085099 Los demás	0	0	0	0	5,160,412	1%
38089190 Otros	2,685,973	6,027,600	5,365,629	5,436,731	4,896,798	1%
83014010 Cerraduras de parche o superficie, con uno o dos pasadores horizontales, para puertas con maneral accesible únicamente por el lado interior	1,988,461	1,983,842	2,553,470	3,280,127	4,702,178	1%
38089990 Otros	64	0	1,985	613	4,397,131	1%
31029090 Otros	25,066	52,780	789,498	4,611,234	3,988,101	1%
39023000 Copolímeros de propileno	6,527,151	4,946,377	5,066,138	4,342,683	3,697,828	1%
39021000 Polipropileno	17,200,133	18,749,704	11,102,208	14,590,344	3,586,655	1%
21069090 Otras	0	0	0	2,657	3,164,685	1%
33042000 Preparaciones para el maquillaje de los ojos	1,981,253	1,933,833	2,319,466	2,701,554	3,099,731	1%
38089300 Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas	3,854,564	4,658,648	5,933,197	3,923,559	2,732,279	1%
23099049 Los demás	352,015	1,514,561	1,545,770	1,807,823	2,517,881	1%
39172910 TUBOS LINEALES DE	0	0	0	0	2,514,276	1%

24

Productos	2012	2013	2014	2015	2016	% sobre total 2016
POLICLORURO DE VINILIDENO (C-PVC), CUYA MAYOR DIMENSION DEL CORTE TRANSVERSAL SEA IGUAL O INFERIOR A 26 MM.						
82014020 Machetes	1,589,430	1,002,152	1,779,474	1,316,803	2,327,418	1%
84182100 De compresión	27,596	114,163	739,911	1,475,894	2,318,037	1%
Total	414,415,803	618,055,887	185,015,835	154,371,296	149,781,123	40%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

Para los últimos 3 años, los principales productos que representan mayor crecimiento y que son denominados estrella, por su rápido crecimiento en dicho periodo son los siguientes, tomando en consideración que sus montos en venta no superan los US\$5 millones en promedio de los últimos 3 años.

Tabla No. 7
Productos Estrella de exportación Guatemala – Colombia
Período, "2014-2016"
Cifras en miles US\$

PRODUCTOS	2014	2015	2016	Promedio Últimos 3 Años	2014 vs. 2013	2015 vs. 2014	2016 vs. 2015	Crecimiento Promedio Últimos 3 años
3808 - INSECTICIDAS, RATICIDAS Y DEMAS ANTIRROEDORES, FUNGICIDAS, HERBICIDAS, INHIBIDORES DE GERMINACION Y REGULADORES DEL CRECIMIENTO DE LAS PLANTAS, DESINFECTANTES Y PRODUCTOS SIMILARES, PRESENTADOS EN FORMAS O EN ENVASES PARA LA VENTA AL POR MENOR, O COMO PREPARACIONES O ARTICULOS TALES COMO CINTAS, MECHAS Y VELAS, AZUFRADAS, Y PAPELES MATAMOSCAS	1,451,886	2,496,885	3,591,260	2,513,343.667	39.3%	72.0%	43.8%	51.7%
3004 - MEDICAMENTOS (EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 30.02, 30.05 ó 30.06) CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS, DOSIFICADOS (INCLUIDOS LOS ADMINISTRADOS POR VIA TRANSDERMICA) O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR	6,491,862	2,267,654	1,811,290	3,523,602.000	299.3%	-65.1%	-20.1%	71.4%
3824 - PREPARACIONES AGLUTINANTES PARA MOLDES O NUCLEOS DE FUNDICION; PRODUCTOS QUIMICOS Y PREPARACIONES DE LA INDUSTRIA QUIMICA O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS (INCLUIDAS LAS MEZCLAS DE PRODUCTOS NATURALES), NO EXPRESADOS NI	96,304	1,142,817	978,582	739,234.333	435.1%	1,086.7 %	-14.4%	502.5%

PRODUCTOS	2014	2015	2016	Promedio Últimos 3 Años	2014 vs. 2013	2015 vs. 2014	2016 vs. 2015	Crecimiento Promedio Últimos 3 años
COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE								
1704 - ARTICULOS DE CONFITERIA SIN CACAO (INCLUIDO EL CHOCOLATE BLANCO)	3,928,645	1,324,898	966,825	2,073,456.000	277.6%	-66.3%	-27.0%	61.4%
8418 - REFRIGERADORES, CONGELADORES Y DEMAS MATERIAL, MAQUINAS Y APARATOS PARA PRODUCCION DE FRIO, AUNQUE NO SEAN ELECTRICOS; BOMBAS DE CALOR, EXCEPTO LAS MAQUINAS Y APARATOS PARA ACONDICIONAMIENTO DE AIRE DE LA PARTIDA 84.15	561,690	503,202	763,138	609,343.333	301.3%	-10.4%	51.7%	114.2%
2208 - ALCOHOL ETILICO SIN DESNATURALIZAR CON GRADO ALCOHOLICO VOLUMETRICO INFERIOR A 80% VOL; AGUARDIENTES, LICORES Y DEMAS BEBIDAS ESPIRITUOSAS	640,921	576,463	658,011	625,131.667	7.4%	-10.1%	14.1%	3.8%
4707 - PAPEL O CARTON PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS)	1,177,092	263,303	359,416	599,937.000	258.0%	-77.6%	36.5%	72.3%
2924 - COMPUESTOS CON FUNCION CARBOXIAMIDA; COMPUESTOS CON FUNCION AMIDA DEL ACIDO CARBONICO	81,640	1,848,786	0	643,475.333	-82.1%	2,164.6 %	- 100.0%	660.8%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

Para los últimos 3 años, los productos que representan decrecimiento en las exportaciones hacia Colombia, son los siguientes, tomando en consideración que sus montos en venta no superan los US\$5 millones en promedio de los últimos 3 años.

Tabla No. 8
Productos con decrecimiento de exportación Guatemala – Colombia
Período, "2014-2016"
Cifras en miles US\$

PRODUCTOS	2014	2015	2016	Promedio Últimos 3 Años	2014 vs. 2013	2015 vs. 2014	2016 vs. 2015	Decrecimiento Promedio Últimos 3 años
8506 - PILAS Y BATERIAS DE PILAS, ELECTRICAS	3,056,114	2,773,748	2,717,909	2,849,257.000	-1.6%	-9.2%	-2.0%	-4.3%
7310 - DEPOSITOS, BARRILES, TAMBORES, BIDONES, LATAS O BOTES, CAJAS Y RECIPIENTES SIMILARES, PARA CUALQUIER MATERIA (EXCEPTO GAS COMPRIMIDO O LICUADO), DE FUNDICION, HIERRO O ACERO, DE CAPACIDAD INFERIOR O IGUAL A 300 l, SIN DISPOSITIVOS MECANICOS NI TERMICOS, INCLUSO CON REVESTIMIENTO INTERIOR O CALORIFUGO	2,265,233	2,432,156	1,134,146	1,943,845.000	-17.9%	7.4%	-53.4%	-21.3%

Fuente: Elaboración propia con información de Sicoguate con base en los datos del Banco de Guatemala

IV. Conclusiones

1. Basado en los datos presentados, el comercio realizado con Colombia como socio comercial de Guatemala, refleja un saldo comercial negativo para Guatemala durante los últimos 5 años en promedio. Las exportaciones en dicho periodo han sido de US\$ US\$ 269 millones.
2. Analizando específicamente las exportaciones por puerto de salida hacia Colombia, los principales puertos para la realización de comercio con dicho país es por medio del puerto Santo Tomas de Castilla y puerto Quetzal con un 96% de las exportaciones hacia Colombia.

FORMATO FICHA PRODUCTO/PAIS "nombre de producto o país para la realización y presentación de datos":

INDICADORES	AÑO	Monto / Porcentaje / Texto	Minigráfico	Comentario
1. COMERCIO:				
Exportación de "producto seleccionado" en Guatemala	Último año con info. disponible	Dato de exportación ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar.	Comportamiento últimos 5 años, mediante una representación gráfica.	Breve explicación / Análisis de las exportaciones de Guatemala, del producto o país seleccionado para el desarrollo de dicho informe.
Importación de "producto seleccionado" en Guatemala	Último año con info. disponible	Dato de importación ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar.	Comportamiento últimos 5 años, mediante una representación gráfica.	Breve explicación / Análisis de las importaciones de Guatemala, del producto o país seleccionado para el desarrollo de dicho informe.
Posición del "producto seleccionado" dentro del comercio de Guatemala.	Último año con info. disponible	Colocar en que posición se encuentra el producto seleccionado.	N/A	Breve explicación del producto y su posición dentro del comercio guatemalteco en sus exportaciones.
Top 5 líneas arancelarias de "producto seleccionado" más exportadas de Guatemala				
Número de partida arancelaria a 8 dígitos	Último año con info. disponible	Dato de exportación ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar.	N/A	Breve explicación / Análisis de las exportaciones de Guatemala en dicha línea arancelaria, especificando los países a donde se realizan las exportaciones de dicho producto con su respectivo % de participación.
Número de partida arancelaria a 8 dígitos	Último año con info. disponible	Dato de exportación ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar.	N/A	Breve explicación / Análisis de las exportaciones de Guatemala en dicha línea arancelaria, especificando los países a donde se realizan las exportaciones de dicho producto con su respectivo % de participación.

INDICADORES	AÑO	Monto / Porcentaje / Texto	Minigráfico	Comentario
Número de partida arancelaria a 8 dígitos	Último año con info. disponible	Dato de exportación ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar.	N/A	Breve explicación / Análisis de las exportaciones de Guatemala en dicha línea arancelaria, especificando los países a donde se realizan las exportaciones de dicho producto con su respectivo % de participación.
Número de partida arancelaria a 8 dígitos	Último año con info. disponible	Dato de exportación ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar.	N/A	Breve explicación / Análisis de las exportaciones de Guatemala en dicha línea arancelaria, especificando los países a donde se realizan las exportaciones de dicho producto con su respectivo % de participación.
Número de partida arancelaria a 8 dígitos	Último año con info. disponible	Dato de exportación ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar.	N/A	Breve explicación / Análisis de las exportaciones de Guatemala en dicha línea arancelaria, especificando los países a donde se realizan las exportaciones de dicho producto con su respectivo % de participación.
Top 5 líneas arancelarias de lácteos más importadas de Guatemala				
Número de partida arancelaria a 8 dígitos	Último año con info. disponible	Dato de importación ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar.	N/A	Breve explicación / Análisis de las importaciones de Guatemala en dicha línea arancelaria, especificando los países de donde se realizan las importaciones de dicho producto con su respectivo % de participación.
Número de partida arancelaria a 8 dígitos	Último año con info. disponible	Dato de importación ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar.	N/A	Breve explicación / Análisis de las importaciones de Guatemala en dicha línea arancelaria, especificando los países de donde se realizan las importaciones de dicho producto con su respectivo % de participación.

INDICADORES	AÑO	Monto / Porcentaje / Texto	Minigráfico	Comentario
Número de partida arancelaria a 8 dígitos	Último año con info. disponible	Dato de importación ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar.280	N/A	Breve explicación / Análisis de las importaciones de Guatemala en dicha línea arancelaria, especificando los países de donde se realizan las importaciones de dicho producto con su respectivo % de participación.
Número de partida arancelaria a 8 dígitos	Último año con info. disponible	Dato de importación ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar.	N/A	Breve explicación / Análisis de las importaciones de Guatemala en dicha línea arancelaria, especificando los países de donde se realizan las importaciones de dicho producto con su respectivo % de participación.
Número de partida arancelaria a 8 dígitos	Último año con info. disponible	Dato de importación ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar.	N/A	Breve explicación / Análisis de las importaciones de Guatemala en dicha línea arancelaria, especificando los países de donde se realizan las importaciones de dicho producto con su respectivo % de participación.
Top 5 países compradores a Guatemala a nivel general de "producto seleccionado"				
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Dato de ventas a dicho país, ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar	Comportamiento últimos 5 años, mediante una representación gráfica.	N/A
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Dato de ventas a dicho país, ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar	Comportamiento últimos 5 años, mediante una representación gráfica.	N/A

INDICADORES	AÑO	Monto / Porcentaje / Texto	Minigráfico	Comentario
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Dato de ventas a dicho país, ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar.	Comportamiento últimos 5 años, mediante una representación gráfica.	N/A
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Dato de ventas a dicho país, ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar.	Comportamiento últimos 5 años, mediante una representación gráfica.	N/A
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Dato de ventas a dicho país, ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar.	Comportamiento últimos 5 años, mediante una representación gráfica.	N/A
Top 5 países vendedores a Guatemala a nivel general de lácteos				
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Dato de compras de dicho país, ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar.	Comportamiento últimos 5 años, mediante una representación gráfica.	N/A
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Dato de compras de dicho país, ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar.	Comportamiento últimos 5 años, mediante una representación gráfica.	N/A

INDICADORES	AÑO	Monto / Porcentaje / Texto	Minigráfico	Comentario
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Dato de compras de dicho país, ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar	Comportamiento últimos 5 años, mediante una representación gráfica.	N/A
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Dato de compras de dicho país, ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar	Comportamiento últimos 5 años, mediante una representación gráfica.	N/A
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Dato de compras de dicho país, ya sea en monto, porcentaje o texto, según se desee presentar	Comportamiento últimos 5 años, mediante una representación gráfica.	N/A
Beneficios arancelarios en los Top 5 países compradores de "producto seleccionado"				
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Dato en % de arancel aplicado para la exportación del producto seleccionado a dicho país.	N/A	Breve explicación del porcentaje de arancel aplicado si existiera, o bien explicación si hubiera un TLC con dicho país.
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Dato en % de arancel aplicado para la exportación del producto seleccionado a dicho país.	N/A	Breve explicación del porcentaje de arancel aplicado si existiera, o bien explicación si hubiera un TLC con dicho país.

INDICADORES	AÑO	Monto / Porcentaje / Texto	Minigráfico	Comentario
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Dato en % de arancel aplicado para la exportación del producto seleccionado a dicho país.	N/A	Breve explicación del porcentaje de arancel aplicado si existiera, o bien explicación si hubiera un TLC con dicho país.
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Dato en % de arancel aplicado para la exportación del producto seleccionado a dicho país.	N/A	Breve explicación del porcentaje de arancel aplicado si existiera, o bien explicación si hubiera un TLC con dicho país.
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Dato en % de arancel aplicado para la exportación del producto seleccionado a dicho país.	N/A	Breve explicación del porcentaje de arancel aplicado si existiera, o bien explicación si hubiera un TLC con dicho país.
2. LOGÍSTICA				
Costos de Contenedor de 20 pies secos al top 5 países.				
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Monto por contenedor para dicho país.	N/A	N/A
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Monto por contenedor para dicho país.	N/A	N/A
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Monto por contenedor para dicho país.	N/A	N/A
Nombre del país.	Último año con info. disponible	Monto por contenedor para dicho país.	N/A	N/A

INDICADORES	AÑO	Monto / Porcentaje / Texto	Minigráfico	Comentario
4.- MERCADO Tamaño de Mercado a nivel total en Guatemala de "producto seleccionado"	Último año con info. disponible	Monto del tamaño de mercado en Guatemala.	N/A	N/A

Fuentes: Sicoquate, Market Acces Map, Connect Americas, Euromonitor.
 Fecha de actualización: 21 noviembre de 2017

**Formato Caracterización de Comercio Exterior "País y/o estados de un país
seleccionado"**

Descripción: No más de 4 líneas de información (como sugerencia)

Alcance: Qué contiene

Guatemala, C. A

Mes, Año

Resumen Ejecutivo

Descripción de los bloques de información relevante y pertinente del documento, así como las principales conclusiones y oportunidades de negocio.

El contenido debe ser claro y conciso, en el cual se comprenda de forma general todo lo plasmado en el documento, no más de 1 página.

Evolución de Exportaciones e Importaciones de Guatemala con País y/o estados de un país seleccionado. 12

Análisis general y resumido de las exportaciones e importaciones de Guatemala con el País seleccionado.

Tabla No. XX
Total, de Exportaciones e Importaciones Guatemala – País Seleccionado
Período, "XXX-XXX"

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Tasa crecimiento Año2 / año1 (%)	Tasa crecimiento Año3 / año2 (%)	Tasa crecimiento Año4 / año3 (%)	Tasa crecimiento Año5 / año4 (%)
Comercio Exterior	Monto								
Exportaciones	Monto								
Importaciones	Monto								
Saldo Comercial	Monto								

Fuente

Análisis general y resumido de las exportaciones de Guatemala con el País seleccionado por sector definido por la OMC.

Tabla No. XX
Crecimiento de exportaciones e importaciones por sector definido por la OMC Guatemala – País Seleccionado
Período, "XXX-XXX"
Cifras en miles US\$

a) Exportaciones

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Tasa crecimiento Año2 / año1 (%)	Tasa crecimiento Año3 / año2 (%)	Tasa crecimiento Año4 / año3 (%)	Tasa crecimiento Año5 / año4 (%)
Agrícola	Monto								
Manufactura	Monto								

11

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Tasa crecimiento Año2 / año1 (%)	Tasa crecimiento Año3 / año2 (%)	Tasa crecimiento Año4 / año3 (%)	Tasa crecimiento Año5 / año4 (%)
Textiles	Monto								
Vestuario									
Total	Monto								

Fuente

Análisis general y resumido de las importaciones de Guatemala con el País seleccionado por sector definido por la OMC.

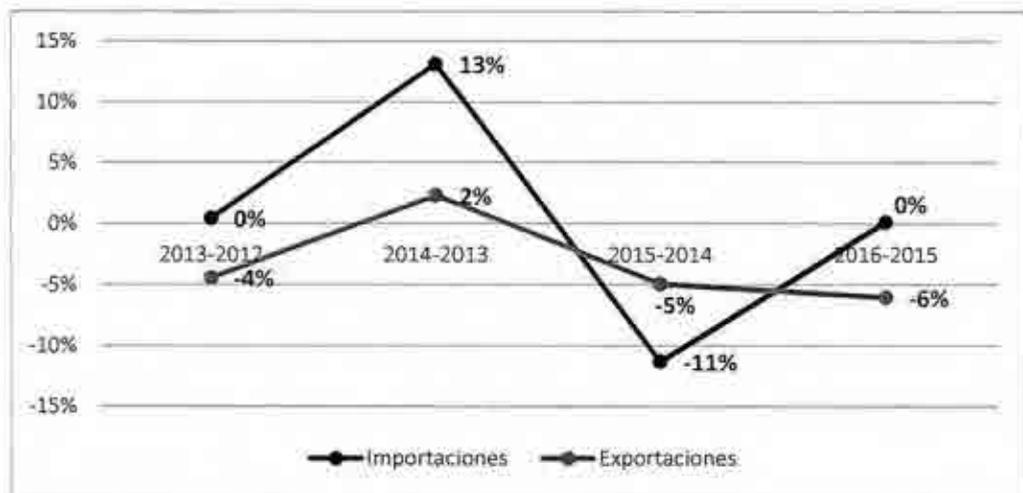
b) Importaciones

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Tasa crecimiento Año2 / año1 (%)	Tasa crecimiento Año3 / año2 (%)	Tasa crecimiento Año4 / año3 (%)	Tasa crecimiento Año5 / año4 (%)
Agrícola	Monto								
Manufactura	Monto								
Textiles	Monto								
Vestuario									
Total	Monto								

Fuente:

Grafica No. XX

Comportamiento de exportaciones e importaciones por sector definido por la OMC Guatemala – Colombia Período, "XXX-XXX"



Análisis general y resumido del comercio general entre Guatemala y el país seleccionado, especificando que participación tiene cada tipo de comercio.

Tabla No. XXX
Comercio General Guatemala – País Seleccionado
Período, "XXX-XXX"
Cifras en miles US\$

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	% por tipo de comercio
Comercio General	Monto					
Comercio Aduanero	Monto					
Maquilas	Monto					
Zonas Francas	Monto					

Fuente

Análisis general y resumido del comercio general por tipo de aduana entre Guatemala y el país seleccionado, especificando que participación tiene cada tipo de comercio.

Tabla No. XXX
Comercio General por tipo de Aduana Guatemala – Colombia
Período, "XXX-XXX"
Cifras en miles US\$

Tipo de aduana	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	% por tipo de aduana
Terrestre	Monto					
Aérea	Monto					
Marítima	Monto					
Total	Monto					

Fuente

Análisis general y resumido de las exportaciones e importaciones por puerto de salida o entrada entre Guatemala y el país seleccionado.

Tabla No. XXX
Exportaciones e importaciones por Puerto de salida o entrada Guatemala – País Seleccionado
Período, "XXX-XXX"
Cifras en miles US\$

a) **Exportaciones**

Tipo de Puerto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	% por tipo de puerto
Puerto Barrios	Monto					
Sto. Tomas de Castilla	Monto					
Puerto Quetzal	Monto					
Total	Monto					

Fuente

b) **Importaciones**

Tipo de Puerto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	% por tipo de puerto
Puerto Barrios	Monto					
Sto. Tomas de Castilla	Monto					
Puerto Quetzal	Monto					
Total	Monto					

Fuente

Principales productos de exportación e importación Guatemala – País Seleccionado.

Tabla No. XX
Principales productos de exportación e importación por SAC 8 dígitos Guatemala – País Seleccionado
Período, "XXX-XXX"
Cifras en miles US\$

a) **Exportaciones**

Productos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	% sobre total 2016
Nombre del producto	Monto					
Nombre del producto	Monto					
Resto de productos	Monto					
Total	Monto					

Fuente

b) Importaciones

Productos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	% sobre total 2016
Nombre del producto	Monto					
Nombre del producto	Monto					
Resto de productos	Monto					
Total	Monto					

Fuente

Análisis de los productos que representan mayor crecimiento y que son denominados estrella, según metodología establecida para los últimos 3 años.

Tabla No. XX
 Productos Estrella de exportación Guatemala – País Seleccionado
 Período, "XXX-XXX"
 Cifras en miles US\$

PRODUCTOS	Año 1	Año 2	Año 3	Promedio Últimos 3 Años	Año 2 vs Año 1	Año 3 vs Año 2	Año 4 vs Año 3	Crecimiento o Promedio Últimos 3 años
Nombre del Producto	Monto							
Nombre del Producto	Monto							
Nombre del Producto	Monto							
Nombre del Producto	Monto							

Fuente

Análisis de los productos que representan mayor decrecimiento según metodología establecida para los últimos 3 años.

Tabla No. XX
Productos con decrecimiento de exportación Guatemala – País Seleccionado
Periodo, "XXX-XXX"
Cifras en miles US\$

PRODUCTOS	Año 1	Año 2	Año3	Promedio Últimos 3 Años	Año2 vs Año1	Año3 vs Año2	Año4 vs Año3	Crecimient o Promedio Últimos 3 años.
Nombre del Producto	Monto							
Nombre del Producto	Monto							
Nombre del Producto	Monto							
Nombre del Producto	Monto							

Fuente

Evolución de Exportaciones e Importaciones de Guatemala con otro País y/o estados específicos del país seleccionado.

NOTA: se repite el análisis y tablas desarrollados anteriormente para cada otro país o estado que se desea analizar.

Conclusiones

Como mínimo 3 principales conclusiones, acerca del análisis realizado entre Guatemala y el país seleccionado.

Bibliografía

Especificar las fuentes de donde se obtuvo la información secundaria del documento.

6

Formato Perfil Turismo Guatemala "Año de actualización"

Entorno de Guatemala para el turismo.

Resumen del entorno de Guatemala para el turismo, donde se detalle la historia del país, avances que se tienen en los últimos en cuanto a atracciones, infraestructura, y aspectos importantes como la seguridad, transporte, geografía, y competencia de países cercanos.

Tendencias para el sector Turismo.

Detallar las tendencias que existen en Guatemala para el sector turismo al momento de realizar y/o actualizar dicho perfil.
Determinar con datos que sectores dentro del turismo han tenido crecimiento y por ende es una tendencia para obtener provecho.
Detallar dentro de las tendencias de turismo, de donde proviene la mayoría de turistas para Guatemala.

Datos de Mercado para el sector turismo en Guatemala:

Explicación de los datos de mercado para el sector turismo en Guatemala. Cabe resaltar que, al momento de realizar la actualización de dicho perfil, se puede tener prioridad de ciertos datos, razón por la cual el siguiente formato es sujeto a cambios.

a) Ingresos por Alquiler de Vehículos en Guatemala

GTQ millones	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6
Alquiler de vehículos en sitio	Monto					
Alquiler de vehículos en línea	Monto					
Total, alquiler de vehículos	Monto					

Fuente:

Explicación de los ingresos derivados de las atracciones que existen en Guatemala, determinando el porcentaje de por cual medio es que se obtienen los ingresos para el país.

b) Ingresos derivados de las atracciones ofrecidas en Guatemala

GTQ millones	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6
Total, Ingresos por atracciones	Monto					
- Atracciones en sitio	Monto					
- Atracciones en línea	Monto					

Fuente:

Explicación de la cantidad de viajes ingresados a Guatemala durante el periodo analizado, especificando el motivo por el cual se está realizando la visita de los turistas, y porque medio se da el ingreso de los mismos.

c) Cantidad de viajes ingresados a Guatemala

	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6
Aire	Monto					
Tierra	Monto					

	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6
Agua	Monto					
Llegadas de negocio	Monto					
Llegadas de ocio	Monto					
Total, de llegadas	Monto					

Fuente:

Detallara y explicar de que países provienen los turistas para Guatemala, detallar que porcentaje representa cada país en cuanto al ingreso de turistas. De igual manera identificar tendencias o decrecimientos de países visitantes a Guatemala.

d) Ingreso de viajes por país a Guatemala

	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6
Nombre de País	Monto					
Nombre de País	Monto					
...	Monto					
Resto de Países	Monto					
Total, de llegadas	Monto					

Fuente:

e) Motivo de ingreso de turistas a Guatemala

GTO millones	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6
Negocio	Monto					
Ocio	Monto					
Total, Ingresos	Monto					

Fuente:

Explicar el valor y crecimiento de los ingresos percibidos por el sector de turismo, evaluar y detallara a que se debe si hay crecimiento o decrecimiento del sector, y reflejar con datos el valor de mercado del sector en Guatemala.

f) Valor y crecimiento de ingresos percibidos por el sector de turismo

GTQ millones	Valor	% del crecimiento del valor
Año1	Monto	%
Año2	Monto	%
Año3	Monto	%
Año4	Monto	%
Año5	Monto	%
Año6	Monto	%

Fuente:

Detallara y explicar el motivo por el cual los guatemaltecos deciden realizar sus viajes de turismo, detallar que porcentaje representa cada motivo de viaje de turistas. De igual manera identificar porque via realizan sus viajes.

g) Cantidad viajes egresados de Guatemala

	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6
Aire	Monto					
Tierra	Monto					
Carril	Monto					
Agua	Monto					
Negocio	Monto					
Ocio	Monto					
Total, de salidas	Monto					

Fuente:

Detallara y explicar a que países los guatemaltecos deciden realizar sus viajes de turismo, detallar que porcentaje representa cada país en cuanto al egreso de turistas. De igual manera identificar tendencias o decrecimientos de países visitados por los guatemaltecos.

h) Destinos de viajes egresados de Guatemala

	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6
Nombre de país	Monto					
Nombre de país	Monto					
...	Monto					
Resto de Países	Monto					
Total, Salidas	Monto					

Fuente:

Perspectivas a futuro en infraestructura para el turismo vía aérea

Realizar un análisis y plasmar las perspectivas a futuro para el sector turismo en Guatemala, principalmente haciendo énfasis en el turismo vía aérea que representa ser el medio más utilizado de los ingresos de turistas a Guatemala. Dicho análisis debe estar fundamentado con montos, crecimientos, y porcentajes según sea el estudio e información obtenida.

Analizar y detallar los ingresos que se obtiene como país mediante las estadías en hoteles en Guatemala. Explicar porque medio realizan el pago del mismo, e identificar que tendencia está en alza con respecto a la clase de hotel que utilizan los turistas en Guatemala.

i) Ingreso por estadía en Hoteles

GTQ millones	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6
Hoteles	Monto					
Alquileres a corto plazo	Monto					
El otro alojamiento	Monto					
Pago hotel en sitio	Monto					
Pago hotel en línea	Monto					
Total, Alojamiento	Monto					

Fuente:

Conclusiones:

Plasmear como mínimo 3 conclusiones con respecto al estudio realizado, identificando oportunidades en beneficio para el crecimiento del sector de turismo en Guatemala.

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTOS

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

Asesor para la Gestión de la Mesa Departamental de Competitividad del Departamento de Alta Verapaz

Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizó:

Etlín Samantha Argentina Bac

Nombre de la persona contratada

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

BID1734/OC-GU-AI-025-2017

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: **Q 22,258.06**

Se adjunta el producto No. **Séptimo (7)**
Titulado:

"IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LAS POTENCIALIDADES TERRITORIALES DEL DEPARTAMENTO DE ALTA VERAPAZ"

Impreso en: 81 hojas Sí

Cantidad en hojas Indicar si se adjunta en CD

Fecha de entrega del producto: 15 de diciembre 2017

Revisión Técnica 1 Elizabeth Velazquez [Firma]
Nombre y Firma

Revisión Técnica 2 Hugo Gomez [Firma]
Nombre y Firma

Aprobación del Producto:

Firma y sello: [Firma]
Aimee Rivas Godoy de Palma
Directora Ejecutiva de Funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA



PRONACOM
PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD DE GUATEMALA

81



Producto No. 7



PRONACOM
PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD DE GUATEMALA

Presentado por:

Etlín Samantha Argentina Bac
Servicios Profesionales como Asesor para la Gestión de la Mesa
Departamental de Competitividad de Alta Verapaz
Contrato No. BID1734/OC-GU-AI-025-2017
PRONACOM

Aprobado por:

Aineé Rivas Godoy de Palma
Directora Ejecutiva en Funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA



Contenido

RESUMEN EJECUTIVO	1
INTRODUCCIÓN	3
1. Estatus en que se encuentra la implementación del Plan Operativo y el Plan Estratégico de la MDC	5
2. Detalle y sistematización de los avances alcanzados hasta la fecha en la totalidad de las gestiones realizadas por y para la MDC.	24
3. Evaluación de los avances de la mesa de acuerdo a los indicadores de monitoreo.	25
4. Actualización de los indicadores contenidos en los planes estratégico y operativo de la MDC, que se consideren necesarios para medir a futuro el desempeño de la MDC.	26
5. Plan de proceso de transferencia de la MDC a sus integrantes (actores locales), para garantizar su funcionamiento auto-sostenible.	39
6. Informe de las actividades realizadas para el empoderamiento de los actores locales en la auto gestión de la MDC (reuniones, talleres, encuentros, etc.); todo debidamente verificable. .	43
7. Informe detallado y con medios de verificación, de la formulación participativa con los integrantes de la MDC, del perfil del proyecto propuesto en uno de los productos anteriores. ..	57
8. En su caso, resultados alcanzados en la gestión del perfil del proyecto priorizado por la MDC y recomendaciones para su seguimiento.	65
9. Propuesta de plan para difundir los avances de la MDC y las mejoras obtenidas en el territorio.	65
10. Reporte de la difusión de la Agenda Departamental de Competitividad.	69
11. Reporte final de los avances en:	74
a. Implementación de la Matriz de Dinamización de la Economía Local	74
b. Síntesis de los aportes brindados por esta asesoría en apoyo a las inversiones estratégicas y transformación productiva del departamento de Alta Verapaz;	75
c. Apoyo brindado a las MIPYMES (fortalecimiento, innovación, etc.);	79



RESUMEN EJECUTIVO

Los últimos cinco meses del año 2017, el Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM) ha estado apoyado a la Mesa de Competitividad del departamento de Alta Verapaz; este departamento no se encontraba priorizado en la estrategia de intervención del programa que ejecuta PRONACOM, sin embargo, se incorporó a estos territorios por diversas razones, especialmente por la ubicación geográfica, potencialidades, intervenciones en proceso, entre otras.

En el transcurso de este proceso, se formularon diferentes instrumentos de planificación, específicamente el Plan Estratégico, Plan Operativo Anual (2017-2018) y la Agenda Departamental de Competitividad; estos instrumentos se han llevado a implementación, como factores orientadores del que hacer tanto interno como externo de la Mesa.

Este producto documenta y sistematiza aspectos clave que se han desarrollado a partir de la gestión realizada en la Mesa, a través del Asesor Territorial; dentro de estos documentos se pueden enumerar: a) Estatus en que se encuentra la implementación del Plan Operativo y el Plan Estratégico de la MDC; b) Detalle y sistematización de los avances alcanzados hasta la fecha en la totalidad de las gestiones realizadas por y para la MDC; c) Evaluación de los avances de la mesa de acuerdo a los indicadores de monitoreo; d) Actualización de los indicadores contenidos en los planes estratégico y operativo de la MDC, que se consideren necesarios para medir a futuro el desempeño de la MDC.

Se realizan aportes que permitirán la gestión posterior a la finalización del apoyo que PRONACOM está facilitando a la Mesa, estos aportes concretos son: a) Plan de proceso de transferencia de la MDC a sus integrantes (miembros que conforman la Mesa), para garantizar su funcionamiento auto-sostenible; b) Informe de actividades realizadas para el empoderamiento de los actores locales en la auto gestión de la MDC (reuniones, talleres, encuentros, etc.) y c) Informe detallado y



con medios de verificación, de los avances logrados en la formulación participativa con los integrantes de la MDC, del perfil del proyecto propuesto anteriormente, para los dos proyectos priorizados, de los cuales solo se ha llegado al proceso de priorización.

Sobre el tema de apropiación y empoderamiento de actores territoriales, tanto institucionales como individuales, se escribe una propuesta de plan para difundir los avances de la MDC y las mejoras obtenidas en el territorio, incluyendo un reporte de la difusión de la Agenda Departamental de Competitividad, que se ha realizado hasta el mes de noviembre.

En la parte final del documento, se integra información sobre avances en: Implementación de la Matriz de Dinamización de la Economía Local; Síntesis de los aportes brindados por esta asesoría en apoyo a las inversiones estratégicas y transformación productiva del departamento de Alta Verapaz; Apoyo brindado a las MIPYMES (fortalecimiento, innovación, etc.)


Etlin Samantha Argentina Bac

INTRODUCCIÓN

La competitividad de un territorio es una construcción permanente y conjunta, realizada por actores territoriales, especialmente por aquellos que representan el sector público, privado, academia y sociedad civil organizada, quienes actualmente en el departamento de Alta Verapaz se encuentran integrados a través de una instancia denominada Mesa Departamental de Competitividad.

La Mesa de Competitividad es una iniciativa que ha tenido sus orígenes en la región VI de Guatemala, a través de gestiones realizadas por la Red Nacional de Grupos Gestores, quienes promovieron el modelo y lo implementaron en dicha región, a nivel municipal, departamental y regional.

Actualmente, el Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM) ha tomado este modelo y lo ha adaptado, de tal forma que, se ha implementado a nivel departamental en el resto del país, a través de diferentes iniciativas y muy especialmente en los territorios que se han priorizado en el programa denominado "Desarrollo de Territorios de Inversión".

A raíz de esta intervención, se ha apoyado a la Mesa de Alta Verapaz, con un asesor territorial que tiene como objetivo fundamental, el fortalecimiento y consolidación de esta instancia, a través del cumplimiento de acciones y elaboración de productos puntuales por medio de los cuales se ha instrumentalizado a dicha Mesa.

El producto 7, que presenta este documento, sistematiza los diferentes avances y rezagos que se han tenido en la gestión y apoyo que se ha brindado por parte del Programa a la Mesa; la sistematización incluye elementos puntuales como: a) Estatus en que se encuentra la implementación del Plan Operativo y el Plan Estratégico de la MDC; b) Detalle y sistematización de los avances alcanzados hasta la fecha en la totalidad de las gestiones realizadas por y para la MDC; c)



Evaluación de los avances de la mesa de acuerdo a los indicadores de monitoreo;
d) Actualización de los indicadores contenidos en los planes estratégico y operativo de la MDC, que se consideren necesarios para medir a futuro el desempeño de la MDC; para todo esto, se han actualizado las diversas herramientas que se han elaborado para el seguimiento y monitoreo de la implementación y ejecución de los planes.

Por otro lado, se hacen propuestas para continuar el proceso de fortalecimiento en la gestión de la Mesa, siendo estas: a) Plan de proceso de transferencia de la MDC a sus integrantes (miembros que conforman la Mesa), para garantizar su funcionamiento auto-sostenible; b) actividades realizadas para el empoderamiento de los actores locales en la auto gestión de la MDC y c) plan de difusión de los logros de la gestión realizada por la Mesa.

Todo lo que se acota en esta introducción, es parte de lo que se encuentra en el documento, que es elaborado para concluir la primera fase de apoyo a la Mesa Departamental de Competitividad, como un aporte al departamento de Alta Verapaz, por parte del Programa Nacional de Competitividad y el Ministerio de Economía.

1. Estatus en que se encuentra la implementación del Plan Operativo y el Plan Estratégico de la MDC

Al finalizar la elaboración de los productos que se han establecido para apoyar y fortalecer la gestión de la Mesa de Competitividad del departamento de Alta Verapaz, en la implementación del Plan Estratégico y el Plan Operativo (2017 – 2018), se han tenido avances en varias de las acciones planteadas.

Algunas actividades solo han quedado en proceso de gestión y no se han concluido, esto debido a que no se ha logrado concluir los procesos que las mismas necesitan para llevarlo a su finalización; la mayoría, se debe a que no se ha logrado tener las reuniones necesarias, otras porque no se concretó el apoyo necesario por parte de las instituciones involucradas, sin embargo, es importante indicar que estas se encuentran en proceso y se esperan concluir en el seguimiento que se realizará durante el 2018.

A continuación, se presenta el control de avances que se tienen en el Plan Estratégico:

Actividades	Sub-Actividades	Periodo Ejecución															
		Año 1 (2017 - 2018)				Año 2				Año 3				Año 4			
		T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2
Apoyar el desarrollo de encadenamientos productivos de acuerdo a las demandas de la sociedad.	Identificar proyectos priorizados																
	Coordinar con algunas Universidades becas para cursos de capacitación en beneficio de los productores de la región.																
	Coordinar con estudiantes del último año de Administración de Empresas de las diferentes universidades para que puedan realizar planes de negocios.																
Gestionar con el Ministerio de Economía cursos de capacitación	Coordinar con estudiantes del último año de la carrera de Trabajo Social para que puedan perfilar proyectos productivos de acuerdo al formato establecido por la SEGEPLAN.																
	Formar grupos productores interesados para ser capacitados.																

<p>sobre innovación, estrategias efectivas de ventas, proceso de desarrollo económico local, entre otras capacitaciones. Dirigido a productores del departamento.</p>	<p>Solicitar el apoyo de capacitación al Ministerio de Economía.</p>	P						
<p>Gestionar curso sobre marca, logo y empaque; beneficiando a productores que no cuentan con este apoyo</p>	<p>Solicitar apoyo de capacitación al Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación.</p>	P						
<p>Talle para priorizar necesidades de infraestructura.</p>	<p>Solicitar apoyo de capacitación a FEDECOVERA Y ANACAFE.</p>	G						
	<p>Realizar capacitaciones de innovación</p>	G						
<p>Gestionar curso sobre marca, logo y empaque; beneficiando a productores que no cuentan con este apoyo</p>	<p>Conformar un grupo de productores que estén interesados en capacitarse sobre marca, logo y empaque, con el objetivo de mejorar la presentación de los productos locales.</p>	P						
	<p>Coordinar y gestionar con AGEXPORT el curso sobre marca, logo y empaque.</p>	P						
	<p>Realizar curso de capacitación sobre marca, logo y empaque.</p>	P						
	<p>Listar proyectos priorizados de infraestructura que promueva la competitividad del departamento.</p>	E						
	<p>Perfilar proyectos priorizados</p>	G						

Validar proyectos de infraestructura del área rural, que beneficie a los productores del departamento	Presentar proyectos priorizados a la Comisión de Desarrollo Económico, productividad y Empleo	G																	
Realizar auditoría social referente al proyecto de infraestructura de la carretera del Polochic	Presentar Proyectos ante CODEDE	G																	
Realizar auditoría social referente al proyecto de infraestructura de la carretera del Polochic	Validar Proyectos Priorizados	E																	
Realizar auditoría social referente al proyecto de infraestructura de la carretera del Polochic	Coordinar y conformar la comisión evaluadora																		
Realizar auditoría social referente al proyecto de infraestructura de la carretera del Polochic	Elaborar el informe del avance del proyecto																		
Remodelación y mantenimiento al aeropuerto de Cobán A.V.	Perfilar proyecto priorizado y realizar las gestiones con organizaciones públicas y privadas para ejecutar dicho proyecto	G																	
Construcción del Centro de Capacitación promovido por INTECAP	Identificar el espacio físico donde se pueda construir el centro de capacitación de INTECAP	E																	
Construcción del Centro de Capacitación promovido por INTECAP	Realizar las gestiones necesarias ante INTECAP para la construcción del Centro de Capacitación	E																	
Coordinar con los beneficiarios de los cursos de capacitación para el año, para beneficiar a pequeños y medianos	Gestionar con INTECAP 5 cursos de capacitación al año, para beneficiar a pequeños y medianos	P																	

<p>productores departamento</p>	<p>del productores de las Verapaces</p>	<p>Iniciar los cursos de capacitación de 80 horas sobre: ✓ Nuevas técnicas de cultivo de café ✓ Nuevas técnicas de cultivo de cardamomo ✓ Nuevas técnicas de cultivo de malanga ✓ Nuevas técnicas de cultivo de achiote</p> <p>Coordinar con el Ministerio de Economía algunos cursos de capacitación en formación técnica, dirigido a emprendedores</p> <p>Iniciar procesos de formación sobre: ✓ Emprendedurismo ✓ Trabajo en equipo ✓ Autoestima ✓ Género y Equidad ✓ Costos ✓ Mercadeo</p>		<p>P</p>	<p>P</p>												
---------------------------------	---	--	--	----------	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

<p>Coordinar cursos de capacitación sobre: Buenas prácticas de producción y sistema de monitoreo de cultivos</p>	<p>✓ Plan de Negocios, entre otros. Coordinar cursos de capacitación sobre buenas prácticas de producción y sistemas de monitoreo de cultivos, a las siguientes instituciones: ✓ CAFESANO ✓ FEDECOVERA ✓ CARDEGUA ✓ MAGA</p>	<p style="text-align: center;">E</p>							
<p>Definir e implementar un programa de capacitaciones productivas y comerciales para el fomento de desarrollo económico</p>	<p>Iniciar cursos de capacitación sobre "Buenas prácticas de producción y sistema de monitoreo de cultivos"</p>								
<p>Apoyar la realización de ruedas de negocios con el objetivo de atraer inversión económica al departamento</p>	<p>Diseñar un programa de capacitación adecuado para los micros pequeños y medianos empresarios</p>	<p style="text-align: center;">G</p>							
	<p>Conformar cartera de cooperantes, financistas e inversionistas con incidencia en el departamento</p>	<p style="text-align: center;">G</p>							
	<p>Organizar Ruedas de Negocios.</p>								

<p>Realizar acciones que impulsen el desarrollo económico del territorio: a). Ferias de empleo b). Ferias de artesanías c). Ferias de turismo d). Ferias Agrícolas e). Ferias de emprendedurismo.</p>	<p>Desarrollar talleres con mesas de Información Crediticia</p> <p>Coordinar el desarrollo de Mercados de Proyectos</p> <p>Estudio de Potencial Económico y Agenda de Competitividad</p> <p>Coordinar y gestionar espacios para realizar ferias con el fin de impulsar el desarrollo económico local del departamento</p> <p>Realizar ferias de acuerdo a lo que se coordine:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ferias del empleo ✓ Ferias de artesanías ✓ Ferias de turismo ✓ Ferias agrícolas ✓ Ferias de emprendimiento, entre otras 	<p>E</p> <p>G</p> <p>G</p>								
<p>Congreso anual sobre competitividad</p>	<p>Coordinar logística con instancias correspondientes a fin de realizar un congreso con la participación de sectores productivos, sector academia, sector sociedad civil y sector gobierno.</p>	<p>P</p>								

<p>Intercambio de experiencias de sectores prioritizados, Turismo, Agricultura, Producción de bienes.</p>	Realizar congreso sobre "Competitividad"																				
	Identificar y listar los sectores productivos prioritizados.																				
	Identificar estrategia para implementarla promoción y apoyo a la micro pequeña y mediana empresa dentro de MDCAV																				
	Gestionar apoyo para realizar el intercambio de experiencias																				
	Implementar PROMIPYME																				
	Realizar la actividad intercambio de experiencias con sectores prioritizados																				
	Gestionar practicantes de Trabajo Social de las diferentes universidades que se encuentran en el departamento.																				
	Coordinar con estudiantes del último año de la carrera de Trabajo Social la perfilación productivos de acuerdo al formato establecido por la SEGEPLAN																				

Mesa Departamental de Competitividad, con el fin de sumar actores a la mesa.	Aprobación y entrega de una copia del plan estratégico a los integrantes de la MDCAV	E																		
Socializar y validar el Plan Operativo Anual de la Mesa Departamental de Competitividad del departamento de Alta Verapaz	Presentación del Plan Operativo Anual ante la MDCAV	E																		
Conformar la Junta Directiva de la Mesa departamental de competitividad.	Aprobación y entrega de una copia del Plan Operativo Anual a los integrantes de la MDCAV	E																		
Conformar comisiones	Junta Directiva electa	E																		
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Comisión de Productividad e Innovación ✓ Comisión de Infraestructura ✓ Comisión de Formación de Recursos Humanos ✓ Comisión de Atracción de Inversión de Apertura de Mercado 	E																		

Presentar ante el pleno del CODEDE, la mesa departamental de competitividad del departamento de Alta Verapaz, así mismo presentar un informe anual de gestión de la Mesa de Competitividad.	Presentación de la Mesa departamental de Competitividad	G																		
Participación en eventos de formación para el beneficio de la MDCAV	Priorizar Necesidades de Capacitación	G																		
Capacitar a cada comisión con temas de interés	Gestionar Capacitaciones	P																		
alianzas estratégicas con organizaciones que tengan presencia en el departamento	Impartir capacitaciones																			
	Listar y priorizar cursos de capacitación																			
	Coordinar con expertos que manejen los temas priorizados																			
	Iniciar con el proceso de capacitación a las comisiones																			
	Involucrar a la mesa departamental de competitividad para realizar alianzas con cooperantes internacionales a fin de gestionar proyectos para el territorio	G																		

<p>Identificar iniciativas de cooperación con los cooperantes involucrados en la mesa departamental de competitividad</p>	<p>Firma de convenios entre organizaciones internacionales con el fin de apoyar a ejecutar proyectos para el beneficio del departamento.</p>	<p>G</p>						
<p>Participar en reuniones de COREDUR y CODEDE</p>	<p>Reuniones mensuales</p>	<p>E</p>	<p>E</p>					
<p>Realizar reuniones quincenales con la Junta Directiva de la Mesa de Competitividad y reuniones mensuales con la Asamblea General</p>	<p>Reuniones quincenales y mensuales con la MDCAV</p>	<p>E</p>	<p>E</p>					

En relación a los colores que tienen la tabla y los códigos, significan lo siguiente:

P	Pendiente (No tiene avances significativos)
G	En gestión (Tiene avances significativos)
E	Ejecutado
	Pendiente (programado para 2018 - 2020)

Una anotación importante sobre los avances en la gestión del Plan Estratégico es que la ejecución de este no dio inicio en enero del 2017, sino hasta finales del tercer trimestre de este año, después de que el mismo fuera elaborado; la planeación va entonces del segundo semestre de un año, al primero del siguiente año. Esto, nos ubica en un escenario en el cual varias actividades no se han realizado aún, puesto que están previstas para los primeros dos trimestres del año 2018.

En el caso de las actividades que se encuentran en estatus pendiente, no implica que las mismas no se hayan gestionado, sino que, han tenido gestión y no han llegado a tener un avance significativo, es decir, que falta llegar a tener en algunos casos acuerdos con las entidades que corresponde y luego llevar a ejecución lo que se ha planteado.

Hay actividades que aparecen en gestión, estas ya se tiene un mayor avance y están por concluirse por lo tanto se espera que las mismas se concluyan en los inicios del 2018, incluso, algunas de estas, según lo planificado deberán concluir en el primer semestre del 2018.

Los avances en la ejecución del Plan Operativo 2017 – 2018, se encuentran en la siguiente tabla; es importante acotar que este periodo de ejecución no se ha concluido, ya que, lo planificado es a julio del 2018. Al igual que el Plan Estratégico, hay actividades que están pendientes de ejecutar y otras en gestión, sin embargo, algunas de estas se dará seguimiento el resto de tiempo que queda para culminar el plan vigente.

EJE ESTRATÉGICO	OBJETIVOS OPERATIVOS	Gestión 2017						Gestión 2018						
		Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	
SOCIEDAD SANA, EDUCADA, CAPACITADA E INCLUYENTE	<p>Coordinar y trabajar con la Comisión de Desarrollo Económico y Competitividad del Consejo de Desarrollo Urbano y Rural de Alta Verapaz en pro de la educación y salud del departamento.</p>	G	G											
	<p>Conocer el Plan Estratégico, el Plan Operativo Municipal y el Plan Operativo Anual de las municipalidades y del departamento en cuanto al tema del desarrollo económico.</p>			G	G									
	<p>Obtener mapeo e indicadores socioeconómicos actualizados.</p>	E	E											
	<p>Coordinar con la academia sobre los profesionales como capital humano para la competitividad local.</p>		G	G	G									
	<p>Coordinar y gestionar con los distintos entes las Capacitaciones en temas de: Encadenamientos productivos, Tecnificación agrícola, agroecológica, artes, emprendimiento tecnológico, educación financiera y contable, emprendimiento en publicidad y mercadotecnia, certeza jurídica, impulso de proyectos universitarios que apoyen a la gestión económica local háblese de tecnología, arte, cine, zapaterías, joyería, diseño, entre otros.</p>		G	G	E									

62

<p>MODERNIZACIÓN Y FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL / DESCENTRALIZACIÓN Y DESARROLLO LOCAL</p>	<p>Coordinar con INTECAP cursos de capacitación para el beneficio de los productores del departamento</p>									P	P	P									
	<p>Obtener planes y diagnósticos generados en el departamento en cuanto al tema de desarrollo económico.</p>	E	E	E																	
	<p>Contar con el Mapeo agrícola, comercial, dinámicas económicas, (formales e informales).</p>	G	G																		
	<p>Fortalecer las COFETARN y otras comisiones establecidas por los gobiernos municipales</p>	G	G	G																	
	<p>Facilitar la participación ciudadana en la promoción de la "Ley de Descentralización".</p>	G	G	G																	
	<p>Promover el desarrollo urbano-rural integral para potencializar las dinámicas territoriales.</p>	G	G	G																	
	<p>Apoyar la realización de ruedas de negocios con el objetivo de atraer inversión económica al departamento</p>																			P	
	<p>Realizar acciones que impulsen el desarrollo económico del territorio: a). Ferias de empleo b). Ferias de artesanías c). Ferias de turismo d). Ferias Agrícolas e). Ferias de emprendedurismo.</p>																			G	

<p>FORTALECIMIENTO INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA</p>	<p>Solicitar y validar el Plan Estratégico de la Mesa Departamental de Competitividad, con el fin de sumar actores a la mesa.</p>	E																	
	<p>Socializar y validar el Plan Operativo Anual de la Mesa Departamental de Competitividad del departamento de Alta Verapaz</p>	E																	
	<p>Conformar la Junta Directiva de la Mesa departamental de competitividad.</p>	E																	
	<p>Presentar ante el pleno del CODEDE, la mesa departamental de competitividad del departamento de Alta Verapaz, así mismo presentar un informe anual de gestión de la Mesa de Competitividad.</p>		P																
	<p>Participación en eventos de formación para el beneficio de la MDCAV</p>	E																	
	<p>Capacitar a las comisiones con temas de interés</p>			E								P							
	<p>Participar en reuniones de COREDUR y CODEDE</p>	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E
	<p>Realizar reuniones quincenales con la Junta Directiva de la Mesa de Competitividad y reuniones mensuales con la Asamblea General</p>	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E
	<p>Gestionar y promover con la academia en materia de innovación tecnológica e infraestructura.</p>		P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P

TECNOLOGICA/ FORTALECIMIENTO DEL APARATO PRODUCTIVO	Incentivar el desarrollo continuo de la Ciudad Intermedia como lo son los municipios de Cobán, San Pedro Carchá, San Juan Chamelco, Santa Cruz Verapaz y Tactic A. V.	E	E							
	Promover la competitividad, productividad y crecimiento económico para el desarrollo sostenible y vinculante ante los compromisos de Estado y PND.	E								
	Promover la inversión nacional e internacional en el territorio.		G	G	G	G				

P
G
E
P

Pendiente (No tiene avances significativos)
 En gestión (Ya tienen un avance significativo)
 Ejecutado
 Planificado semestre 1 2018

Al igual que el Plan Estratégico una anotación importante es que este no dio inicio en su gestión en enero del 2017, sino hasta finales del tercer trimestre de este año, después de que el mismo fuera elaborado; la planeación va entonces del segundo semestre de un año, al primero del siguiente año. Esto, nos ubica en un escenario en el cual varias actividades no se han realizado aún, puesto que están previstas para los primeros dos trimestres del año 2018.

El trabajo que se ha realizado durante el periodo agosto – diciembre 2017, se ha fortalecido paulatinamente lo cual ha incidido en que algunas de las actividades tengan avances iniciales en proceso de evolución, es decir, con avances no significativos en términos de logro de resultado, pero significativos en relación a la consolidación de la gestión que realiza no solamente la asesora de la Mesa, sino que la Mesa como institución territorial; esto apuntala sustantivamente a lo que se tiene previsto para gestionar durante el año 2018.

Finalmente se tienen actividades que aparecen en gestión, estas ya tienen un mayor avance y están por concluirse, por lo tanto se espera que las mismas los resultados se obtengan a inicios del año 2018; algunas de estas, según lo planificado deberán concluir en el primer semestre del 2018 dado que el Plan (como se indicó antes) va del semestre del año actual, al primer semestre del siguiente año, finalizando en el mes de junio.

2. Detalle y sistematización de los avances alcanzados hasta la fecha en la totalidad de las gestiones realizadas por y para la MDC.

De acuerdo con lo que se ha planificado en diferentes instrumentos elaborados en este proceso, se han logrado avances significativos, tanto con el apoyo y acciones realizadas por cuenta de la Asesora para la Mesa (Samantha Bac), así como con el apoyo, coordinación y soporte de entidades como Fundación para el Desarrollo de Guatemala (FUNDESA) entidad que ha desarrollado acciones en la región central del departamento y tiene avances significativos en las mismas.

Dentro de las acciones que tienen avances y resultados concretos, se encuentran las siguientes:

AVANCES LOGRADOS (agosto - noviembre 2017)	PRODUCTO
Obtener mapeo e indicadores socioeconómicos actualizados.	Información integrada en el Estudio de Potencialidades de Alta Verapaz
Acercamiento con los medios de comunicación del departamento de Alta Verapaz	Lista de los medios de comunicación escritos, televisivos y radiales
Solicitar y validar el Plan Estratégico de la Mesa Departamental de Competitividad, con el fin de sumar actores a la mesa.	Aprobación y entrega de una copia del plan estratégico a los integrantes de la MDCAV
Socializar y validar el Plan Operativo Anual de la Mesa Departamental de Competitividad del departamento de Alta Verapaz	Aprobación y entrega de una copia del Plan Operativo Anual a los integrantes de la MDCAV
Conformar la Junta Directiva de la Mesa departamental de competitividad.	Junta Directiva electa
Conformar comisiones	Conformada la Comisión de: Sostenibilidad Social Ambiental Conformada la Comisión de: Modernización y Fortalecimiento Institucional /

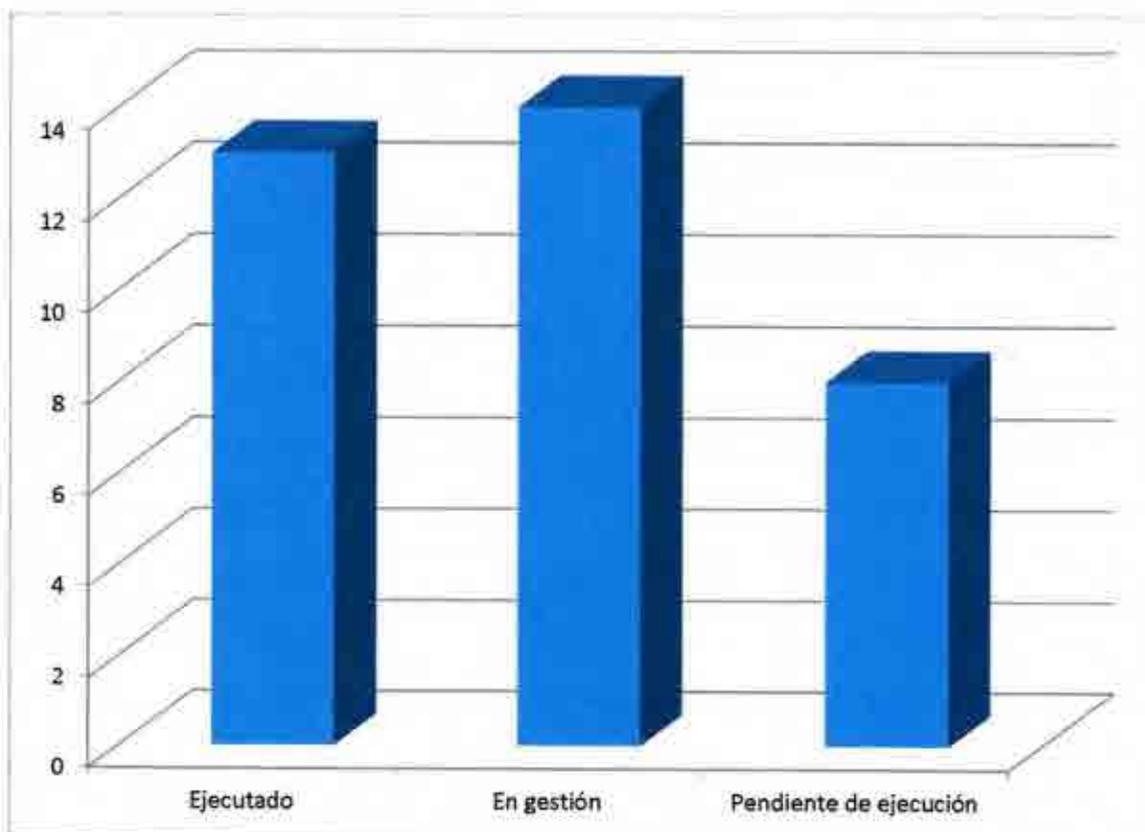
	<p>Descentralización y Desarrollo Local</p> <p>Conformada la Comisión de: Sociedad Sana, Educada, Capacitada e Incluyente</p> <p>Conformada la Comisión de: Fortalecimiento Infraestructura Productiva Tecnológica/ Fortalecimiento del Aparato Productivo</p>
<p>Participación en eventos de formación para el beneficio de la MDCAV</p> <p>Capacitar a las comisiones con temas de interés</p>	<p>Necesidades priorizadas de Capacitación</p> <p>Lista priorizada de cursos de capacitación</p>
<p>Participar en reuniones de COREDUR y CODEDE</p>	<p>Reuniones mensuales</p>
<p>Realizar reuniones quincenales con la Junta Directiva de la Mesa de Competitividad y reuniones mensuales con la Asamblea General</p> <p>Incentivar el desarrollo continuo de la Ciudad Intermedia como lo son los municipios de Cobán, San Pedro Carchá, San Juan Chamelco, Santa Cruz Verapaz y Tactic A.V.</p>	<p>Agendas y actas de reuniones realizadas con la MDCAV</p> <p>Minutas de reuniones con el concejo municipal/ acuerdos y seguimiento</p>
<p>Promover la competitividad, productividad y crecimiento económico para el desarrollo sostenible y vinculante ante los compromisos de Estado y PND.</p>	<p>Documentación de reuniones realizadas</p>

3. Evaluación de los avances de la mesa de acuerdo con los indicadores de monitoreo.

De acuerdo con los avances que actualmente se han generado en relación con el Plan Operativo Anual (2017 – 2018), se realiza la siguiente evaluación cuantitativa en la cual se establece gráficamente, según lo establecido en el plan, se ha

ejecutado, que se encuentra en proceso de gestión y que está pendiente de llevar a ejecución.

Esta información nos permite evaluar los avances y logros que se han tenido en la gestión realizada al mes de noviembre.



4. Actualización de los indicadores contenidos en los planes estratégico y operativo de la MDC, que se consideren necesarios para medir a futuro el desempeño de la MDC.

En relación con el Plan Estratégico, las acciones generales que se encuentran en gestión y las pendientes de llevar a ejecución, se deben priorizar para concluir en el periodo del Plan Operativo Anual 2017 – 2018 y así evitar que las mismas se pospongan durante largo plazo.

En las tablas que se encuentran a continuación, se observa en la primera, las diferentes acciones que están en gestión, así como las que están pendientes de ejecutar.

En la tabla que le sigue a la anterior, se encuentran integradas en la planificación del POA 2017 – 2018, en el periodo enero – julio (2018), las que aún están pendientes de gestionar y por lo tanto se han incluido en la planificación de este periodo, actividades que pueden ser apoyadas por PRONACOM.

Objetivos	Actividades	Sub-Actividades	Periodo Ejecución				
			Año 1 (2017)				
			T3	T4	T1	T2	
		Coordinar con algunas Universidades becas para cursos de capacitación en beneficio de los productores de la región.		G			
		Coordinar con estudiantes del último año de Administración de Empresas de las diferentes universidades para que puedan realizar planes de negocios.					
		Coordinar con estudiantes del último año de la carrera de Trabajo Social para que puedan perfilar proyectos productivos de acuerdo al formato establecido por la SEGEPLAN.		P			
		Solicitar el apoyo de capacitación al Ministerio de Economía.	P				
		Solicitar apoyo de capacitación al Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación.	P				
		Solicitar apoyo de capacitación a FEDECOVERA Y ANACAFE.	G				
		Realizar capacitaciones de innovación		G			
			P				

	<p>Gestionar curso sobre marca, logo y empaque; beneficiando a productores que no cuentan con este apoyo</p>	<p>Conformar un grupo de productores que estén interesados en capacitarse sobre marca, logo y empaque, con el objetivo de mejorar la presentación de los productos locales.</p>	P		
	<p>Coordinar y gestionar con AGEXPORT el curso sobre marca, logo y empaque.</p>	<p>Realizar curso de capacitación sobre marca, logo y empaque.</p>	P		
	<p>Perfilar proyectos priorizados</p>	<p>Perfilar proyectos priorizados</p>	P		
	<p>Validar proyectos de infraestructura del área rural, que beneficie a los productores del departamento</p>	<p>Presentar Proyectos priorizados a la Comisión de Desarrollo Económico, productividad y Empleo</p>	P		
	<p>Realizar auditoría social referente al proyecto de infraestructura de la carretera del Polochic</p>	<p>Presentar Proyectos ante CODEDE</p>	P		
	<p>Remodelación y mantenimiento al aeropuerto de Cobán A.V.</p>	<p>Coordinar y conformar la comisión evaluadora</p>			
	<p>Coordinar con INTECAP cursos de capacitación para el beneficio de los productores del departamento</p>	<p>Elaborar el informe del avance del proyecto</p>			
	<p>Promover capacitaciones para el beneficio de</p>	<p>Perfilar proyecto priorizado y realizar las gestiones necesarias con organizaciones públicas y privadas para ejecutar dicho proyecto</p>	G		
	<p>Coordinar con INTECAP cursos de capacitación para el beneficio de los productores del departamento</p>	<p>Gestionar con INTECAP 5 cursos de capacitación al año, para beneficiar a pequeños y medianos productores de las Verapaces</p>	P		

<p>los micros pequeños y medianos empresarios, para incrementar las condiciones competitivas.</p>	<p>Coordinar cursos de capacitación sobre: Emprendedurismo, Trabajo en Equipo, Autoestima, Género y Equidad, Costos, Mercadeo, Plan de Negocios, entre otros cursos que sean de beneficio para los empresarios</p>	<p>Iniciar los cursos de capacitación de 80 horas sobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Nuevas técnicas de cultivo de café ✓ Nuevas técnicas de cultivo de cardamomo ✓ Nuevas técnicas de cultivo de malanga ✓ Nuevas técnicas de cultivo de achiote <p>Coordinar con el Ministerio de Economía algunos cursos de capacitación en formación técnica, dirigido a emprendedores</p> <p>Iniciar procesos de formación sobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Emprendedurismo ✓ Trabajo en equipo ✓ Autoestima ✓ Género y Equidad ✓ Costos ✓ Mercadeo ✓ Plan de Negocios, entre otros. <p>Iniciar cursos de capacitación sobre "Buenas prácticas de producción y sistema de monitoreo de cultivos"</p>	<p style="text-align: center;">P</p> <p style="text-align: center;">P</p>
---	--	--	---

<p>Impulsar el desarrollo económico local del departamento y de sus municipios.</p>	<p>Definir e implementar un programa de capacitaciones productivas y comerciales para el fomento de desarrollo económico</p>	<p>Diseñar un programa de capacitación adecuado para los micros pequeños y medianos empresarios</p>	G		
	<p>Apoyar la realización de ruedas de negocios con el objetivo de atraer inversión económica al departamento</p>	<p>Conformar cartera de cooperantes, financistas e inversionistas con incidencia en el departamento</p>	G		
		<p>Organizar Ruedas de Negocios.</p>			
		<p>Desarrollar talleres con mesas de Información Crediticia</p>			
		<p>Coordinar el desarrollo de Mercados de Proyectos</p>			
		<p>Coordinar y gestionar espacios para realizar ferias con el fin de impulsar el desarrollo económico local del departamento</p>	G	G	
<p>Realizar ferias de acuerdo a lo que se coordine:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ferias del empleo ✓ Ferias de artesanías ✓ Ferias de turismo ✓ Ferias agrícolas ✓ Ferias de emprendimiento, entre otras 					

<p>Congreso anual sobre competitividad</p>	<p>Coordinar logística con instancias correspondientes a fin de realizar un congreso con la participación de sectores productivos, sector academia, sector sociedad civil y sector gobierno.</p>	P		
	<p>Realizar congreso sobre "Competitividad"</p>			
	<p>Identificar estratégica para implementarla promoción y apoyo a la micro pequeña y mediana empresa dentro de MDCAV</p>			
	<p>Gestionar apoyo para realizar el intercambio de experiencias</p>			
	<p>Implementar PROMIPYME</p>			
	<p>Realizar la actividad intercambio de experiencias con sectores priorizados</p>			
	<p>Gestionar practicantes de Trabajo Social de las diferentes universidades que se encuentran en el departamento.</p>	P		
	<p>Coordinar con estudiantes del último año de la carrera de Trabajo Social la perfiliación productivos de acuerdo al formato establecido por la SEGEPLAN</p>			
	<p>Validar perfiles de proyectos con los integrantes de la mesa departamental de competitividad</p>		G	

la mesa departamental de competitividad.	la MDCAV	Impartir capacitaciones			
	Capacitar a cada comisión con temas de interés	Listar y priorizar cursos de capacitación			
		Coordinar con expertos que manejen los temas priorizados			
		Iniciar con el proceso de capacitación a las comisiones			
		Involucrar a la mesa departamental de competitividad para realizar alianzas con cooperantes internacionales a fin de gestionar proyectos para el territorio	P		
	alianzas estratégicas con organizaciones internacionales que tengan presencia en el departamento	Identificar iniciativas de cooperación con los cooperantes involucrados en la mesa departamental de competitividad	P		
		Firma de convenios entre organizaciones internacionales con el fin de apoyar a ejecutar proyectos para el beneficio del departamento.			

Actualización del Plan Operativo Anual 2017 – 2018, en donde se trasladan actividades que no se han logrado gestionar en la primera parte del plan, al resto del periodo, que comprende de enero a julio del 2018.

EJE ESTRATÉGICO	OBJETIVOS OPERATIVOS	Gestión 2018						
		enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio
SOCIEDAD SANA, EDUCADA, CAPACITADA E INCLUYENTE	Coordinar y trabajar con la Comisión de Desarrollo Económico y Competitividad del Consejo de Desarrollo Urbano y Rural de Alta Verapaz en pro de la educación y salud del departamento.							
	Conocer el Plan Estratégico, el Plan Operativo Municipal y el Plan Operativo Anual de las municipalidades y del departamento en cuanto al tema del desarrollo económico.							
	Coordinar con la academia sobre los profesionales como capital humano para la competitividad local.							
	Coordinar y gestionar con los distintos entes las Capacitaciones en temas de: Encadenamientos productivos, Tecnificación agrícolas, agroecológica, artes, emprendimiento tecnológico, educación financiera y contable, emprendimiento en publicidad y mercadotecnia, certeza jurídica, impulso de proyectos universitarios que apoyen a la gestión económica local háblese de tecnología, arte, cine, zapaterías, joyería, diseño, entre otros.							

<p style="text-align: center;">MODERNIZACIÓN Y FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL / DESCENTRALIZACIÓN Y DESARROLLO LOCAL</p>	<p>Obtener planes y diagnósticos generados en el departamento en cuanto al tema de desarrollo económico.</p>								
	<p>Contar con el Mapeo agrícola, comercial, dinámicas económicas, (formales e informales).</p>								
	<p>Fortalecer las COFETARN y otras comisiones establecidas por los gobiernos municipales</p>								
	<p>Facilitar la participación ciudadana en la promoción de la "Ley de Descentralización".</p>								
	<p>Promover el desarrollo urbano-rural integral para potencializar las dinámicas territoriales.</p>								
	<p>Apoyar la realización de ruedas de negocios con el objetivo de atraer inversión económica al departamento</p>								

<p style="text-align: center;">SOSTENIBILIDAD SOCIAL AMBIENTAL</p>	<p>Realizar acciones que impulsen el desarrollo económico del territorio: a). Ferias de empleo b). Ferias de artesanías c). Ferias de turismo d). Ferias Agrícolas e). Ferias de emprendedurismo.</p>									
	<p>Coordinar con los entes en materia ambiental y social para la preservación e impulso de fuentes generadoras de energía limpia.</p>									
	<p>Elaboración de perfiles de proyectos productivos para el beneficio del departamento.</p>									
	<p>Gestionar servicios sociales con los medios de comunicación en el área urbana y área rural, para socializar el tema de competitividad.</p>									
	<p>Crear una página de internet con información de la mesa regional de competitividad</p>									
	<p>Presentar ante el pleno del CODEDE, la mesa departamental de competitividad del departamento de Alta Verapaz, así mismo presentar un informe anual de gestión de la Mesa de Competitividad.</p>									

<p>FORTALECIMIENTO INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA TECNOLÓGICA/ FORTALECIMIENTO DEL APARATO PRODUCTIVO</p>	<p>Capacitar a las comisiones con temas de interés</p>									
	<p>Participar en reuniones de COREDUR y CODEDE</p>									
	<p>Realizar reuniones quincenales con la Junta Directiva de la Mesa de Competitividad y reuniones mensuales con la Asamblea General</p>									
	<p>Gestionar y promover con la academia en materia de innovación tecnológica e infraestructura.</p>									
	<p>Promover la inversión nacional e internacional en el territorio.</p>									

5. Plan de proceso de transferencia de la MDC a sus integrantes (actores locales), para garantizar su funcionamiento auto-sostenible.

A continuación, se presenta la propuesta del plan de transferencia de la Mesa Departamental de Competitividad a los actores institucionales que la integran; dicho plan integra actividades y responsables para su gestión.

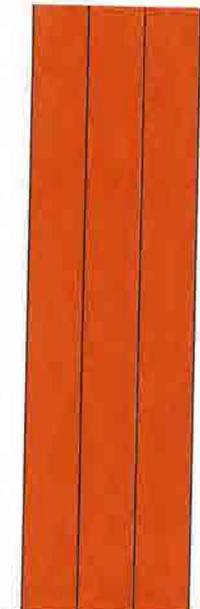
**PLAN DE TRANSFERENCIA DE LA MESA
DEPARTAMENTAL DE COMPETITIVIDAD DE
ALTA VERAPAZ
A SUS INTEGRANTES LOCALES PARA
GARANTIZAR SU FUNCIONAMIENTO AUTO -
SOSTENIBLE**

El presente plan, busca primordialmente la implementación de acciones a través de las cuales, los integrantes de ésta, se apropien y empoderen del que hacer de la Mesa, de tal manera que la misma, permanezca en el tiempo, es decir, que sea sostenible en lo técnico, político y financiero, logrando así, llegar a un nivel de consolidación y seguimiento constante a las actividades planificadas y por ende incidir positivamente en el desarrollo económico y la competitividad del departamento de Alta Verapaz.

Objetivo

Establecer la continuidad y sostenibilidad de la Mesa Departamental de Competitividad del departamento de Alta Verapaz, impulsando el empoderamiento y apropiación de los actores que actualmente integran esta instancia.

Propuesta	Descripción general	Responsables de implementar	Cronograma						
			M es 1	M es 2	M es 3	M es 4	M es 5	M es 6	M es 7
Proceso de sensibilización y socialización del plan de transferencia	Se lleva a cabo reunión con miembros de la Mesa, a quienes se da a conocer el presente plan, para darlo a conocer y que, estén en la disposición de asumir los retos y gestión que corresponda para cumplir con lo establecido en el Plan Estratégico y la Agenda Departamental de Competitividad.	Asesor de la Mesa (PRONACOM)							
Establecimiento de acciones de seguimiento a implementación del Plan Estratégico, Plan Operativo Anual (2017 - 2018) y Agenda Departamental de Competitividad	A través de talleres de trabajo, se revisan los alcances y resultados logrados en la gestión de los diferentes instrumentos de planificación, para establecer las acciones pendientes de gestión y, definir mecanismos para la implementación de lo que aún no se ha logrado ejecutar.	Asesor de la Mesa (PRONACOM) e integrantes de la MDC							

<p>Generación de capacidades relacionadas a: "Procesos de sostenibilidad de la MDC"</p>	<p>Esta consiste en realizar un taller de capacitación en la que se dan a conocer con detalle las estrategias de sostenibilidad de la mesa, con el objetivo de identificar las acciones de implementación y con ello lograr que se consolide y sostenga la Mesa de Competitividad de Alta Verapaz.</p>	<p>Asesor de la Mesa (PRONACOM)</p>				
<p>Empoderamiento y apropiación de la Gestión de la Mesa, por parte de los miembros que la conforman y personal que se tenga en disponibilidad para administrarla</p>	<p>Este es un proceso continuo que inicia el segundo mes de implementación de este plan, y consiste en ir sensibilizando y empoderando a los miembros de la mesa, sobre la responsabilidad y los beneficios que tiene el departamento de las gestiones que la mesa realice, para mejorar las condiciones competitivas territoriales y, sin la participación de ellos (institucional) no se logrará incidir en esto.</p>	<p>Asesor de la Mesa (PRONACOM) e integrantes de la MDC</p>				

<p>Traslado gradual de responsabilidades a miembros de la mesa y/o personal existente para tomar la administración / gestión de la Mesa</p>	<p>Durante el periodo restante del POA 2017 - 2018, se va trasladando a las entidades que conforman la mesa, responsabilidades de gestión, de forma que ellos asuman la responsabilidad institucional de la implementación de lo que e encuentra planificado a mediano plazo.</p>	<p>Asesor de la Mesa (PRONACOM) e integrantes de la MDC</p>					
<p>Traslado de documentos e información de la gestión y procesos realizados por el asesor de PRONACOM a miembros de la mesa</p>	<p>En el periodo final de presencia del asesor de la mesa (PRONACOM), se realiza el traslado de documentos oficiales y cualquier otro que se haya utilizado (entrada / salida) para realizar gestiones internas y externas, esto incluye informes, productos y todo aquello que pueda servirles a los integrantes de la mesa.</p>	<p>Asesor de la Mesa (PRONACOM) e integrantes de la MDC</p>					
<p>Cierre de ejecución del POA 2017 - 2018</p>	<p>Durante el último mes de trabajo del POA 2017 - 2018, se realizan actividades en las que se hace oficial toda la información y responsabilidades trasladadas a los</p>	<p>Asesor de la Mesa (PRONACOM) e integrantes de la MDC</p>					

	miembros de la mesa. Se recomienda documentar formalmente todo lo que se ha entregado y el estado de la mesa en ese momento, previendo lo que debe ser planificado en el POA 2018 - 2019.					
--	---	--	--	--	--	--

6. Informe de las actividades realizadas para el empoderamiento de los actores locales en la auto gestión de la MDC (reuniones, talleres, encuentros, etc.); todo debidamente verificable.

Durante el periodo comprendido entre el mes de agosto y noviembre del presente año, se han realizado diversas actividades que han logrado tener un nivel de incidencia con los integrantes de la Mesa y actores territoriales, los cuales se han integrado también en otros productos que se han elaborado en el marco de la Asesoría de PRONACOM hacia la Mesa de Competitividad.

A continuación, se integra la información que se ha acumulado de informes anteriores, con el objetivo de dejar documentado al momento de finalización del proceso de apoyo realizado durante el 2017 a la Mesa de Competitividad de Alta Verapaz.

Actividad	Medio de verificación
<p>Participación en la reunión con el señor Jorge Aroldo Córdova Molina, Alcalde Municipal del municipio de Cobán Alta Verapaz, y la Licda. Elizabeth Velásquez de PRONACOM; con el objetivo de presentar el modelo de MMC y de la Asesora Territorial.</p>	
<p>Participación en la reunión con el señor Erwin Alfonso Catún Maquín, Alcalde Municipal del municipio de San Pedro Carchá, y la Licda. Elizabeth Velásquez de PRONACOM; con el objetivo de presentar el modelo de MMC y de la Asesora Territorial.</p>	
<p>Participación en la reunión con la señora Zoila Quej, Concejal I de la Municipalidad de San Cristóbal Verapaz, y la Licda. Elizabeth Velásquez; con el objetivo de presentar el modelo de MMC y de la Asesora Territorial.</p>	

Reunión con el Licenciado Vinicio Vargas, Director de la Dirección de Desarrollo Social de la Municipalidad de San Pedro Carchá, con el objetivo de solicitarle copia del acta de la validación y aprobación ante el Consejo Municipal de Desarrollo -COMUDE- de la Mesa de Productividad y Competitividad del Municipio, así mismo coordinar fecha para realizar una reunión con los integrantes de la mesa, con el fin de realizar una presentación de los avances y resultados de las acciones que se han realizado para el beneficio del municipio.



Reunión con el Ing. Marlon Coy, Director de la Gerencia de Programas y Cooperación de la Municipalidad de Cobán, y el Licenciado Darwin Jóm Delegado Departamental del Viceministerio de la Micro Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía con el objetivo de avanzar con los acuerdos y compromisos adquiridos en la reunión que se sostuvo con el Alcalde Municipal el día lunes 05 de junio del presente año, así mismo programar una reunión con los integrantes de la Mesa de Productividad y Competitividad del Municipio.



Participación en la reunión de la Mesa de Competitividad. Convocado por FUNDESA, En esta ocasión el tema fue: Infraestructura para el Desarrollo de Alta Verapaz, contando con la participación del Ministro de Comunicaciones, Infraestructura y Vivienda, Aldo García; presidente del INFOM y Comisionado para Desarrollo Urbano, Competitividad Local e Infraestructura Crítica, Quique Godoy; y el presidente de la Asociación Nacional de Municipalidades de Guatemala, Edwin Escobar. Así mismo se contó con la participación de los siguientes alcaldes: Jorge Córdova, alcalde de Cobán, Edwin Tut, Alcalde de San Juan Chamelco y Roberto Ja Caal, Alcalde de Santa Cruz Verapaz. Actividad desarrollada en el Hotel Alcázar de Doña Victoria, Cobán Alta Verapaz.



Participación en la actividad "Escalabilidad de Negocios e instrumentos de Inversión y Financiamiento", convocado por Promipyme, PRONACOM y la Red Nacional de Grupos Gestores. Con el objetivo de implementar un taller a partir de la visita de los expertos del Banco Interamericano de Desarrollo -BID-, quienes brindaron conocimientos relevantes para la escalabilidad de un negocio, facilitar conocimientos sobre mecanismos de financiamiento para negocios en etapa de desarrollo temprana y/o negocios en crecimiento, lo que significa la expansión y las nuevas fronteras a un grupo de empresarios de la ciudad de Alta Verapaz. Actividad realizada en el Hotel Alcázar de Doña Victoria.



Coordinación y participación de la reunión con representantes del Banco Interamericano de Desarrollo -BID-, PRONACOM y alcalde del Municipio de San Pedro Carchá, con el objetivo de darle a conocer las acciones que realiza el componente 3 "Programa de Emprendimiento" y la vinculación con la mesa de competitividad, con el fin de fortalecer la competitividad del municipio. Reunión realizada en el Hotel Casa D'Antaño



Participación en la reunión de Consejo de la Mesa de Competitividad del departamento de Alta Verapaz, con el objetivo de presentar a la Asesora e informar sobre el desempeño que tendrá en la mesa departamental, personal que ha sido contratada por parte de PRONACOM con préstamo del BID 1734.



Coordinación y participación en la reunión con los representantes de la Municipalidad de Cobán: Licda. Maclovia Villela Flohr, concejal IV; Licda. Guadalupe Rivera, Síndico II, Sra. Liliana Caal, directora de la Dirección de la Mujer y por parte de PRONACOM central Hugo Tení. Reunión realizada con el objetivo de socializar la propuesta del proyecto NAMA vinculado con estufas mejoradas, con el propósito de poder realizar alianza entre las municipalidades.



Los representantes de la municipalidad indicaron que el municipio cuenta con 470 comunidades, de las cuales seguramente no se podrán beneficiar a todas, es por ello que se debe de realizar un estudio para priorizar las familias beneficiarias, sin embargo, manifestaron que actualmente en la Dirección Municipal de la Mujer existen más de 2,000 solicitudes, solicitando el apoyo de estufas mejoradas.

Reunión de consejo de la Mesa de Competitividad del Departamento de Alta Verapaz, con el objetivo de presentar el plan estratégico y obtener su aprobación. Sin embargo, los miembros del consejo delegaron al Licenciado Fidel Ponce para dar el visto bueno final del plan estratégico y Plan Operativo Anual 2017-2018, que será presentado a PRONACOM y el Banco Interamericano de Desarrollo -BID-. Adjunto listado y minuta de la reunión.



Participación en la Reunión de la Comisión de Fomento Económico, Turismo, Ambiente y Recursos Naturales -COFETARN- del municipio de San Pedro Carchá; con el objetivo de presentar las acciones que realiza PRONACOM para el beneficio del departamento, así misma presentación de los objetivos de la reactivación de la mesa de productividad y competitividad municipal. Las instituciones que participaron son las siguientes:



- Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales -MAGA-
- Complejo Hidroeléctrico RENACE
- Asociación TzuulTaq'a
- Programa Nacional de Competitividad - PRONACOM-

<p>Centro Universitario del Norte -CUNOR- CECI-Guatemala Plan Internacional Municipalidad de Carchá A.V.</p>	
<p>Participación en la Reunión de la Comisión de Fomento Económico, Turismo, Ambiente y Recursos Naturales -COFETARN- del municipio de San Pedro Carchá; con el objetivo de elaborar las propuestas de las acciones a realizarse durante el año 2018, así mismo identificar las instituciones que estarán apoyando durante la realización de la misma. Cabe mencionar las acciones estarán vinculadas a la mesa de productividad y competitividad del municipio.</p>	
<p>Reunión mensual de la mesa de productividad y competitividad del municipio de San Pedro Carchá, vinculado a la Comisión de Fomento Económico Turismo Ambiente y Recursos Naturales -FETARN-, reunión realizada con el objetivo de darle seguimiento a la elaboración y revisión del POA 2018.</p>	
<p>Reunión del Consejo de Competitividad de Alta Verapaz, reunión realizada con el objetivo de darle seguimiento a los temas en los que el Consejo puede apoyar para el</p>	

desarrollo de Alta Verapaz, Así mismo se eligió a la Junta Directiva de la Mesa de Competitividad, siendo las siguientes personas:

- Presidente: José Adrián López
- Vicepresidente: Rosa María de Daetz
- Secretaria: Débora González
- Tesorero: Fidel Ponce Cacao
- Vocal: Sergio González



También se incluye arte de las actividades que se han desarrollado durante el mes de noviembre, dentro de las cuales tenemos:

Actividad	Responsable
Participación en la reunión de Consejo Municipal de Desarrollo COMUDE del municipio de San Pedro Carchá, con el fin de presentar en un punto de agenda la Mesa departamental de Competitividad del departamento de Alta Verapaz, así misma entrega de CD a las autoridades municipales y delegados de las diferentes instituciones la Agenda de Competitividad.	Municipalidad de San Pedro Carchá y participación activa de Asesora de PRONACOM.
Medio de verificación	

Municipalidad de San Pedro Carchá
Departamento de Alta Verapaz
República de Guatemala
Gobierno Municipal 2016-2020



AGENDA
SESIÓN ORDINARIA DE CONSEJO MUNICIPAL DE DESARROLLO -COMUDE-
SAN PEDRO CARCHÁ, ALTA VERAPAZ

Fecha: 17-10-2017.

Lugar: En el Salón Comunal de la Aldea
Tanchi, de San Pedro Carchá, A.V.

1. Bienvenida por parte del señor Presidente de la Asamblea y establecimiento del Quórum.
2. Lectura y aprobación de la agenda.
3. Oración por parte del señor Noé Coc Caal, representante de la Región Campur.
4. Intervención del señor Javier Pop, representante de la Región Chicol, quien da el resumen del Pre-COMUDE.
5. Participación de Comisiones permanentes del COMUDE.
 - A) Intervención de la Comisión Municipal de la Familia, la Mujer, la Niñez, la Juventud, Adulto Mayor o Cualquier otra forma de Proyección Social y sus subcomisiones.
 - Coordinadora Sub Comisión Municipal de la Familia, la Mujer, Licda. Ericka Fernanda Velasquez Cu.
 - Coordinadora Sub Comisión la Niñez, la Juventud, Nancy Mutz Sacba.
 - B) Intervención de la Comisión Municipal de Salud, Asistencia Social y Seguridad Alimentaria y Nutricional a través de la Doctora Nancy Azurdia de Kress.
 - C) Intervención de la Comisión Municipal de Educación, Educación Bilingüe Intercultural, Cultura y Deportes a través de la señora Berta Pop.
 - D) Intervención de la Comisión Municipal de Fomento Económico, Turismo, Ambiente y Recursos Naturales COFETAR a través del Licenciado Luis Juárez.
 - E) Intervención de la Comisión Municipal de Prevención del Delito y la Violencia, a través del Licenciado Vinicio Vargas.
6. Intervención del señor Alcalde Municipal Erwin Alfonso Catun Maquín, presidente del COMUDE, quien socializara el Anteproyecto del Presupuesto Municipal 2018.
7. Intervención del Técnico de FOCE, en representación del Ministerio de Educación con jurisdicción en el Municipio de San Pedro Carcha, Alta Verapaz, quien socializara los

Wakliqo najwan Sa' komonil
Carchá se merece mucho más

PBX: 7790 4141

Dirección: 5a. Calle 7-31 zona 1

Web: municarcha.gub.gu

programas y proyectos en beneficio de los niños que asisten a las diferentes escuelas públicas.

- Intervención de la Lcda. Samantha Bac, representante del Programa Nacional de Competitividad de Guatemala, quien socializara la instalación y objetivo de la mesa de competitividad de Alta Verapaz, y la priorización de la Mesa Municipal de Productividad y Competitividad de San Pedro Carchá, Alta Verapaz.


Erwin Alfonso Caluj Malquin
Coordinador y Presidente COMUDE





Actividad	Responsable
Participación en la reunión con el Director Ejecutivo de FUNDESA Lic. Juan Carlos Zapata y Licda. Elizabeth Velásquez de PRONACOM con el fin de conocer los avances de la gestión de la Mesa de Competitividad del Departamento de Alta Verapaz.	Director Ejecutivo de FUNDESA Lic. Juan Carlos Zapata, Licda. Elizabeth Velásquez de PRONACOM y Samantha Bac Asesora de PRONACOM.

Medio de verificación





Actividad	Responsable
Presentación del Modelo de las Mesas de Competitividad, la Política Nacional de Competitividad y la Política Nacional de Empleo Digno; dirigido a los integrantes del Consejo de Competitividad (Mesa de Competitividad del Departamento de Alta Verapaz).	Samantha Bac Asesora de PRONACOM.

Medio de verificación

Mesa de Competitividad de Alta Verapaz					
17 de noviembre de 2015, Aldea San Juan					
No.	Apellido	Nombre	Institución	Celular	Correo
1	Alvarado	Rosario	ADP		
2	Arriaga	Irvin	Municipio de San Juan		
3	Bac	Samantha	PRONACOM	55555555	sbac@pronacom.gub.gu
4	Castro	Acosta Luis	COMA (SAL)		
5	Castro	Omar	Municipio de San Juan		
6	Castro	Marcel	PRONACOM		
7	Castro	Walter Luis	Municipio de San Juan		
8	Castro	Walter	PRONACOM		
9	Castro	Walter	Municipio de San Juan		
10	Castro	Walter	Municipio de San Juan		
11	Castro	Walter	PRONACOM		
12	Castro	Walter	PRONACOM		
13	Castro	Walter	PRONACOM		
14	Castro	Walter	PRONACOM		

No.	Apellido	Nombre	Institución	Celular	Correo
15	Arce	Yvonne	IN BUNYON		
16	Arce	Martha	MUNICIPALIDAD DE SAN JUAN		
17	Arce	Juan Carlos	WASHAW		
18	Arce	Yvonne	ICSA		
19	Arce	Roberto	Comunidad Rural Lechuga		
20	Arce	Yvonne	ICSA		
21	Arce	Yvonne	Comunidad Lechuga		
22	Arce	Yvonne	Comunidad Lechuga		
23	Arce	Yvonne	Comunidad Lechuga		
24	Arce	Juan Carlos	WASHAW		
25	Arce	Juan Carlos	MUNICIPALIDAD DE SAN JUAN		
26	Arce	Yvonne	ICSA		
27	Arce	Yvonne	ICSA		
28	Arce	Yvonne	ICSA		
29	Arce	Yvonne	ICSA		

No.	Apellido	Nombre	Institución	Celular	Correo
25	Arce	Yvonne	IN BUNYON		
26	Arce	Martha	MUNICIPALIDAD DE SAN JUAN		
27	Arce	Juan Carlos	WASHAW		
28	Arce	Yvonne	ICSA		
29	Arce	Roberto	Comunidad Rural Lechuga		
30	Arce	Yvonne	ICSA		
31	Arce	Yvonne	Comunidad Lechuga		
32	Arce	Yvonne	Comunidad Lechuga		
33	Arce	Yvonne	Comunidad Lechuga		
34	Arce	Juan Carlos	WASHAW		
35	Arce	Juan Carlos	MUNICIPALIDAD DE SAN JUAN		
36	Arce	Yvonne	ICSA		
37	Arce	Yvonne	ICSA		
38	Arce	Yvonne	ICSA		
39	Arce	Yvonne	ICSA		



- 7. Informe detallado y con medios de verificación, de la formulación participativa con los integrantes de la MDC, del perfil del proyecto propuesto en uno de los productos anteriores.**

En este caso, por la temporalidad del proceso, no se ha logrado llegar a la etapa de formulación del perfil del proyecto priorizado, propuesto en la Agenda Departamental de Competitividad, se realizó reunión con integrantes de la Mesa, donde se presentó el listado de proyectos establecidos en la agenda y, a través de un sistema de ponderación y toma de decisiones, ellos priorizaron dos proyectos:

Integración y sofisticación de las cadenas de valor en el departamento de Alta

***Mejoramiento de la
infraestructura vial y
seguridad***

- Tal como consta en las siguientes imágenes, en la reunión de socialización de la agenda, se llevó a cabo la discusión y priorización de proyectos, para los cuales, se deberán elaborar el perfil correspondiente.



AGENDA

Reunión Consejo de Competitividad (Mesa de Competitividad del Departamento de Alta Verapaz)

Lugar: Hotel Casa D'Antaño
Fecha: 15 de noviembre 2017

Objetivo: Socialización de la Agenda de Competitividad y priorización de proyectos, con los miembros del Consejo de Competitividad (Mesa de Competitividad) del departamento de Alta Verapaz.

1. Socialización de la Agenda de Competitividad
2. Priorización de proyectos
3. Selección de proyecto para formulación de perfil
4. Definición de elementos claves para formulación de proyecto
5. Asuntos varios

- + Propuesta para el consejo universidades privadas
- + Propuesta Pj Centro de Investigación
- + Informe de Fw, Interap y
- + Entrega de ODi Plan Estratégico
- + Taller de Innovación.
- * Actas y Comisiones.
- + Parte agenda Viernes. A.



REUNIÓN PARA LA SOCIALIZACIÓN DE LA AGENDA DE COMPETITIVIDAD Y PRIORIZACIÓN DE PROYECTOS

Consejo de Competitividad (Mesa de Competitividad) del departamento de Alta Verapaz

Fecha: 15-11-2017

Lugar: Hotel Casa D'Antonio

No.	Nombre	No. De DPI	Institución/Empresa	No. De teléfono	Firma
1	JOSÉ ADRIÁN LÓPEZ	2265861890917		52046710	
2	SERGIO A. GONZÁLEZ	2462510421401		5731-3000	
3	Debara González	24724090001	Renace	56010920	
4	Rosa Neri de Díaz	281348691804		55841355	
5	Auro Marina Ico T.	585267771609	Renace	20050044	



Formato para la priorización de proyectos de la Mesa de Competitividad del Departamento de Alta Verapaz

A continuación, se le presenta un listado de proyectos de los cuales han sido priorizados en la Agenda de Competitividad del Departamento de Alta Verapaz, puede calificarlos de 0 a 10 puntos identificando el proyecto que mejor considere para impulsar el desarrollo del departamento

PROGRAMA	PROYECTOS	Ponderación (0-10)	Observaciones
Fortalecimiento de las Instituciones	Fortalecimiento de la presencia institucional estratégica		
	Fortalecimiento de los gobiernos municipales		
	Fomento a la transparencia en los gobiernos municipales		I
	Seguridad ciudadana		II
Desarrollo de la Infraestructura estratégica	Fortalecimiento del sistema judicial a nivel municipal		
	Mejoramiento de la infraestructura vial	1	II
	Establecimiento de infraestructura para facilitación del acopio y transformación de productos agrícolas	3	II
	Mejora en la cobertura y calidad de servicios municipales		
	Infraestructura para el tratamiento de desechos sólidos y líquidos	2	II
	Aumento del acceso a telefonía fija y móvil		
Salud y Educación Primaria	Mejora en la calidad del servicio de energía eléctrica		
	Disminución de la desnutrición y desnutrición crónica Primaria para todos		I
Educación superior, Entrenamiento y Preparación tecnológica	Calidad en la educación primaria		II
	Tecnificación especializada en actividades económicas estratégicas por región		I
	Fortalecimiento del clúster educativo por región		I
	Establecimiento de institutos técnicos de capacitación		I
	Acceso a educación secundaria y universitaria		
	Aumento en la calidad del sistema educativo a nivel municipal		
	Establecimiento de servicios de investigación y entrenamiento técnico focalizado a nivel regional		II
	Acceso a servicios de internet y ampliación del ancho de banda		
Eficiencia del Mercado Financiero	Cercanía y accesibilidad de servicios financieros para MIPYMES		I
	Facilidad para obtención de préstamos para capital de inversión		I
	Educación financiera		II
Sofisticación de Negocios Locales e Innovación	Fortalecimiento en la innovación de MIPYMES		I
	Integración de cadenas de valor		II
	Sofisticación en procesos productivos y de comercialización		
	Fomento a la inversión empresarial en investigación, desarrollo e innovación		I

Firma del participante: _____



Formato para la priorización de proyectos de la Mesa de Competitividad del Departamento de Alta Verapaz

A continuación, se le presenta un listado de proyectos de los cuales han sido priorizados en la Agenda de Competitividad del Departamento de Alta Verapaz, puede calificarlos de 0 a 10 puntos identificando el proyecto que mejor considere para impulsar el desarrollo del departamento

PROGRAMA	PROYECTOS	Ponderación (0-10)	Observaciones
Fortalecimiento de las Instituciones	Fortalecimiento de la presencia institucional estratégica		
	Fortalecimiento de los gobiernos municipales		
	Fomento a la transparencia en los gobiernos municipales		
	Seguridad ciudadana	✓	
	Fortalecimiento del sistema judicial a nivel municipal		
Desarrollo de la Infraestructura estratégica	Mejoramiento de la infraestructura vial	✓	
	Establecimiento de infraestructura para facilitación del acopio y transformación de productos agrícolas	✓	
	Mejora en la cobertura y calidad de servicios municipales		
	Infraestructura para el tratamiento de desechos sólidos y líquidos	✓	
	Aumento del acceso a telefonía fija y móvil		
	Mejora en la calidad del servicio de energía eléctrica		
Salud y Educación Primaria	Disminución de la desnutrición y desnutrición crónica Primaria para todos		
	Calidad en la educación primaria	✓	
Educación superior, Entrenamiento y Preparación tecnológica	Tecnificación especializada en actividades económicas estratégicas por región	✓	
	Fortalecimiento del clúster educativo por región		
	Establecimiento de institutos técnicos de capacitación	✓	
	Acceso a educación secundaria y universitaria		
	Aumento en la calidad del sistema educativo a nivel municipal		
	Establecimiento de servicios de investigación y entrenamiento técnico focalizado a nivel regional	✓	
	Acceso a servicios de internet y ampliación del ancho de banda		
Eficiencia del Mercado Financiero	Cercanía y accesibilidad de servicios financieros para MIPYMES		
	Facilidad para obtención de préstamos para capital de inversión		
	Educación financiera	✓	
Sofisticación de Negocios Locales e Innovación	Fortalecimiento en la innovación de MIPYMES		
	Integración de cadenas de valor	✓	
	Sofisticación en procesos productivos y de comercialización		
	Fomento a la inversión empresarial en investigación, desarrollo e innovación	✓	

Firma del participante: _____



Formato para la priorización de proyectos de la Mesa de Competitividad del Departamento de Alta Verapaz

A continuación, se le presenta un listado de proyectos de los cuales han sido priorizados en la Agenda de Competitividad del Departamento de Alta Verapaz, puede calificarlos de 0 a 10 puntos identificando el proyecto que mejor considere para impulsar el desarrollo del departamento

PROGRAMA	PROYECTOS	Ponderación (0-10)	Observaciones
Fortalecimiento de las Instituciones	Fortalecimiento de la presencia institucional estratégica		
	Fortalecimiento de los gobiernos municipales		
	Fomento a la transparencia en los gobiernos municipales		
	Seguridad ciudadana		
	Fortalecimiento del sistema judicial a nivel municipal		
Desarrollo de la Infraestructura estratégica	Mejoramiento de la infraestructura vial		
	Establecimiento de infraestructura para facilitación del acopio y transformación de productos agrícolas		
	Mejora en la cobertura y calidad de servicios municipales		
	Infraestructura para el tratamiento de desechos sólidos y líquidos		Mancomunidades
	Aumento del acceso a telefonía fija y móvil		
	Mejora en la calidad del servicio de energía eléctrica		
Salud y Educación Primaria	Disminución de la desnutrición y desnutrición crónica		
	Primaria para todos	✓	
Educación superior, Entrenamiento y Preparación tecnológica	Calidad en la educación primaria	✓	
	Tecnificación especializada en actividades económicas estratégicas por región		
	Fortalecimiento del clúster educativo por región		
	Establecimiento de institutos técnicos de capacitación		
	Acceso a educación secundaria y universitaria		
	Aumento en la calidad del sistema educativo a nivel municipal		
	Establecimiento de servicios de investigación y entrenamiento técnico focalizado a nivel regional		
	Acceso a servicios de internet y ampliación del ancho de banda		
Eficiencia del Mercado Financiero	Cercanía y accesibilidad de servicios financieros para MIPYMES	✓	
	Facilidad para obtención de préstamos para capital de inversión	✓	
	Educación financiera	✓	
Sofisticación de Negocios Locales e Innovación	✓ Fortalecimiento en la innovación de MIPYMES		
	✓ Integración de cadenas de valor		
	Sofisticación en procesos productivos y de comercialización		
	Fomento a la inversión empresarial en investigación, desarrollo e innovación		

Firma del participante:



Formato para la priorización de proyectos de la Mesa de Competitividad del Departamento de Alta Verapaz

A continuación, se le presenta un listado de proyectos de los cuales han sido priorizados en la Agenda de Competitividad del Departamento de Alta Verapaz, puede calificarlos de 0 a 10 puntos identificando el proyecto que mejor considere para impulsar el desarrollo del departamento

PROGRAMA	PROYECTOS	Ponderación (0-10)	Observaciones
Fortalecimiento de las Instituciones	Fortalecimiento de la presencia institucional estratégica		
	Fortalecimiento de los gobiernos municipales		
	Fomento a la transparencia en los gobiernos municipales		
	Seguridad ciudadana		
	Fortalecimiento del sistema judicial a nivel municipal		
Desarrollo de la Infraestructura estratégica	Mejoramiento de la infraestructura vial	1	
	Establecimiento de infraestructura para facilitación del acopio y transformación de productos agrícolas	1	
	Mejora en la cobertura y calidad de servicios municipales		
	Infraestructura para el tratamiento de desechos sólidos y líquidos	1	
	Aumento del acceso a telefonía fija y móvil		
	Mejora en la calidad del servicio de energía eléctrica		
Salud y Educación Primaria	Disminución de la desnutrición y desnutrición crónica Primaria para todos		
	Calidad en la educación primaria		
Educación superior, Entrenamiento y Preparación tecnológica	Tecnificación especializada en actividades económicas estratégicas por región		
	Fortalecimiento del clúster educativo por región		
	Establecimiento de institutos técnicos de capacitación		
	Acceso a educación secundaria y universitaria		
	Aumento en la calidad del sistema educativo a nivel municipal		
	Establecimiento de servicios de investigación y entrenamiento técnico focalizado a nivel regional		
	Acceso a servicios de internet y ampliación del ancho de banda		
Eficiencia del Mercado Financiero	Cercanía y accesibilidad de servicios financieros para MIPYMES		
	Facilidad para obtención de préstamos para capital de inversión		
	Educación financiera		
Sofisticación de Negocios Locales e Innovación	Fortalecimiento en la innovación de MIPYMES		
	Integración de cadenas de valor		
	Sofisticación en procesos productivos y de comercialización		
	Fomento a la inversión empresarial en investigación, desarrollo e innovación		

Firma del participante: _____



8. En su caso, resultados alcanzados en la gestión del perfil del proyecto priorizado por la MDC y recomendaciones para su seguimiento.

Este proceso se realizará en el periodo de enero a marzo del 2018; en dicho proceso se elaborarán los perfiles de proyecto correspondiente, dado que a la fecha solo se ha llegado al proceso de priorización.

9. Propuesta de plan para difundir los avances de la MDC y las mejoras obtenidas en el territorio.

La difusión del que hacer de la mesa es importante, por ello, se presenta la propuesta de un plan de difusión, bastante práctico y que debe ser implementado para lograr que el trabajo realizado genera avances en la gestión del territorio.

**PROPUESTA DE DIFUSIÓN DE AVANCES
MESA DEPARTAMENTAL DE
COMPETITIVIDAD ALTA VERAPAZ**

**DESCRIPCION
GENERAL**

La propuesta de difusión está desarrollada con el objetivo de dar a conocer permanentemente a diferentes actores individuales e institucionales sobre los avances, actividades, resultados y logros en la gestión de la Mesa de Competitividad, al mismo tiempo, sobre los rezagos, de tal manera que se pueda determinar acciones para superar obstáculos, así como buscar los mecanismos para cumplir con la planificación establecida.

Propuesta de acción	Descripción	Responsable	Cronograma							Recursos de apoyo	
			En e	Fe b	Ma r	Ab r	Ma y	Ju n	Jul		
Documentación de sistematizada de gestiones, acciones, resultados y avances logrados por la MDC de Alta Verapaz	En el periodo de enero a julio del 2018 el asesor de la Mesa debe ir sistematizando (elaborando documentos) sobre las gestiones, actividades, resultados y avances logrados por la MDC; debe contarse con un documento estándar (con formato) que permita la documentación y la creación de información	Asesora de la Mesa (PRONACOM)									Material impreso y digital, internet, medios de comunicación (escritos, radiales y televisivos)

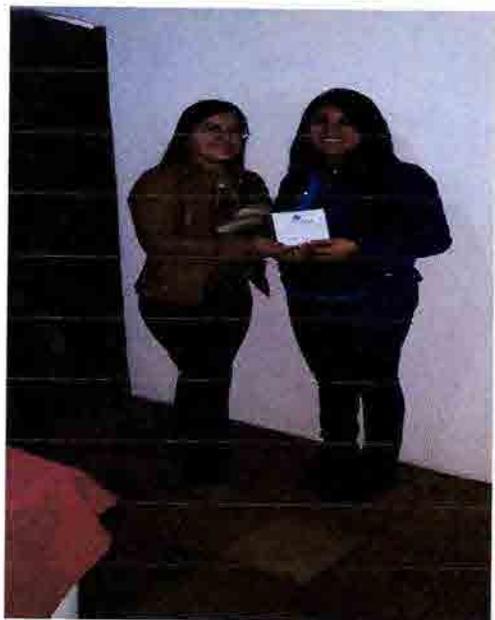
<p>Difusión interna</p>	<p>mediada para difundir a nivel interno y externo de la Mesa</p> <p>Se deben realizar reuniones con miembros de la mesa, para presentar la información sobre las gestiones, actividades, resultados y avances logrados por la MDC.</p>	<p>Asesora de la Mesa (PRONACOM)</p>	<p>Material impreso y digital, internet, medios de comunicación (escritos, radiales y televisivos)</p>
<p>Difusión externa</p>	<p>Se realizarán reuniones con actores institucionales o individuales externos a la Mesa de Competitividad, para presentar información sobre las gestiones, actividades, resultados y avances logrados por gestiones realizadas por parte de la Mesa de AV.</p>	<p>Asesora de la Mesa (PRONACOM)</p>	<p>Material impreso y digital, internet, medios de comunicación (escritos, radiales y televisivos)</p>
<p></p>	<p>Realizar presentaciones con medios de comunicación, a través de conferencias de prensa (radial, televisiva y escrita) para dar a conocer información sobre las gestiones, actividades, resultados y avances logrados por la Mesa.</p>	<p>Asesora de la Mesa (PRONACOM)</p>	<p>Material impreso y digital, internet, medios de comunicación (escritos, radiales y televisivos)</p>

	<p>Informar mensualmente a través de boletín en físico y electrónico, el cual contendrá información sobre las gestiones, actividades, resultados y avances logrados por la Mesa, a actores institucionales e individuales, locales, regionales y a nivel nacional.</p>	<p>Asesora de la Mesa (PRONACOM)</p>		<p>Material impreso y digital, internet, medios de comunicación (escritos, radiales y televisivos)</p>
--	--	--------------------------------------	---	--

10. Reporte de la difusión de la Agenda Departamental de Competitividad.

Para dar a conocer a actores de la Mesa, así como a actores del territorio del departamento, se ha desarrollado lo siguiente:

Actividad	Responsable
<p>Difusión del Plan Estratégico, Plan Operativo anual 2017-2018 y Agenda Departamental de Competitividad. Se hizo entrega en formato digital, tanto en CD, como vía correo electrónico</p> <p>A continuación, se muestran los medios de verificación.</p>	<p>Asesora de PRONACOM: Samantha Bac</p>
Medio de verificación	
	





AGENDA

Reunión Consejo de Competitividad (Mesa de Competitividad del Departamento de Alta Verapaz)

Lugar: Hotel Casa D'Antaño
Fecha: 15 de noviembre 2017

Objetivo: Socialización de la Agenda de Competitividad y priorización de proyectos, con los miembros del Consejo de Competitividad (Mesa de Competitividad) del departamento de Alta Verapaz.

1. Socialización de la Agenda de Competitividad
2. Priorización de proyectos
3. Selección de proyecto para formulación de perfil
4. Definición de elementos claves para formulación de proyecto
5. Asuntos varios

- + Propuesta para el consejo universidades privadas
- + Propuesta Py Centro de Investigación
- + Informe de FEI, Intecap y
- + Entrega de ODI Plan Estratégico
- + Taller de Innovación.
- * Actas y Comisiones.
- + Punto agenda Viernes. A.



REUNIÓN PARA LA SOCIALIZACIÓN DE LA AGENDA DE COMPETITIVIDAD Y PRIORIZACIÓN DE PROYECTOS
 Consejo de Competitividad (Mesa de Competitividad) del departamento de Alta Verapaz
 Fecha: 15-11-2013
 Lugar: Salón de la Municipalidad de San Andrés

No.	Nombre	No. De DPI	Institución/Empresa	No. De teléfono	Firma
1	JOSÉ ARIELÁN LÓPEZ	2265861890917		52046710	[Firma]
2	SERGIO A. GONZÁLEZ	2462510421601		5231-3000	[Firma]
3	Deborah González	24824090001	Renace	5010920	[Firma]
4	Reina Navales de Díaz	2313443691809		55841355	[Firma]
5	Ara María Izat	2585267771609	Renace	30050046	[Firma]

Entrega de CD con documentos que pertenecen a la MOC de Alta Verapaz
PLAN ESTRATÉGICO Y PLAN OPERATIVO ANUAL 2017-2018

No.	Nombre	No. De DPI	Institución/Empresa	No. De teléfono	Firma
1	JOSÉ ARIELÁN LÓPEZ	2265861890917		52046710	[Firma]
2	SERGIO A. GONZÁLEZ	2462510421601		5231-3000	[Firma]
3	Reina Navales de Díaz	2313443691809		55841355	[Firma]
4	Deborah González	24824090001		5010920	[Firma]
5	Ara María Izat	2585267771609		30050046	[Firma]
6	Mildred Izat Copo	2192092951403 mildredcopo@gmail.com 2480143321601	MINEDUC	42273225	[Firma]
7	Alba Elisa Ore	babytippi@outlook.com		41005-3300	[Firma]
8	Marin Johana Bernal García	franciscobernalgonzalez@hotmail.com		30568181	[Firma]
9	Anahara Sacha	franciscobernalgonzalez@hotmail.com		30318140 5281113334	[Firma]
10	Helmer Pineda C.E.	5250855287607 helmerpineda@gmail.com		52423505	[Firma]
11	Darwin Everardo Ariel Bernal Ariel	darwinariel@gmail.com		31991959	[Firma]

No.	Nombre	No. De DPI	Institución/Empresa	No. De teléfono	Firma
12	Selvin Dilando Yalibat Chub	2425 93899 1601 yalibat.selvin@gmail.com		Tel: 96116568 Cel: 9192709	
13	Nelson Elias Icaal Reyes	5228183121614	DPI	56360515	
14	Luis Gilberto Caal		luiscaal39@gmail.com	4588-2626	
15	Tania Melissa Milian	254947794 1613		4643-7749	
16	Santos Caal Chub	1603183941609	Santos Caal 32@gmail.com	49889366	
17	Auro Elvira Nuvi Xi	2888 32469 1609	auroelviraxi@gmail.com	4690-0502	
18	Dora Marisol Chub Caal		doramarsol19@gmail.com	45984777	
19	Marcelino Maquin Caal	3302441281609	mmhulian11@gmail.com	5354-1777	
20	Alfonso Coc Pop	2459250551609	alfoncococ7@gmail.com	31457462	
21	Gloria Auxencia Xi Xi	3178 92219 1610	gloriaxi19@gmail.com	58170688	

PRONACOM In sent

Correo

IMPORTAR

Resúmenes (124)

Descargas

Enlaces

Borradores (2)

Más

Elige un destinatario

Los usuarios de pronacom.org ahora pueden recibir correos especiales dirigidos a su Unidad Organizacional (Presencia Activa para disponer de este servicio)

Mari Najera Rojas <mnajera@pronacom.org>

Gracias saludos

Envíelo desde su iPhone

© E-A-V 2017

FORMOSA DEPARTAMENTAL DE COMPETITIVIDAD DE ALTA VERAPAZ Final 06-09-2017.pdf

Los usuarios de pronacom.org ahora pueden recibir correos especiales dirigidos a su Unidad Organizacional (Presencia Activa para disponer de este servicio)

Entrega de CD de la Agencia de Competitividad del departamento de Alta Verapaz
Consejo de Competitividad (Mesa de Competitividad) del departamento de Alta Verapaz

Fecha: _____
 Lugar: _____

No.	Nombre	No. De DPI	Institución/Empresa	No. De teléfono	Firma
	Bonifacio del Rosario García García	284051151004	ManejoAgua	3756-4871	
	Cados Cho Xol	173025611610	RENACE	20229101	

11. Reporte final de los avances en:

a. Implementación de la Matriz de Dinamización de la Economía Local

En relación con este tema, la implementación de este proceso, por parte del Ministerio de Economía, se realizó en los municipios de Cobán y San Pedro Carcha; se tuvo una baja participación en Cobán, dado que actualmente el seguimiento a la implementación de la estrategia de dinamización de la economía local no tiene seguimiento por el Ministerio. Se espera que se retomen las acciones para continuar con la implementación de esta estrategia.

b. Síntesis de los aportes brindados por esta asesoría en apoyo a las inversiones estratégicas y transformación productiva del departamento de Alta Verapaz;

Actividad	Responsable
<p>Fortalecimiento a 30 agricultores de las diferentes comunidades del municipio de San Pedro Carchá, en manejo de agroquímicos; actividad realizada en alianza con el MINECO y AGROQUIMA, el curso de capacitación fue gestionado por la Mesa Municipal de Productividad y Competitividad y la Oficina Municipal de Desarrollo Económico Local del municipio.</p>	<p>Ministerio de Economía, AGROQUIMA y Samantha Bac Asesora de PRONACOM.</p>
Medio de verificación	
	



MINISTERIO DE ECONOMIA
BAJAMOS LA ALIENACIÓN



Nombre de la Actividad: *Capacitación sobre Manejo y Depuración de Residuos para Mujeres*
 Lugar: *Ciudad de Guatemala*
 Fecha: *11-11-2017*
 Periodicidad del Evento: *Plan de Productividad y Competitividad*

Nº	NOMBRE Y APELLIDOS COMPLETOS	ORGANIZACIÓN/INSTITUCIÓN	TÉLFONO	CORREO ELECTRÓNICO	SEXO	FECHA DE NACIMIENTO	EDAD	AJ	RI	CI	Nº DE DPI	MUNICIPIO (de nacimiento)	DEPARTAMENTO (de nacimiento)	FIRMA
1	Pedro Cag	Asociación Comunal de Superstera	5993 7678			X/21-04-1971	5	17	3	113116310801	Cobán	A.V.		
2	Rafael Paz	Aldea San Sebastián	5201 7796			X/21-04-1985	5	17	3	113116310801	Cobán	A.V.		
3	Sandra Rosa	Aldea Copan Chizán	5199 8077			X/21-04-1957	5	17	3	113116310801	Cobán	A.V.		
4	Sandra Sol	Comunidad San Antonio III	3282 3310			X/20-04-1984	5	17	3	113116310801	Cobán	A.V.		
5	Sandra Sol	Comunidad San Antonio III	3275 0106			X/20-04-1985	5	17	3	113116310801	Cobán	A.V.		
6	Alfonso Rosales	Aldea Dolores	4428 5133			X/20-04-1971	5	17	3	113116310801	Cobán	A.V.		
7	Francisco Rosales	Copacosta	1010 0653			X/21-04-1972	3	15	3	113116310801	Cobán	A.V.		
8	Sandra Sol	Aldea San Marcos	4057 4769			X/21-04-1985	5	17	3		Cobán	A.V.		
9	Henry Chacón	Aldea Retiro	4538 0697			X/21-05-1975	5	17	3	211627090816	San Juan Chucuma	A.V.		
10	Sandra Paz	Aldea Esperanza				X/19-05-1958	5	17	3	251509195816	Cobán	A.V.		

- A) Puntos:**
 1- Ximé
 2- Gertrudis
 3- Lidio
 4- Estrella
 5- Mara
 6- Sin información
- B) Corredores Lingüísticos:**
 1- Achi
 2- Mam
 3- K'iche'
 4- Q'eq'chi'
 5- Chuj
 6- Tz'utuj
- C) Idiomas:**
 1- Idioma K'iche'
 2- Idioma Mam
 3- Idioma Q'eq'chi'
 4- Idioma Tz'utuj
 5- Idioma Achi
 6- Idioma Chuj
- D) Profesiones:**
 1- Psicología
 2- Ingeniería
 3- Medicina
 4- Educación
 5- Artes
 6- Comercio
 7- Agricultura
 8- Ganadería
 9- Turismo
 10- Artesanía
 11- Idioma
 12- Idioma
 13- Idioma
 14- Idioma
 15- Idioma
 16- Idioma
 17- Idioma
 18- Idioma
 19- Idioma
 20- Idioma
- E) Sectores:**
 1- Servicios
 2- Comercio
 3- Agricultura
 4- Industria
 5- Artesanía
 6- Gobierno
 7- Asistencia



MINISTERIO DE ECONOMIA
8 AVENIDA 13-41 ZONA 10



MINISTERIO DE ECONOMIA
Cupo de Licencias Sobre Maquinaria y Reparación de Maquinaria para Fomentar
Cada Municipio
Cada Licencia
Estrategia del Fomento Masivo de Productividad y Competitividad

Acta: 14-11-2013

Nº	NOMBRE DE EMPRESAS COMPLETAS	DENOMINACIÓN DE EMPRESA	TUICAP	CUBICO ELECTRONICO	SECCION	FECHA DE ANCIPIENTE	ESPEC	AJ PUEBLOS	B) COMUNIDAD URBANIZADA	C) SECTOR	NO. LICEN	MUNICIPIO (DE AUTORIZACION)	DEPARTAMENTO (DE AUTORIZACION)	TIPO
1	Alba Cruz	Alba Cruz			X	17-01-2013	S	17	3		110012321009	Carachi	AV	[Signature]
2	San Jose	Alba Cruz			X	18-01-2013	S	17	3		110012321009	Carachi	AV	[Signature]
3	Enriquez J. L.	Alba Cruz	3042 9714		X	14-01-2013	S	17	3		110012321009	Carachi	AV	[Signature]
4	Alfonso Dor	Alba Cruz	14055 3828		X	14-01-2013	S	17	3		110012321009	Carachi	AV	[Signature]
5	Abundante Pa	Alba Cruz	3215 2148		X	22-01-2013	S	17	3		110012321009	Carachi	AV	[Signature]
6	Roberto Tzul	Carachi			X	16-01-2013	S	17	3		110012321009	Carachi	AV	[Signature]
7	Arturo Gale	Carachi	4549 9803		X	23-01-2013	S	17	3		110012321009	Carachi	AV	[Signature]
8	Araceli de la Cruz	Carachi	5765 1896		X	23-01-2013	S	17	3		110012321009	Carachi	AV	[Signature]
9	Santiago C.	Carachi			X	20-01-2013	S	17	3		110012321009	Carachi	AV	[Signature]
10	Amal C.	Carachi	5183 1955		X	12-01-2013	S	12	5			Carachi	AV	[Signature]

- A) PUEBLOS:
1- Atica
2- Cobán
3- La Cumbre
4- Escuintla
5- Maya
6- Sin información
- B) COMUNIDAD URBANIZADA:
1- Achi
2- Ak'ut
3- Awk'ut
4- Ch'orti
5- Ch'ol
6- Ch'uj
7- Itz'at
8- Itz'at
9- Itz'at
10- Itz'at
11- Itz'at
12- Mam
13- Mam
14- Mam
15- Mam
16- Mam
17- Mam
18- Mam
19- Mam
20- Mam
21- Mam
22- Mam
23- Mam
24- Mam
25- Mam
26- Mam
27- Mam
- C) SECTOR:
1- Servicios
2- Comercio
3- Agricultura
4- Industria
5- Artesanías
6- Gobierno
7- Academia

MINISTERIO DE ECONOMIA
8 AVENIDA 13-41 ZONA 10



MINISTERIO DE ECONOMIA
Cupo de Licencias Sobre Maquinaria y Reparación de Maquinaria para Fomentar
Cada Municipio
Cada Licencia
Estrategia del Fomento Masivo de Productividad y Competitividad

Acta: 14-11-2013

Nº	NOMBRE DE EMPRESAS COMPLETAS	DENOMINACIÓN DE EMPRESA	TUICAP	CUBICO ELECTRONICO	SECCION	FECHA DE ANCIPIENTE	ESPEC	AJ PUEBLOS	B) COMUNIDAD URBANIZADA	C) SECTOR	NO. LICEN	MUNICIPIO (DE AUTORIZACION)	DEPARTAMENTO (DE AUTORIZACION)	TIPO
1	Alba Cruz	Carachi	5495 0188		X	23-01-2013	S	17	3		110012321009	Carachi	AV	[Signature]
2	Alba Cruz	Carachi	1525 0165		X	15-01-2013	S	17	3			Carachi	AV	[Signature]
3	Roberto Tzul	Carachi	5529 3136		X	17-01-2013	S	17	3		110012321009	Carachi	AV	[Signature]
4	Fernando B.	Carachi	4999 3427		X	12-01-2013	S	17	3		110012321009	Carachi	AV	[Signature]
5	Gloria Tzul	Muni-Carachi	4053 0973		X	12-01-2013	S	17	3		110012321009	Carachi	AV	[Signature]
6	Yonca Laj	Muni-Carachi	4024 0600		X	08-01-2013	S	17	3		110012321009	Carachi	AV	[Signature]
7	Lidia Coc	Muni-Carachi	5648		X	17-01-2013	S	17	1		110012321009	Carachi	AV	[Signature]
8	Yolanda Tec	Muni-Carachi	5125		X	10-01-2013	S	17	5		110012321009	Carachi	AV	[Signature]
9	Fernando B.	Muni-Carachi	5525 3380		X	12-01-2013	S	17	5		110012321009	Carachi	AV	[Signature]
10	Mario Xel	Muni-Carachi	4519 53		X	12-01-2013	S	17	5			Carachi	AV	[Signature]

- A) PUEBLOS:
1- Atica
2- Cobán
3- La Cumbre
4- Escuintla
5- Maya
6- Sin información
- B) COMUNIDAD URBANIZADA:
1- Achi
2- Ak'ut
3- Awk'ut
4- Ch'orti
5- Ch'ol
6- Ch'uj
7- Itz'at
8- Itz'at
9- Itz'at
10- Itz'at
11- Itz'at
12- Mam
13- Mam
14- Mam
15- Mam
16- Mam
17- Mam
18- Mam
19- Mam
20- Mam
21- Mam
22- Mam
23- Mam
24- Mam
25- Mam
26- Mam
27- Mam
- C) SECTOR:
1- Servicios
2- Comercio
3- Agricultura
4- Industria
5- Artesanías
6- Gobierno
7- Academia

c. Apoyo brindado a las MIPYMES (fortalecimiento, innovación, etc.)

En relación con el apoyo al fomento, innovación y fortalecimiento de las MIPYMES departamentales, se generó el acercamiento para establecer los mecanismos iniciales de vinculación entre la Mesa de Competitividad y la representación del Ministerio de Economía, específicamente del Viceministerio de las MIPYMES, para apoyar en las áreas de acción de este proyecto.

Actividad	Responsable
Impulsar trabajo en conjunto con el Viceministerio de la Micro Pequeña y Mediana Empresa y gestionar desde las mesas de competitividad, proyectos productivos que pueda atender el Viceministerio de las PYMES.	Samantha Bac Asesora de PRONACOM.
Medio de verificación	
	

CERTIFICACIÓN DE RECEPCIÓN DE PRODUCTOS

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

Asesor en Análisis y difusión de iniciativas y proyectos de ley: Ley de Licencias de Construcción

Nombre o título de los servicios de asesoría

Que realizó:

Ignacio Andrade Aycinena

Nombre de la persona contratada

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

BID 1734/OC-GUAI-041-2017

Por lo que se solicita trasladar a donde corresponda para continuar con el proceso respectivo de pago, por la cantidad de: Q. 46,750.00 Cuarenta y seis mil setecientos cincuenta quetzales exactos.

Se adjunta el producto No. 2

Titulado:

Iniciativa de ley

Documento que debe incluir lo siguiente: Propuesta final de Anteproyecto Ley de Licencias de construcción en formato de iniciativa de ley, considerandos y artículos que la componen. Propuesta de reglamento de la ley. Presentación en formato PowerPoint exponiendo la importancia, necesidad y bondades de la propuesta.

Impreso en: 44
Cantidad en hojas

SI
Indicar si se adjunta en CD

Fecha de entrega del producto: 14 de diciembre de 2017

Revisión Técnica 1 Silvia Rivera
Nombre y Firma

Revisión Técnica 2 Hugo Bouza
Nombre y Firma

Aprobación del Producto:

Firma y sello:

Aimeé Rivas Godoy de Palma
Directora Ejecutiva en Funciones
Programa Nacional de Competitividad
MINISTERIO DE ECONOMÍA



**VENTANILLA ÚNICA DEL ESTADO -VUE-
EN MATERIA DE CONSTRUCCIÓN**

**INFORME REALIZADO POR LICENCIADO
IGNACIO ANDRADE AYCINENA**

ÍNDICE

PRESENTACIÓN

ACUERDO GUBERNATIVO DE VENTANILLA ÚNICA DE CONSTRUCCIÓN –VUC-

LEY Y REGLAMENTO DE VENTANILLA ÚNICA DE CONSTRUCCIÓN –VUC-

PRESENTACIÓN



PRONACOM

PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD DE GUATEMALA

CREACIÓN DE VENTANILLA ÚNICA DE CONSTRUCCIÓN -VUC- TRÁMITES DE CONSTRUCCIÓN

- 1. Pronacom
 - 2. Pronacomgt
 - 3. Pronacom Guatemala
- www.pronacom.gt



NECESIDAD



HOY EN DÍA...

- 1** Son 9 dependencias involucradas en obtención de permisos, autorizaciones o Licencias de Construcción.
- 2** Cada dependencia tiene su propio trámite. No regulado en Ley.
- 3** Trámites largos. Tramitación no simultánea.
- 4** Falta de Recursos - Humano, Económico, Tiempo, Material.
- 5** Fases presenciales.
- 6** Información dispersa.

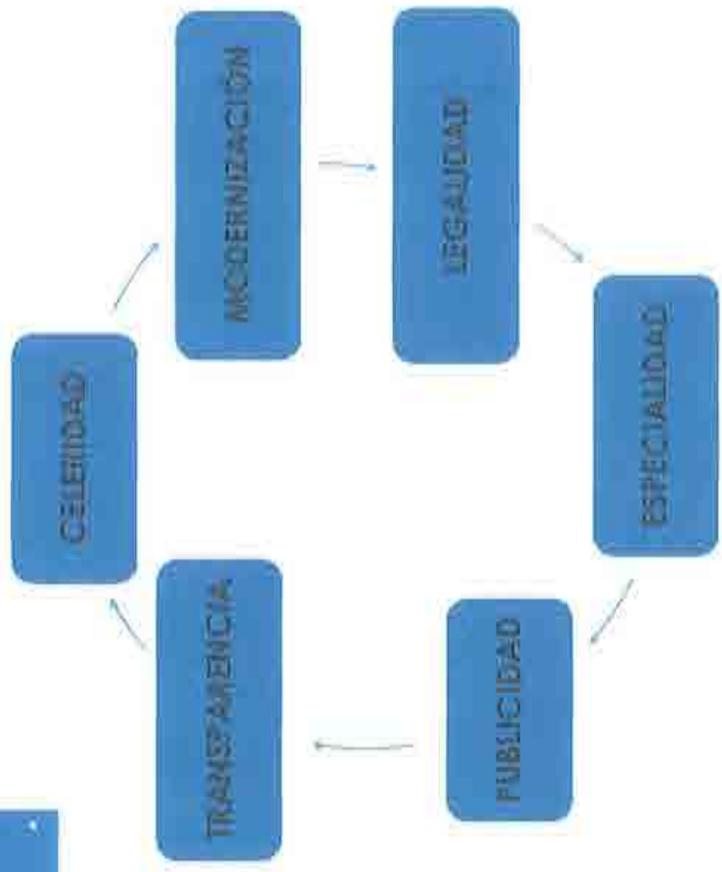
NECESIDAD

OBRAS RESIDENCIALES (REVISTA CONSTRUIR - AÑO 2017)

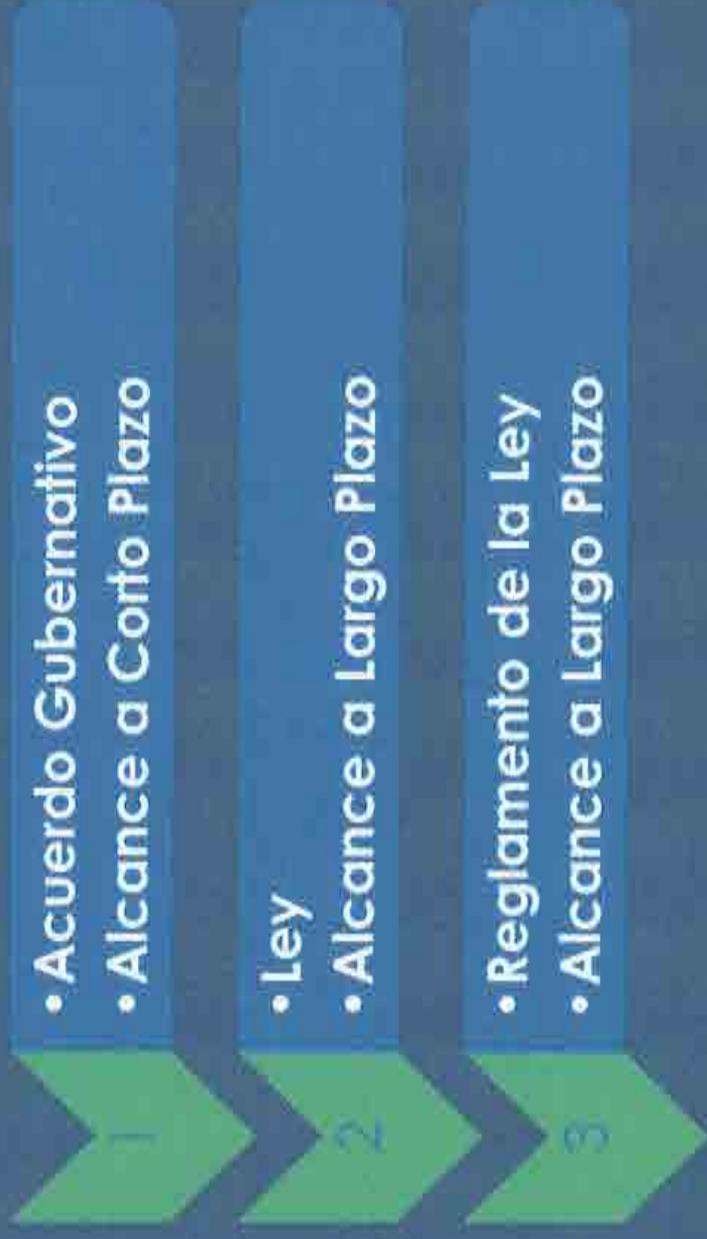
Promedio de días de gestión



El objetivo principal sería el de descentralizar las funciones de los Ministerios y demás dependencias y agilizar los trámites relacionados con temas propiamente de Construcción; bajo los siguientes principios:

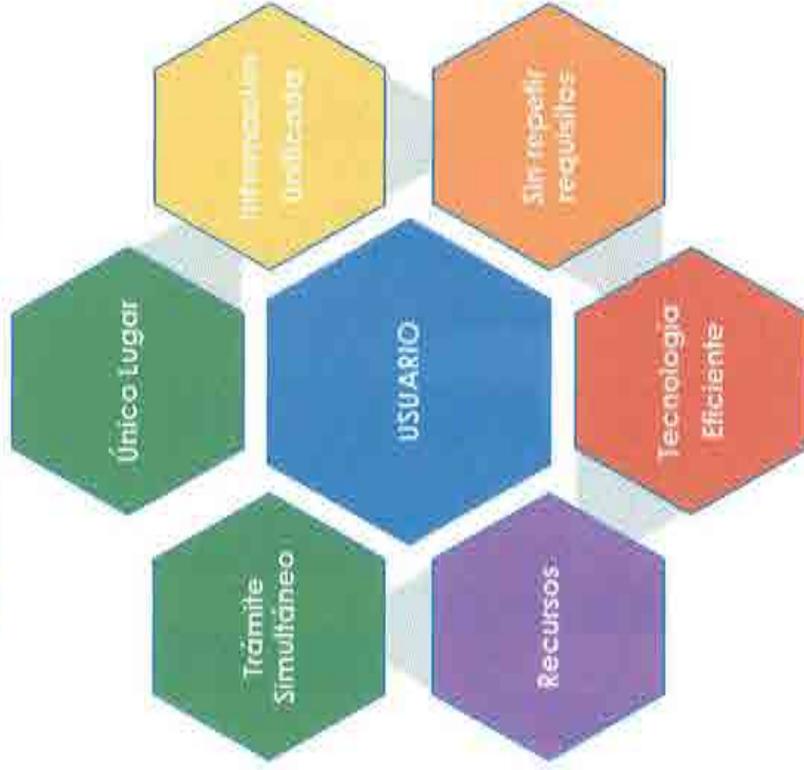


PROPUESTA



BENEFICIOS – BONDADAES

CREACIÓN DE UNA VENTANILLA ÚNICA
DE CONSTRUCCIÓN -VUC-



BENEFICIOS – BONDADES

LO NUEVO...

contenido

Creación de una Administración General (eficiencia y actualización de trámites)

Presupuesto específico para su funcionamiento

Creación de un Registro Único de Expedientes – Expediente Único

Plataforma en Línea

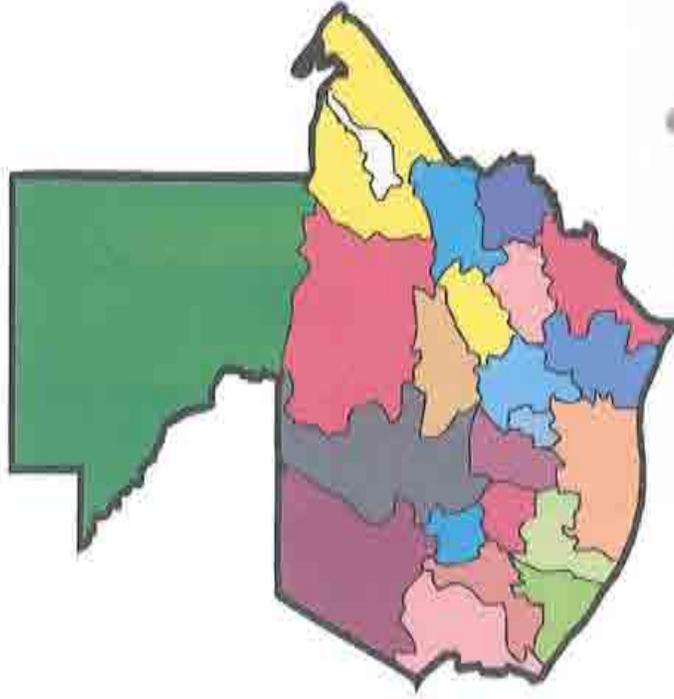
Silencio Administrativo Positivo



PRONACOM

REFORMAS

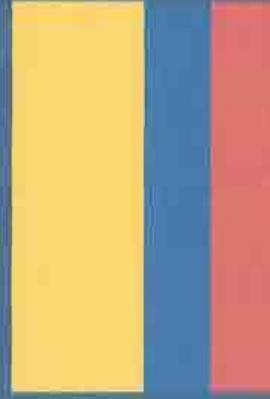
- FIRMA ELECTRÓNICA
- PLANOS
- DOCUMENTOS LEGALES
- TIMBRES
- EXPEDICIÓN EN LÍNEA
- EXPEDIENTE ÚNICO
- CERTIFICACIONES EMITIDAS POR DEPENDENCIAS



COMPARACIÓN CON OTROS PAÍSES

Modernización Global...

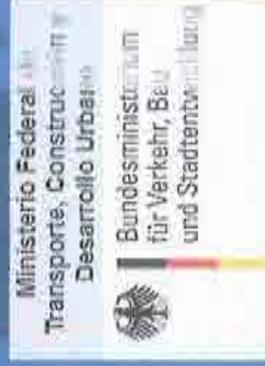
COLOMBIA



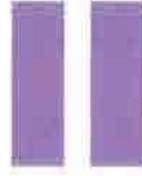
COSTA RICA

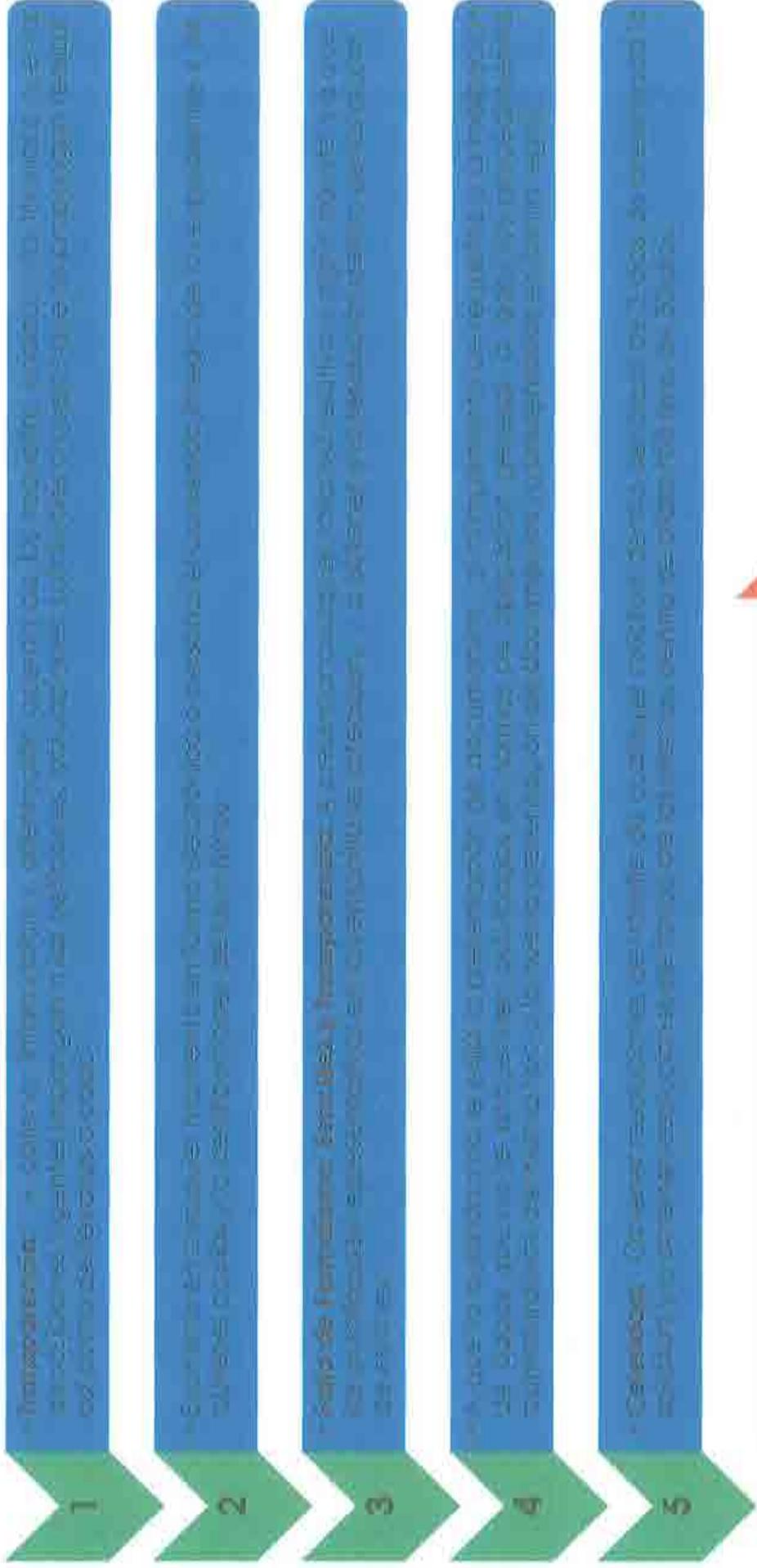


ALEMANIA



TEMAS RELEVANTES DE LA LEY





- 6 «A que en caso de violación de los derechos humanos no sean sometidos penas de prisión o trabajos en el extranjero» (artículo 18 inciso 1 de la Constitución)
- 7 «Contiene el Derecho a que todos los habitantes que se encuentran en el territorio de la República gocen de igualdad y equidad y respeto a sus personas» (artículo 19 de la Constitución)
- 8 «Dignidad: A ser tratado con respeto los ciudadanos y funcionarios públicos que desempeñan funciones de su deber y el cumplimiento de sus obligaciones» (artículo 20 de la Constitución)
- 9 «A exigir el cumplimiento de las responsabilidades del Estado de la República unido de la Constitución» (artículo 21 de la Constitución)
- 10 «Los Compendidos en la Constitución Política de la República Olmeca».

DERECHOS DEL USUARIO



CONCLUSIONES

-  Hay otras Ventanillas Únicas que han funcionado con éxito en Guatemala.
-  La creación de una Ventanilla Única incentiva al empresario nacional y extranjero para invertir en el país.
-  Abre la puerta a Proyectos de Ley para Simplificación de Procesos.
-  Coloca a Guatemala en fase de modernización acorde a la actualidad en otros países.
-  Implementación de sistemas modernos que faciliten a los ciudadanos tramitar sus solicitudes.
-  Permite al Estado implementar recursos eficientes para resolver las solicitudes realizadas por los ciudadanos.

PRONACOM

PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD DE GUATEMALA

IGNACIO ANDRADE AYCINENA

Ignacio.aycinena@aaflaw.com

Tel: +502 2317 1515

 Pronacom

 Pronacomgt

 Pronacom Guatemala

www.pronacom.gt

© creative commons

Reconocimiento



En cualquier uso de la información autorizada por la licencia hará falta reconocer la autoría.

No Comercial



El uso de la información queda limitada a usos no comerciales.

Sin Obras Derivadas



La autorización para usar la información no incluye la transformación para crear una obra derivada.

Compartir Igual



El uso autorizado incluye la creación de obras derivadas siempre que mantengan la misma licencia al ser divulgadas.



**ACUERDO GUBERNATIVO DE VENTANILLA
ÚNICA DE CONSTRUCCIÓN**

-VUC-

ACUERDO GUBERNATIVO NÚMERO XX-2017

Acuérdese crear la Ventanilla Única de Construcción –VUC- para Trámites de Construcción.

CONSIDERANDO:

Que de conformidad con la Constitución Política de la República de Guatemala, es obligación fundamental del Estado, garantizarles a los habitantes de la República la libertad, la justicia, la seguridad, la paz y el desarrollo integral de la persona.

CONSIDERANDO:

Que de conformidad con el artículo 28 de la Constitución Política de la República de Guatemala, sus habitantes tienen derecho a dirigir, individual o colectivamente, peticiones a la autoridad, la que está obligada a tramitarlas y resolverlas conforme a la ley.

CONSIDERANDO:

Que es necesario fomentar y promover las relaciones efectivas entre particulares y Administración Pública, a efecto de agilizar y facilitar las mismas, basando dichas relaciones en los principios de celeridad, transparencia, modernización, publicidad, especialidad y legalidad.

POR TANTO:

En el ejercicio de las funciones que le confiere el artículo 183, inciso e) de la Constitución Política de la República de Guatemala;

El Consejo de Ministros,

ACUERDA:

ARTÍCULO 1.- Para los efectos de esta Acuerdo:

1. Trámite de Construcción: Significa cualquier trámite destinado a la obtención de cualquier permiso, autorización, resolución o licencia necesaria para construir, exclusivamente relacionado con cualquiera de las siguientes instituciones:
 - a) Instituto Nacional de Bosques –INAB-;
 - b) Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social –MSPAS-;
 - c) Consejo Nacional de Áreas Protegidas –CONAP-;
 - d) Coordinadora Nacional para la Reducción de Desastres –CONRED-;
 - e) Ministerio de Cultura y Deportes –MCD-;
 - f) Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales –MARN-;
 - g) Dirección General de Aeronáutica Civil –DGAC-;
 - h) Registro General de la Propiedad –RGP-;

- i) Ministerio de Energía y Minas –MEM-.
2. Ventanilla Única de Construcción –VUC-: Institución encargada de recibir, tramitar y resolver los trámites de construcción presentados por los usuarios.

ARTÍCULO 2.- Creación de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

Se crea la Ventanilla Única de Construcción –VUC- con el fin de descentralizar las funciones de los Ministerios y demás dependencias y agilizar los trámites relacionados con temas propiamente de Construcción. Se crea la misma como una dependencia del Ministerio de Economía, para el desarrollo de sus funciones, contará con la participación de las dependencias e instituciones que intervienen en el trámite de construcción, y para dicho efecto establecerá una oficina central.

ARTÍCULO 3.- Objeto y Principios Rectores de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

El Objeto de la presente Ley constituir una herramienta facilitadora de las relaciones entre particulares y la Administración Pública; para el efecto, la Ventanilla Única de Construcción –VUC- se regirá por los principios rectores de: celeridad, transparencia, modernización, publicidad, especialidad y legalidad.

ARTÍCULO 4.- Derechos de los Usuarios

El usuario de la Ventanilla Única de Construcción –VUC- tiene los siguientes derechos:

- 1) **Transparencia:** A obtener información y orientación acerca de los requisitos jurídicos y/o técnicos que las disposiciones vigentes impongan a las peticiones, actuaciones, solicitudes o quejas que se propongan realizar, así como de llevarlas a cabo;
- 2) Examinar en cualquier momento en forma electrónica o personal el contenido íntegro de los expedientes y de obtener copias y/o certificaciones de los mismos;
- 3) **Falta de Formalismo Sencillez y Transparencia:** A presentar cualquier solicitud relativa a algún trámite y a que las autoridades representativas en la ventanilla se la reciban, y a obtener una resolución dentro de los plazos de esta ley.
- 4) A que la autoridad no le exija la presentación de documentos, el cumplimiento de requisitos o la realización de pagos que no se encuentren publicados en normas de aplicación general a todos los procedimientos administrativos del mismo tipo o la nueva presentación de documentos ya presentados en forma legal.
- 5) **Celeridad:** Obtener resoluciones de trámite de cualquier solicitud dentro del plazo de 3 días de presentada la solicitud y a obtener resoluciones de fondo de las mismas, dentro de plazo máximo de 30 días.
- 6) A que en caso las solicitudes presentadas no sean resueltas dentro de los plazos señalados en el numeral anterior, las mismas se tengan por resueltas en forma afirmativa.
- 7) **Consistencia:** Derecho a que todos los expedientes que se encuentran en circunstancias parecidas tengan requisitos y resoluciones similares.

- 8) **Dignidad:** A ser tratados con respeto por las autoridades y funcionarios públicos, quienes deben facilitarles el ejercicio de sus derechos y el cumplimiento de sus obligaciones;
- 9) A exigir el cumplimiento de las responsabilidades del personal de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-, cuando así corresponda legalmente;
- 10) Los comprendidos en la Constitución Política de la República y otras leyes.

ARTÍCULO 5.- Colaboración

Todos los ministerios y dependencias descentralizadas involucradas en los Trámites de Construcción tramitados a través de Ventanilla Única del Estado –VUE- estarán obligados a prestar su colaboración para el eficiente funcionamiento de la Ventanilla Única del Estado –VUE-.

Las entidades que participan en la ventanilla única deberán nombrar al personal que atenderá la misma de conformidad con las disposiciones de esta ley, y proveer el equipamiento necesario para la atención eficiente de la misma y todos los recursos necesarios para que la Ventanilla Única de Construcción –VUC- funcione cumpliendo con los plazos y eficiencia administrativa respectivos.

ARTÍCULO 6.- Procedimiento de Incorporación de las Municipalidades a la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

Las municipalidades podrán, en forma voluntaria, asociarse o adherirse a la Ventanilla Única de Construcción –VUC- mediante un procedimiento que involucrará:

- a) La solicitud de las municipalidades a la Junta Directiva de la Ventanilla Única de Construcción –VUC- acompañando la decisión del Consejo Municipal de Adoptar los mecanismos y principios de la presente Ventanilla Única, el compromiso de adoptar su reglamento a la Ventanilla Única o adoptar el reglamento de Construcción Estándar propuesto por la Ventanilla Única y aprobado por el Instituto de Fomento Municipal.
- b) Se firmará un Convenio de Cooperación Técnica con la Municipalidad respectiva, el cual establecerá los compromisos que adquiere la municipalidad y los recursos que se obliga a aportar así como aquellos de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-. Previo a la incorporación efectiva de la municipalidad respectiva deberá publicarse las modificaciones acordadas en los reglamentos de construcción municipal o la adopción del reglamento estándar contenido en este artículo
- c) La Ventanilla Única de Construcción –VUC- podrá priorizar y calendarizar la incorporación gradual de las municipalidades al mecanismo de Ventanilla Única de Construcción –VUC-.

ARTÍCULO 7.- Funciones Generales de la Ventanilla Única del Estado –VUE-

Son funciones generales de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-, las siguientes:

- A) Manejar y controlar todos los trámites relacionados con temas de Construcción.
- B) Manejar y atender solicitudes referentes a información o cualquier tipo de asesoría necesaria para trámites relacionados con temas de Construcción.

- C) Mantener un registro y control estadístico de todos los trámites relacionados con temas de Construcción.
- D) Velar por el mantenimiento de sistemas modernos y ágiles para trámites relacionados con temas de Construcción.
- E) Promover y divulgar toda información relacionada con trámites de Construcción para lograr su fácil cumplimiento.
- F) Velar por el adecuado uso de recursos dentro de cada una de las Delegaciones.

ARTÍCULO 8.- Integración de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

Son órganos de la Ventanilla Única de la Construcción –VUC-:

- a) La Junta Directiva
- b) El Administrador.

La Junta Directiva estará integrada por las siguientes personas:

- El Viceministro de Vivienda quien la preside
- Un Delegado del Instituto Nacional de Bosques –INAB- quien actuará como jefe de la delegación de la misma, encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Un Delegado del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social quien actuará como jefe de la Delegación del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social –MSPAS- encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Un Delegado del Consejo Nacional de Áreas Protegidas –CONAP- quien actuará como jefe de la Delegación de dicha institución, encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Un Delegado de la Coordinara Nacional para la Reducción de Desastres –CONRED-, jefe de la delegación de dicha institución, encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Un Delegado del Ministerio de Cultura y Deportes –MCP- Jefe de la Delegación de Dicha institución y Órgano encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Un Delegado del Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales –MARN- Jefe de la Delegación del mismo, Órgano encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Un Delegado de la Dirección General de Aeronáutica Civil – DGAC- Jefe de la Delegación de dicha institución, Órgano encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Un Delegado del Registro General de la Propiedad –RGP- Órgano encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Delegación del Ministerio de Energía y Minas –MEM- Órgano encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Un Delegado por cada una de las siguientes entidades e instituciones: Por el Colegio de Arquitectos, por el Colegio de ingenieros, por la Cámara Guatemalteca de la Construcción y la Asociación Nacional de Constructores de Viviendas.
- Del Administrador General

El administrador General será nombrado por la junta directiva y es el Órgano encargado de velar por el funcionamiento de la VUC y que la misma cumpla con sus objetivos.

- El reglamento regulará todo lo relativo al funcionamiento de la VUC.

ARTÍCULO 9.- Funciones Específicas de Administración General de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

Las funciones específicas de Administración General de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-, como órgano superior, es el encargado de:

- a) Agilizar los procesos relacionados con temas de Construcción.
- b) Revisar y actualizar periódicamente los procesos relacionados con temas de Construcción.
- c) Aprobar las normas internas necesarias para el correcto funcionamiento de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-.

ARTÍCULO 10.- Funciones Específicas de cada Delegación de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

Las funciones específicas de cada Delegación de la Ventanilla Única de Construcción –VUC- son las siguientes:

- a) Revisar y actualizar periódicamente los trámites relacionados con temas de Construcción cuyo cumplimiento es necesario en su propia dependencia.
- b) Simplificar los trámites relacionados con temas de Construcción cuyo cumplimiento es necesario en su propia dependencia.
- c) Fijar plazos para la verificación del cumplimiento de los trámites relacionados con temas de Construcción.
- d) Facilitar la información necesaria al usuario para el cumplimiento de los trámites relacionados con temas de Construcción de la propia dependencia.

ARTÍCULO 11.- Funciones Específicas del Personal de Atención al Usuario de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

Son funciones específicas del personal de Atención al Usuario de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-, las siguientes:

- a) Recibir ya sea en línea o en físico los documentos de interposición de recursos administrativos en contra de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-.
- b) Facilitar al usuario la información necesaria referente a requisitos, trámite y resoluciones de los recursos administrativos a efecto de evitar el rechazo de los mismos.
- c) Facilitar y promover la distribución de información al usuario que le permita el uso de la ventana específica relacionada con recursos administrativos.
- d) Actualizar la ventana específica relacionada con recursos administrativos a efecto de que se le permita al usuario dar seguimiento a sus procesos y estar enterado del estado de cada uno de ellos de manera confiable.
- e) Cumplir con los plazos establecidos para resolver cada uno de los recursos administrativos.
- f) Emitir las resoluciones de los recursos administrativos en línea al usuario.

ARTÍCULO 12.- Funciones Específicas del Personal Administrativo / Técnico de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

Son funciones específicas del Personal Administrativo / Técnico de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-, las siguientes:

- a) Recibir los expedientes que se tramiten para el cumplimiento de los trámites relacionados con temas de Construcción.
- b) Analizar y estudiar el expediente para verificar el cumplimiento de los trámites relacionados con temas de Construcción.
- c) Proveer al usuario de la Ventanilla Única de Construcción –VUC- toda la información que sea necesaria para facilitar el cumplimiento de los trámites relacionados con temas de Construcción.
- e) Cumplir con los plazos establecidos por cada Delegación para verificar el cumplimiento de los trámites relacionados con temas de Construcción.

ARTÍCULO 13.- Creación de un Formulario Único y Expediente Único

Se crea un Formulario Único para iniciar la formación del Expediente Único, el cual estará a disposición del usuario en la plataforma en línea, para que el usuario pueda obtener los permisos, autorizaciones, resoluciones o licencias en Trámites de Construcción, mismo que será gratuito y de uso obligatorio para el usuario de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-.

ARTÍCULO 14.- Archivo Común de todas las dependencias

Se crea un Expediente Único conformado por la totalidad de trámites de construcción que se realicen de cada una de las dependencias involucradas, mismo que a su vez sería registrado en un Registro Único, del cual se enviará copia a Contraloría General de Cuentas para efectos de su fiscalización.

ARTÍCULO 15.- Custodia del Expediente Único

El Expediente Único quedará en custodia de la Ventanilla Única de Construcción –VUC- por lo que la Ventanilla Única de Construcción –VUC- será responsable de la custodia de los mismos. Para el efecto la Ventanilla Única de Construcción –VUC- custodiará el Expediente Único de forma electrónica por medio de los sistemas que se utilicen para ése fin.

ARTÍCULO 16.- De las Notificaciones

Para efecto de notificar a los usuarios de cualquier resolución proveniente de la Ventanilla Única de Construcción –VUC- se permitirá que las mismas se hagan por medio de correo electrónico que señale el propio usuario para el efecto.

ARTÍCULO 17.- Lugar de Establecimiento

Se establece la Ventanilla Única de Construcción –VUC- en una única oficina central, la cual se encontrará ubicada en: -----.

ARTÍCULO 18.- Presupuesto de la Ventanilla Única del Estado –VUE-

Los recursos para el funcionamiento y operación de la Ventanilla Única de Construcción –VUC- se obtiene por medio de:

- a) Porcentaje del Presupuesto asignado a cada una de las instituciones involucradas;

- b) Porcentaje de la provisión que se incluye en los gastos de unidades administrativas de la asignación presupuestaria de Finanzas Públicas;
- c) Donaciones o aportes realizados de forma voluntaria, por parte de instituciones privadas o públicas, nacionales o internacionales.

ARTÍCULO 19.- Recursos Administrativos

Es una herramienta creada por Ventanilla Única de Construcción –VUC-, que permite presentar, tramitar y centralizar todos los procesos interpuestos en contra de la misma, en línea, con el fin de agilizar el trámite de los mismos y lograr una resolución eficiente. La resolución de los recursos administrativos será resuelta por atención al usuario, quien contará con funcionarios específicos para dicho efecto. El sistema crea una ventana dentro del Portal, que permite a su vez a cada uno de los usuarios, dar seguimiento a sus procesos y estar enterado del estado de cada uno de ellos. Los recursos que se admiten ante esta Ventanilla Única de Construcción –VUC-, son los reconocidos en cada una de los cuerpos legales que se regulan para cada institución o dependencia específica.

ARTÍCULO 20.- Silencio Administrativo

El Expediente Único se encontrará en estado de resolver al momento de -----; para efectos de la aplicación de esta ley, se darán por resueltas favorablemente todas aquellas peticiones que impliquen la emisión de una certificación, autorización, o dictamen, cuando la autoridad competente de conformidad con esta ley y sus reglamentos, no la emitiera dentro de los plazos establecidos para esos efectos.

ARTÍCULO 21.- Organización

La estructura y funciones específicas de las unidades administrativas, técnicas y de apoyo a La Ventanilla, así, como las atribuciones de los funcionarios, empleados y procedimientos de la misma, serán determinados por el Organismo Ejecutivo, en coordinación con cada una de las dependencias o instituciones involucradas y Cámara de Construcción, mediante disposiciones reglamentarias que se dicten para el efecto. En el caso de las delegaciones, se regirán por las disposiciones legales de sus respectivas instituciones y dependencias.

ARTÍCULO 22.- Instalación de La Ventanilla

El Organismo Ejecutivo, dictará los acuerdos y hará las gestiones necesarias para que a más tardar en el término de --- días a partir de la vigencia del presente acuerdo, quede instalada La Ventanilla.

ARTÍCULO 23.- Vigencia

El presente decreto entra en vigencia ocho días después de su publicación en el Diario Oficial.

COMUNÍQUESE,

**LEY Y REGLAMENTO DE VENTANILLA ÚNICA DE
CONSTRUCCIÓN**

-VUC-

LEY DE VENTANILLA ÚNICA DE CONSTRUCCIÓN -VUC-

**DECRETO XX-2017
DEL CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA**

EL CONGRESO DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA

CONSIDERANDO:

Que de conformidad con la Constitución Política de la República de Guatemala, es obligación fundamental del Estado, garantizarles a los habitantes de la República la libertad, la justicia, la seguridad, la paz y el desarrollo integral de la persona.

CONSIDERANDO:

Que de conformidad con el artículo 28 de la Constitución Política de la República de Guatemala, sus habitantes tienen derecho a dirigir, individual o colectivamente, peticiones a la autoridad, la que está obligada a tramitarlas y resolverlas conforme a la ley.

CONSIDERANDO:

Que es necesario mejorar el libre acceso de los particulares a las oficinas públicas creando mecanismos eficientes de atención y resolución de solicitudes de los particulares, a efecto de agilizar y facilitar las mismas, basando dichas relaciones en los principios de celeridad, transparencia, modernización, publicidad, especialidad y legalidad.

CONSIDERANDO:

Que además de sistematizar en un solo cuerpo legal los preceptos relacionados con trámites de construcción, mediante la presente ley también se pretende crear un proceso con mayor certeza jurídica que permita a los particulares cumplir con los trámites de construcción de forma simultánea y evitando la repetición de requisitos en los mismos.

POR TANTO:

En ejercicio de las atribuciones que le confiere el artículo 171 literal a) de la Constitución Política de la República de Guatemala;

DECRETA:

La siguiente:

LEY DE VENTANILLA ÚNICA DE CONSTRUCCIÓN -VUC-

CAPITULO I

DISPOSICIONES GENERALES

Definiciones

ARTÍCULO 1.- Para los efectos de esta ley:

1. Trámite de Construcción: Significa cualquier trámite destinado a la obtención de cualquier permiso, autorización, resolución o licencia necesaria para poder remover obras o cobertura vegetal, tierra, existente y poder realizar construcciones, erigir instalaciones de todo tipo, exclusivamente relacionado con cualquiera de las siguientes instituciones:
 - a) Instituto Nacional de Bosques –INAB-;
 - b) Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social –MSPAS-;
 - c) Consejo Nacional de Áreas Protegidas –CONAP-;
 - d) Coordinadora Nacional para la Reducción de Desastres –CONRED-;
 - e) Ministerio de Cultura y Deportes –MCD-;
 - f) Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales –MARN-;
 - g) Dirección General de Aeronáutica Civil –DGAC-;
 - h) Registro General de la Propiedad –RGP-;
 - i) Ministerio de Energía y Minas –MEM-.
2. Ventanilla Única de Construcción –VUC-: Institución encargada de recibir, tramitar y resolver los trámites de construcción presentados por los particulares.

CAPITULO II

DE LA VENTANILLA ÚNICA DE CONSTRUCCIÓN –VUC-

Creación de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

ARTÍCULO 2.- Se crea la Ventanilla Única de Construcción –VUC- con el fin de descentralizar las funciones de los Ministerios y demás dependencias y agilizar los trámites relacionados con temas propiamente de Construcción. Se crea la misma como una dependencia del Ministerio de Economía, para el desarrollo de sus funciones, contará con la participación de las dependencias e instituciones que intervienen en el trámite de construcción, y para dicho efecto establecerá una oficina central. Para el efecto, gozará de autonomía funcional, económica, financiera, técnica y administrativa.

Objeto y Principios Rectores de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

ARTÍCULO 3.- El Objeto de la presente Ley constituir una herramienta facilitadora de las relaciones entre particulares y la Administración Pública; para el efecto, la Ventanilla Única

de Construcción –VUC- se regirá por los principios rectores de: celeridad, transparencia, modernización, publicidad, especialidad y legalidad.

Derechos de los Usuarios

ARTÍCULO 4.- El usuario de la Ventanilla Única de Construcción –VUC- tiene los siguientes derechos:

- 1) **Transparencia:** A obtener información y orientación acerca de los requisitos jurídicos y/o técnicos que las disposiciones vigentes impongan a las peticiones, actuaciones, solicitudes o quejas que se propongan realizar, así como de llevarlas a cabo;
- 2) Examinar en cualquier momento en forma electrónica o personal el contenido íntegro de los expedientes y de obtener copias y/o certificaciones de los mismos;
- 3) **Falta de Formalismo Sencillez y Transparencia:** A presentar cualquier solicitud relativa a algún trámite y a que las autoridades representativas en la ventanilla se la reciban, y a obtener una resolución dentro de los plazos de esta ley.
- 4) A que la autoridad no le exija la presentación de documentos, el cumplimiento de requisitos o la realización de pagos que no se encuentren publicados en normas de aplicación general a todos los procedimientos administrativos del mismo tipo o la nueva presentación de documentos ya presentados en forma legal.
- 5) **Celeridad:** Obtener resoluciones de trámite de cualquier solicitud dentro del plazo de 3 días de presentada la solicitud y a obtener resoluciones de fondo de las mismas, dentro de plazo máximo de 30 días.
- 6) A que en caso las solicitudes presentadas no sean resueltas dentro de los plazos señalados en el numeral anterior, las mismas se tengan por resueltas en forma afirmativa.
- 7) **Consistencia:** Derecho a que todos los expedientes que se encuentran en circunstancias parecidas tengan requisitos y resoluciones similares.
- 8) **Dignidad:** A ser tratados con respeto por las autoridades y funcionarios públicos, quienes deben facilitarles el ejercicio de sus derechos y el cumplimiento de sus obligaciones;
- 9) A exigir el cumplimiento de las responsabilidades del personal de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-, cuando así corresponda legalmente;
- 10) Los comprendidos en la Constitución Política de la República y otras leyes.

Colaboración

ARTÍCULO 5.- Todos los ministerios y dependencias descentralizadas involucradas en los Trámites de Construcción tramitados a través de Ventanilla Única de Construcción –VUC- estarán obligados a prestar su colaboración para el eficiente funcionamiento de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-. Para el efecto se asociarán por medio de

Convenios de Colaboración Técnica, en los cuales también podrá participar Contraloría de Cuentas y el Organismo Ejecutivo.

Las entidades que participan en la ventanilla única deberán nombrar al personal que atenderá la misma de conformidad con las disposiciones de esta ley, y proveer el equipamiento necesario para la atención eficiente de la misma y todos los recursos necesarios para que la Ventanilla Única de Construcción –VUC- funcione cumpliendo con los plazos y eficiencia administrativa respectivos.

Procedimiento de Incorporación de las Municipalidades a la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

ARTÍCULO 6.-Las municipalidades podrán, en forma voluntaria, asociarse o adherirse a la Ventanilla Única de Construcción –VUC- mediante un procedimiento que involucrará:

- a) La solicitud de las municipalidades a la Junta Directiva de la Ventanilla Única de Construcción –VUC- acompañando la decisión del Consejo Municipal de Adoptar los mecanismos y principios de la presente Ventanilla Única, el compromiso de adoptar su reglamento a la Ventanilla Única o adoptar el reglamento de Construcción Estándar propuesto por la Ventanilla Única y aprobado por el Instituto de Fomento Municipal.
- b) Se firmará un Convenio de Cooperación Técnica con la Municipalidad respectiva, el cual establecerá los compromisos que adquiere la municipalidad y los recursos que se obliga a aportar así como aquellos de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-. Previo a la incorporación efectiva de la municipalidad respectiva deberá publicarse las modificaciones acordadas en los reglamentos de construcción municipal o la adopción del reglamento estándar contenido en este artículo
- c) La Ventanilla Única de Construcción –VUC- podrá priorizar y calendarizar la incorporación gradual de las municipalidades al mecanismo de Ventanilla Única de Construcción –VUC-.

Ámbito de Aplicación

ARTÍCULO 7.- La ley es aplicable en el territorio nacional, sobre el cual Guatemala ejerce soberanía de conformidad con la Constitución Política de la República.

Normas Aplicables

ARTÍCULO 8.- Los trámites de construcción se regulan principalmente por lo preceptado en esta ley. Asimismo, los particulares que presenten trámites de construcción, quedarán sujetos a todos los preceptos legales de observancia general en el territorio de la República de Guatemala.

Salvo lo establecidos en su texto, el objeto de la ley es conjuntar en un solo proceso las autorizaciones y dictámenes necesarios para que los particulares puedan realizar construcciones en la República de Guatemala. La presente ley no modifica la

competencia de cada uno de los órganos encargados de otorgar autorizaciones y dictámenes en las áreas de rectoría sectorial de cada institución.

CAPITULO III

COMPOSICIÓN DE LA VENTANILLA ÚNICA DE CONSTRUCCIÓN –VUC-

Integración de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

ARTÍCULO 9.- Órganos de la Ventanilla Única de la Construcción –VUC-

Son órganos de la Ventanilla Única de la Construcción –VUC-:

- a) La Junta Directiva
- b) El Administrador.

La Junta Directiva estará integrada por las siguientes personas:

- El Viceministro de Vivienda quien la preside
- Un Delegado del Instituto Nacional de Bosques –INAB- quien actuará como jefe de la delegación de la misma, encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Un Delegado del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social quien actuará como jefe de la Delegación del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social –MSPAS- encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Un Delegado del Consejo Nacional de Áreas Protegidas –CONAP- quien actuará como jefe de la Delegación de dicha institución, encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Un Delegado de la Coordinara Nacional para la Reducción de Desastres –CONRED- , jefe de la delegación de dicha institución, encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Un Delegado del Ministerio de Cultura y Deportes –MCP- Jefe de la Delegación de Dicha institución y Órgano encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Un Delegado del Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales –MARN- Jefe de la Delegación del mismo, Órgano encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Un Delegado de la Dirección General de Aeronáutica Civil – DGAC- Jefe de la Delegación de dicha institución, Órgano encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Un Delegado del Registro General de la Propiedad –RGP- Órgano encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Delegación del Ministerio de Energía y Minas –MEM- Órgano encargado de revisar y actualizar los trámites propios de dicha institución.
- Un Delegado por cada una de las siguientes entidades e instituciones: Por el Colegio de Arquitectos, por el Colegio de ingenieros, por la Cámara Guatemalteca de la Construcción y la Asociación Nacional de Constructores de Viviendas.
- Del Administrador General

El administrador General será nombrado por la junta directiva y es el Órgano encargado de velar por el funcionamiento de la VUC y que la misma cumpla con sus objetivos.

- El reglamento regulará todo lo relativo al funcionamiento de la VUC.

CAPITULO IV

FUNCIONES DE LA VENTANILLA ÚNICA DE CONSTRUCCIÓN –VUC-

Funciones Generales de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

ARTÍCULO 10.- Son funciones generales de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-, las siguientes:

- A)** Manejar, controlar y resolver todos los trámites relacionados con temas de Construcción encargados a la Ventanilla Única de Construcción –VUC-.
- B)** Abrir por cada solicitud los expedientes únicos de ventanilla única de Construcción
- C)** Manejar y atender solicitudes referentes a información o cualquier tipo de asesoría necesaria para trámites relacionados con temas de Construcción.
- D)** Mantener un registro y control estadístico de todos los trámites relacionados con los trámites de Construcción que se incorporan a la ventanilla única por esta ley o por convenios inter institucionales
- E)** Custodiar los expedientes únicos de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-.
- F)** Velar por el mantenimiento de sistemas modernos y ágiles para trámites relacionados con temas de Construcción.
- G)** Promover y divulgar toda información relacionada con trámites de Construcción para lograr su fácil cumplimiento.
- H)** Velar por el adecuado uso de recursos dentro de cada una de las Delegaciones.
- I)** Establecer respecto de los trámites de todas las instituciones flujos paralelos de trámites administrativos y los procedimientos para todas las dependencias incluidas en la ventanilla única en forma tal que se le dé cumplimiento a la ley, y que la Ventanilla Única de Construcción –VUC- pueda hacer los procedimientos seguidos por cada institución participante lo más eficientes posibles.

Funciones Específicas de Administración General de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

ARTÍCULO 11.- Las funciones específicas de Administración General de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-, como órgano superior, es el encargado de:

- a)** Agilizar los procesos relacionados con temas de Construcción.
- b)** Revisar, actualizar y mejorar periódicamente los procesos relacionados con temas de Construcción.
- c)** Aprobar las normas internas necesarias para el correcto funcionamiento de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-.

Funciones Específicas de cada Delegación de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

ARTÍCULO 12.- Las funciones específicas de cada Delegación de la Ventanilla Única de Construcción –VUC- son las siguientes:

- a) Revisar y actualizar periódicamente los trámites relacionados con temas de Construcción cuyo cumplimiento es necesario en su propia dependencia.
- b) Simplificar los trámites relacionados con temas de Construcción cuyo cumplimiento es necesario en su propia dependencia.
- c) Fijar plazos para la verificación del cumplimiento de los trámites relacionados con temas de Construcción.
- d) Facilitar la información necesaria al usuario para el cumplimiento de los trámites relacionados con temas de Construcción de la propia dependencia.

Funciones Específicas del Personal de Atención al Usuario de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

ARTÍCULO 13.- Son funciones específicas del personal de Atención al Usuario de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-, las siguientes:

- a) Recibir ya sea en línea o en físico los documentos de interposición de recursos administrativos en contra de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-.
- b) Facilitar al usuario la información necesaria referente a requisitos, trámite y resoluciones de los recursos administrativos a efecto de evitar el rechazo de los mismos.
- c) Facilitar y promover la distribución de información al usuario que le permita el uso de la ventana específica relacionada con recursos administrativos.
- d) Actualizar la ventana específica relacionada con recursos administrativos a efecto de que se le permita al usuario dar seguimiento a sus procesos y estar enterado del estado de cada uno de ellos de manera confiable.
- e) Cumplir con los plazos establecidos para resolver cada uno de los recursos administrativos.
- f) Emitir las resoluciones de los recursos administrativos en línea al usuario.

Funciones Específicas del Personal Administrativo / Técnico de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

ARTÍCULO 14.- Son funciones específicas del Personal Administrativo / Técnico de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-, las siguientes:

- a) Recibir los expedientes que se tramiten para el cumplimiento de los trámites relacionados con temas de Construcción.
- b) Analizar y estudiar el expediente para verificar el cumplimiento de los trámites relacionados con temas de Construcción.
- c) Proveer al usuario de la Ventanilla Única de Construcción –VUC- toda la información que sea necesaria para facilitar el cumplimiento de los trámites relacionados con temas de Construcción.
- e) Cumplir con los plazos establecidos por cada Delegación para verificar el cumplimiento de los trámites relacionados con temas de Construcción.

CAPÍTULO V

REGISTRO ÚNICO DE EXPEDIENTES

Creación de un Formulario Único y Expediente Único

ARTÍCULO 15.- Se crea un Formulario Único para iniciar la formación del Expediente Único, el cual estará a disposición del usuario en la plataforma en línea, para que el usuario pueda obtener los permisos, autorizaciones, resoluciones o licencias en Trámites de Construcción, mismo que será gratuito y de uso obligatorio para el usuario de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-.

Archivo Común de todas las dependencias

ARTÍCULO 16.- Se crea un Expediente Único conformado por la totalidad de trámites de construcción que se realicen de cada una de las dependencias involucradas, mismo que a su vez sería registrado en un Registro Único, del cual se enviaría copia electrónica a Contraloría General de Cuentas para efectos de su fiscalización.

Custodia del Expediente Único

ARTÍCULO 17.- El Expediente Único quedará en custodia de la Ventanilla Única de Construcción –VUC- por lo que la Ventanilla Única de Construcción –VUC- será responsable de la custodia de los mismos. Para el efecto la Ventanilla Única de Construcción –VUC- custodiará el Expediente Único de forma electrónica por medio de los sistemas que se utilicen para ése fin.

CAPÍTULO VI

DE LAS NOTIFICACIONES

ARTÍCULO 18.- Para efecto de notificar a los usuarios de cualquier resolución proveniente de la Ventanilla Única de Construcción –VUC- se permitirá que las mismas se hagan por medio de correo electrónico que señale el propio usuario para el efecto.

CAPÍTULO VII

OFICINA CENTRAL DE LA VENTANILLA ÚNICA DE CONSTRUCCIÓN –VUC-

Lugar de Establecimiento

ARTÍCULO 19.- Se establece la Ventanilla Única de Construcción –VUC- en una única oficina central, la cual se encontrará ubicada en el lugar que indique el órgano rector de la Ventanilla Única.

CAPÍTULO VIII

Presupuesto de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-

ARTÍCULO 20.- Los recursos para el funcionamiento y operación de la Ventanilla Única del Estado –VUE- se obtiene por medio de:

- a) Porcentaje del Presupuesto asignado a cada una de las instituciones involucradas;
- b) Se podría prever que se incluye en los gastos de unidades administrativas de la asignación presupuestaria de Finanzas Públicas;
- c) Donaciones o aportes realizados de forma voluntaria, por parte de instituciones privadas o públicas, nacionales o internacionales.

CAPÍTULO IX

DE LOS RECURSOS ADMINISTRATIVOS

Trámite de Recursos Administrativos

ARTÍCULO 21.- Cuando una parte interponga un recurso administrativo en contra de resoluciones emitidas por una de las entidades participantes, se certificará una copia del expediente único para efectos de permitir la resolución del recurso administrativo sin afectar el trámite de las demás resoluciones necesarias para completar las autorizaciones y dictámenes necesarios para llevar a cabo la construcción del proyecto.

CAPITULO X

DISPOSICIONES FINALES

Reglamento

ARTÍCULO 22.- Dentro de los ---- meses siguientes contados a partir de la vigencia de la presente ley, el Organismo Ejecutivo deberá emitir el reglamento respectivo.

Derogatorias Expresas

ARTÍCULO 23.- Se derogan los siguientes decretos y disposiciones legales:

Reformas

ARTÍCULO 24.- Se reforma el artículo 8 de la Ley de Protección y Mejoramiento del medio ambiente, el cual queda así:

Para todo proyecto, obra, industria o cualquier otra actividad que por sus características puede producir deterioro a los recursos naturales renovables o no, al ambiente, o introducir

modificaciones nocivas o notorias al paisaje y a los recursos culturales del patrimonio nacional, será necesario previamente a la iniciación de la actividad la presentación de un instrumento ambiental, realizado por técnicos en la materia y aprobado por la Comisión del Medio Ambiente. El funcionario que, estando en actividad el proyecto o iniciando la ejecución del mismo, omitiere exigir el estudio de Impacto Ambiental de conformidad con este Artículo, será responsable personalmente por incumplimiento de deberes, así como el particular que omitiere cumplir con dicho estudio de Impacto Ambiental será sancionado con una multa de Q5,000.00 a Q100,000.00. En caso de no cumplir con este requisito en el término de seis meses de haber sido multado, el negocio será clausurado en tanto no cumpla.

Transitorio

ARTÍCULO 25.- Para efecto de los trámites relacionados con construcción amparados por esta Ley, que hayan sido iniciados previo a entrar en vigencia la misma, continuarán aplicando las leyes anteriores.

Vigencia

ARTÍCULO 26.- El presente decreto entra en vigencia ocho días después de su publicación en el Diario Oficial.

GUATEMALA, ---- DEL MES DE ----- DEL AÑO 2017.

REGLAMENTO DE LA LEY DE VENTANILLA ÚNICA DE CONSTRUCCIÓN –VUC-

ACUERDO GUBERNATIVO XX-2017

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA

CONSIDERANDO:

Que de conformidad con lo establecido en el artículo 16 de la Ley de la Ventanilla Única del Estado para trámites de construcción, Decreto xx-2017 del Congreso de la República, el Organismo Ejecutivo debe emitir el reglamento para la aplicación de dicha Ley;

POR TANTO:

En el ejercicio de las funciones que le confiere el artículo 183, inciso e) de la Constitución Política de la República de Guatemala;

ACUERDA:

Emitir el siguiente:

REGLAMENTO DE LA LEY DE VENTANILLA ÚNICA DE CONSTRUCCIÓN –VUC-

CAPÍTULO I

DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO 1.- Definiciones: Para los efectos de este Reglamento, se entenderá por: La Ley, la Ley de Ventanilla Única de Construcción –VUC-, Decreto xx-2017 del Congreso de la República; La Ventanilla: Ventanilla Única de Construcción –VUC-.

ARTÍCULO 2.- Las disposiciones del presente Reglamento se aplicarán dentro del marco de La Ley, para regular el funcionamiento de la Ventanilla Única de Construcción –VUC- para Trámites de Construcción en los que participan las siguientes instituciones:

- a) Instituto Nacional de Bosques –INAB-;
- b) Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social –MSPAS-;
- c) Consejo Nacional de Áreas Protegidas –CONAP-;
- d) Coordinadora Nacional para la Reducción de Desastres –CONRED-;
- e) Ministerio de Cultura y Deportes –MCD-;
- f) Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales –MARN-;
- g) Dirección General de Aeronáutica Civil –DGAC-;
- h) Registro General de la Propiedad –RGP-;
- i) Ministerio de Energía y Minas –MEM-.

CAPÍTULO II

CONFORMACIÓN DEL ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN GENERAL

ARTÍCULO 3.- La Administración General como órgano superior encargado de velar por el funcionamiento de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-, estará conformado por un Director, un Sub-Director y un Secretario, La Administración General de la Ventanilla Única será designada por el Ministerio de Economía, quien coordinará con los demás ministerios participantes y entidades que participen en la misma la conformación de las delegaciones respectivas.

CAPÍTULO III

CONFORMACIÓN DE LAS DELEGACIONES DE LAS DISTINTAS INSTITUCIONES O DEPENDENCIAS

ARTÍCULO 4.- Las Delegaciones institucionales integrarán la Ventanilla Única de Construcción –VUC- para Trámites de Construcción, por medio de la celebración de un Convenio de Colaboración Técnica con el Organismo Ejecutivo, Contraloría General de Cuentas y otras instituciones privadas. A solicitud de La Ventanilla, las autoridades superiores de las dependencias e instituciones que establece el artículo 1 de La Ley, deberán nombrar delegado titular y suplente. Las delegaciones institucionales, con la coordinación de la Administración General de La Ventanilla, realizará sesiones de trabajo ordinariamente cada dos meses y extraordinariamente cuando sea necesario. El quórum para celebrar sesión de trabajo, será la mitad más uno de sus integrantes.

ARTÍCULO 4.- Las sesiones de trabajo serán presididas por un miembro de Administración General de Ventanilla Única de Construcción –VUC-, debiendo hacer la convocatoria correspondiente, con la debida anticipación. A las sesiones de trabajo podrán asistir en calidad de invitados especiales las personas que Administración General así determine.

ARTÍCULO 5.- Cuando el delegado titular o en su caso el suplente, no asista a las reuniones programadas, El Director queda facultado para solicitar el nombramiento de nuevos delegados.

ARTÍCULO 6.- Administración General debe elaborar la agenda de las sesiones de trabajo, documentando los temas cuando así corresponda, a fin de que mediante el análisis respectivo se proponga la solución y tratamiento a los aspectos planteados.

ARTÍCULO 7.- Para el debido cumplimiento de las funciones de La Ventanilla, Administración General queda facultada para realizar las actividades de consulta que resulten pertinentes.

CAPITULO IV

CONFORMACIÓN DE LA SECCIÓN ENCARGADA DE ATENCIÓN AL USUARIO

ARTÍCULO 8.- La Ventanilla Única de Construcción –VUC- contará con una sección encargada de Atención al Usuario, la cual estará conformada por nueve funcionarios, uno por cada ministerio y dependencia descentralizada que conforman la Ventanilla Única de

Construcción –VUC-, encargados de recibir y resolver Recursos Administrativos interpuestos en contra de Ventanilla Única de Construcción –VUC-.

CAPÍTULO V

PERSONAL ADMINISTRATIVO / TÉCNICO

ARTÍCULO 9.- La Ventanilla Única de Construcción –VUC- tendrá a su disposición personal administrativo / técnico quienes estarán encargados del manejo de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-. Dicho personal será contratado por Administración General, el cual decidirá por medio de sus sesiones ordinarias, la cantidad de personas necesarias para conformarlo y quienes se encargarán de su efectiva capacitación, la cual deberá ser continua.

CAPITULO VI.

DE LOS CONVENIOS INTERINSTITUCIONALES Y CON LAS MUNICIPALIDADES:

ARTICULO 10. Las Funciones de Coordinación de la Ventanilla Unica con cada una de las dependencias participantes serán complementadas por medio de convenios interinstitucionales que tendrán como propósito fundamental definir los actos de cooperación entre la Ventanilla única y cada una de las instituciones participantes en la misma.

ARTICULO 11. Convenios interinstitucionales con las Municipalidades: Las municipalidades podrán participar en la Ventanilla Unica por medio de Convenios Interinstitucionales. La Ventanilla Unica podrá por medio del Adminsitrador de la misma firmar dichos Convenios si contienen lo siguiente:

- a) El Compromiso de la municipalidad participante de respetar los principios de la Ley de Ventanilla Unica, incluyendo los principios básicos de derechos de los Administrados.
- b) El Establecimiento de las tasas por los servicios de licencia de conformidad con los principios del Código Municipal.
- c) El compromiso de respetar los plazos respectivos
- d) La facultad de la Ventanilla única de dar por terminado el convenio si no se respeta el convenio respectivo.
- e) La obligación de la municipalidad respectiva de cooperar con los expedientes únicos y la notificación electrónica.
- f) La facultad de cualquiera de las partes de dar por terminado el convenio después de un período inicial de seis meses con un simple preaviso de noventa días de anticipación.

CAPÍTULO VI

FUNCIONAMIENTO DE LA VENTANILLA ÚNICA DE CONSTRUCCIÓN –VUC-

ARTÍCULO 12.- La Ventanilla Única de Construcción –VUC- tendrá un horario de atención a los usuarios establecido en un horario de 8:00 am a 5:00 am, la misma no podrá cerrar sus oficinas centrales, hasta tanto no se hayan atendido a todos los usuarios que hubiesen ingresado dentro del horario normal de atención, sin perjuicio de la implementación de horarios especiales.

ARTÍCULO 13.- A partir de la vigencia de la Ley, todos los ministerios y dependencias deberán tener a disposición de los usuarios, ya sea a través de medios impresos o electrónicos, la siguiente información:

- a) Normas básicas que determinan su competencia;
- b) Funciones en materia de trámites de construcción;
- c) Requisitos para los trámites de construcción que les competan;
- d) Cualquier Actualización y/o cambio que sufran los Requisitos para los trámites de construcción que les competan.

ARTÍCULO 14.- La primera solicitud realizada ante la Ventanilla Única de Construcción –VUC- para el inicio de los Trámites de Construcción la hará el usuario en línea por medio del Formulario Único que se habilite para el efecto, por medio de la Plataforma en línea, después de haber creado un nombre de usuario con su contraseña. Dicha solicitud comprenderá una solicitud general, para impulsar la totalidad de Trámites de Construcción que le sean necesarios. Lo anterior, permitirá al usuario impulsar de forma simultánea la totalidad de Trámites.

ARTÍCULO 15.- Una vez presentada la primera solicitud en la forma correspondiente, la Ventanilla Única de Construcción –VUC- permitirá la presentación en físico de la siguiente documentación que es requerida para todos los trámites a modo de que se inicie la formación del Expediente Único:

1. Documento Personal de Identificación –DPI- en original, del solicitante o representante legal en caso de tratarse de una persona jurídica, para hacer uso del Código Único de Identificación –CUI-;
2. Documento con que se acredite calidad de representante legal autenticado;
3. Patente de Comercio y de Empresa en original.
4. Certificación del Registro General de la Propiedad en original;
5. Planos (de localización, de ubicación, de secciones y elevaciones, de sistema de tratamiento de aguas, de conjunto y plantas, de instalaciones y estructuras) en original. Para el efecto debería fijarse como regla general, que los mismos cumplan con requisitos específicos y que cuenten con la firma, sello y timbre del profesional correspondiente;
6. Memoria descriptiva en original;
7. Fotografías;
8. Certificación de registro de bienes culturales en original;
9. Certificaciones de colegiado activo de profesionales que intervengan en el Trámite en original;
10. Constancia del Número de Identificación Tributaria –NIT- en original;
11. Tratamiento de aguas residuales, industriales o domésticas en original;
12. Declaración jurada de consultor cuando correspondiere en original, que se encuentre legalmente autorizado por notario, con firma, sello y timbre;

13. Póliza de Seguro de Caución en original, en caso de no ser contratada con el Banco habilitado para trabajar en la Ventanilla Única del Estado –VUE-;

Una vez presentada la documentación mencionada, el funcionario encargado de la Ventanilla Única, procederá a dejar copia certificada de los mismos, procediendo a la formación del Expediente Único en digital, a efecto de hacer constar la veracidad de dicha documentación, debiendo regresar inmediatamente después al usuario la misma. En este momento, el funcionario encargado de la Ventanilla Única procederá a otorgar la totalidad de información que sea requerida por el usuario a efectos de completar los requisitos necesarios.

ARTÍCULO 16.- Una vez presentados en físico la documentación descrita en el artículo anterior, el usuario podrá realizar en línea, en la plataforma habilitada para el efecto, la totalidad de pagos que sean necesarios en los Trámites de Construcción que se hayan impulsado, de modo que dicha plataforma contará con una sección específica en la que constará el cumplimiento de los pagos referidos (estados de cuenta).

ARTÍCULO 17.- Los Trámites de Construcción tramitados en la Ventanilla Única de Construcción –VUC- podrán ser impulsados simultáneamente por el usuario, de modo que las distintas delegaciones de los ministerios y demás dependencias podrán resolver de igual forma. Con excepción de los Trámites que requieren adquirir resolución por parte del Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales –MARN- (INAB, DEMOPRE, MARN CATEGORÍAS: CR, C, B2, B1 Y A) se obtendrá la autorización, permiso, resolución o licencia, hasta el momento en que dicho requisito sea cumplido, quedando condicionados éstos a la obtención de la resolución emitida por el Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales –MARN-.

ARTÍCULO 18.- Una vez presentada en línea la primera solicitud, presentada en físico, la documentación correspondiente y realizados los pagos correspondientes; el funcionario encargado de la Ventanilla Única realizará una última revisión de cumplimiento de requisitos necesarios para los Trámites de Construcción. En caso de que falte alguno o algunos de los requisitos, el funcionario encargado de la Ventanilla Única podrá decretar por una única vez un previo al usuario, el que será notificado por medio de correo electrónico, para que éste cumpla con el requisito o requisitos faltantes.

ARTÍCULO 19.- Una vez llenados los requisitos necesarios para los Trámites de Construcción por parte del usuario, el funcionario encargado de la Ventanilla Única procederá a enviar a la Delegación correspondiente copia electrónica del Expediente Único a efecto de que dicha Delegación, dé a conocer por vía electrónica al usuario que puede proceder a cumplir con el resto de requisitos necesarios para el tramite específico en la plataforma habilitada para el efecto en línea.

ARTÍCULO 20.- El usuario, podrá ingresar a la plataforma habilitada en línea, para revisar el estado en que se encuentra cada uno de los Trámites de Construcción y darle seguimiento al Trámite general.

ARTÍCULO 21.- Una vez finalizado alguno o algunos de los Trámites específicos, el usuario recibirá una notificación vía correo electrónico, con indicación de dicho extremo. Así mismo, se notificará por medio de correo electrónico cuando se haya completado la totalidad de Trámites de Construcción. Una vez finalizado el Trámite general, el Expediente Único será cerrado, enviándose copia a Contraloría de Cuentas para su debida fiscalización.

ARTÍCULO 22.- La plataforma en línea de la Ventanilla Única de Construcción –VUC- permitirá que el nombre de usuario y contraseña utilizados por el solicitante o la entidad solicitante, pueda volver a ser utilizado, a modo que, en caso de hacerse necesario llevar a cabo otros Trámites de Construcción, no sea necesario adquirir un nombre de usuario y contraseña nueva. En caso de impulsarse nuevos Trámites de Construcción, se abrirán nuevos Expedientes Únicos.

ARTÍCULO 23.- Para efectos legales, de los pagos realizados ante la Ventanilla Única de Construcción –VUC- podrá expedirse un solo comprobante autorizado por la Contraloría General de Cuenta. Cada entidad participante deberá contar para el efecto con la respectiva tecnología que garantice la autenticidad e integridad de su expedición y durante todo el tiempo de su conservación.

ARTÍCULO 24.- Para efectos de la realización de pagos, la Ventanilla Única de Construcción –VUC- habilitará en la plataforma en línea en coordinación con Bancos que se habilitarán para el efecto, una sección especial para realizar los mismos y contratar seguros de caución. Así mismo, la Ventanilla Única de Construcción –VUC- habilitará tanto en oficina central como en la plataforma en línea, una sección a efecto de que ésta, sea la encargada de publicar los avisos necesarios en el caso de requisitos del Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales –MARN-, siendo éstos suficientes para cumplir con los mismos.

CAPÍTULO VII

DEL TRÁMITE DEL INSTITUTO NACIONAL DE BOSQUES –INAB-

ARTÍCULO 25.- El Trámite de Construcción a cargo del Instituto Nacional de Bosques –INAB- será el siguiente:

- 1º Presentación de solicitud por medio del Formulario Único.
- 2º Realización de pagos por 10% de madera en pie, reforestación en garantía, impuesto de licencia.
- 3º Revisión de requisitos.
- 4º Notificación al usuario de admisión de expediente.
- 5º Recepción de Inspección.
- 6º Emisión dictamen legal y dictamen técnico en línea (Código QR).
- 7º Emisión de Licencia (Código QR).
- 8º Notificación en línea a Municipalidades correspondientes.
- 9º Proposición en línea de regente forestal.
- 10º Notificación de aceptación de regente forestal en línea.
- 11º Emisión de resolución de Plan Operativo Anual en línea (Código QR).

CAPÍTULO VIII

DEL TRÁMITE DEL CONSEJO NACIONAL DE ÁREAS PROTEGIDAS –CONAP-

ARTÍCULO 26.- El Trámite de Construcción a cargo del Consejo Nacional de Áreas Protegidas –CONAP- será el siguiente:

- 1º Presentación de solicitud por medio del Formulario Único.
- 2º Realización de pago por solicitud.
- 3º Revisión de requisitos.
- 4º Emisión oficio y mapa de ubicación en línea (Código QR).

CAPÍTULO IV

DEL TRÁMITE DE LA COORDINADORA NACIONAL PARA LA REDUCCIÓN DE DESASTRES – CONRED-

ARTÍCULO 27.- El Trámite de Construcción a cargo de la Coordinadora Nacional para la Reducción de Desastres –CONRED- será el siguiente:

- 1º Presentación de solicitud por medio del Formulario Único.
- 2º Revisión de requisitos.
- 3º Asignación en línea a un técnico.
- 4º Emisión de resolución u oficio en línea con firma electrónica (Código QR).
- 5º Notificación en línea al usuario.

CAPÍTULO X

DEL TRÁMITE DEL REGISTRO GENERAL DE LA PROPIEDAD –RGP-

ARTÍCULO 28.- El Trámite de Construcción a cargo del Registro General de la Propiedad –RGP- será el siguiente:

- 1º Presentación de solicitud por medio de Formulario Único.
- 2º Realización de pago por certificación.
- 3º Elaboración certificación en línea (Código QR) con firma electrónica.
- 4º Revisión en línea de certificación.
- 5º Notificación electrónica al usuario.

CAPÍTULO XI

DEL TRÁMITE DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE AVIACIÓN CIVIL –DGAC-

ARTÍCULO 29.- El Trámite de Construcción a cargo de la Dirección General de Aviación Civil –DGAC- será el siguiente:

- 1º Presentación de solicitud por medio de Formulario Único.
- 2º Realización de pago por solicitud de autorización de altura máxima permitida.
- 3º Revisión de expediente.
- 4º Recepción de inspección técnica.
- 5º Emisión dictamen técnico en línea.
- 6º Emisión de resolución en línea con firma electrónica.
- 7º Unidad de Asesoría Jurídica emite propuesta de resolución electrónicamente.
- 8º Emisión de dictamen en línea con firma electrónica (Código QR).

- 9° Traslado electrónico al departamento de infraestructura aeroportuaria.
- 10° Notificación en línea al usuario.

CAPÍTULO XII

DEL TRÁMITE DEL MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA Y ASISTENCIA SOCIAL –MSPAS-

ARTÍCULO 30.- El Trámite de Construcción a cargo del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social será el siguiente:

- 1° Presentación de solicitud por medio de Formulario Único.
- 2° Revisión de expediente.
- 3° Notificación en línea al usuario de admisión.
- 4° Asignación en línea a técnico.
- 5° Emisión de opinión en línea.
- 6° Emisión de dictamen sanitario en línea (Código QR) con firma electrónica.
- 7° Emisión de requerimiento de registro en línea.
- 8° Notificación en línea al usuario.

CAPÍTULO XIII

DEL TRÁMITE DEL MINISTERIO DE AMBIENTE Y RECURSOS NATURALES –MARN-

ARTÍCULO 31.- El Trámite de Construcción a cargo del Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales –MARN- será el siguiente:

CATEGORÍA CR

- 1° Presentación de solicitud por medio de Formulario Único.
- 2° Realización de pago por solicitud y licencia ambiental en línea.
- 3° Revisión de expediente.
- 4° Emisión de dictamen en línea (Código QR) con firma electrónica.
- 5° Emisión resolución en línea (Código QR) con firma electrónica.
- 6° Notificación al usuario en línea.
- 7° Emisión Licencia en línea (Código QR).

CATEGORÍA C

- 1° Presentación de solicitud por medio de Formulario Único.
- 2° Realización de pago por solicitud y licencia ambiental en línea.
- 3° Revisión de expediente.
- 4° Asignación en línea de asesor ambiental.
- 5° Emisión dictamen en línea (Código QR).
- 6° Asignación en línea de procurador.
- 7° Emisión resolución en línea (Código QR) con firma electrónica.
- 8° Verificación electrónica de información.
- 9° Emisión Licencia en línea (Código QR).

CATEGORÍA B2

- 1° Presentación de solicitud por medio de Formulario Único.

- 2º Realización de pago por solicitud y licencia ambiental en línea.
- 3º Revisión de expediente.
- 4º Asignación en línea de asesor ambiental.
- 5º Emisión dictamen en línea (Código QR).
- 6º Asignación en línea de procurador.
- 7º Emisión resolución en línea (Código QR) con firma electrónica.
- 8º Verificación electrónica de información.
- 9º Emisión Licencia en línea (Código QR).

CATEGORÍA B1

- 1º Presentación de solicitud por medio de Formulario Único.
- 2º Realización de pago por solicitud, publicación, seguro de caución y licencia ambiental en línea.
- 3º Revisión de expediente.
- 4º Aprobación en línea del expediente.
- 5º Asignación en línea de asesor ambiental.
- 6º Asignación en línea de procurador.
- 7º Emisión dictamen en línea (Código QR).
- 8º Asignación en línea de procurador.
- 9º Emisión de resolución en línea (Código QR) con firma electrónica.
- 10º Verificación electrónica de información.
- 11º Emisión de Licencia en línea (Código QR).

CATEGORÍA A

- 1º Presentación de solicitud por medio de Formulario Único.
- 2º Realización de pago por solicitud, publicación, seguro de caución y licencia ambiental en línea.
- 3º Revisión de expediente.
- 4º Aprobación en línea del expediente.
- 5º Asignación en línea de asesor ambiental.
- 6º Asignación en línea de procurador.
- 7º Recepción de inspección.
- 8º Emisión dictamen en línea (Código QR).

- 9º Asignación en línea de procurador.
- 10º Emisión resolución en línea (Código QR) con firma electrónica.
- 11º Verificación electrónica de información.
- 12º Emisión Licencia en línea (Código QR).

CAPÍTULO XV

DEL TRÁMITE DEL MINISTERIO DE CULTURA Y DEPORTES –MCD-

ARTÍCULO 32.- El Trámite de Construcción a cargo del Ministerio de Cultura y Deportes – MCD- será el siguiente:

DECORBIC

- 1° Presentación de solicitud por medio de Formulario Único.
- 2° Revisión de expediente.
- 3° Notificación al responsable de las inspecciones.
- 4° Recepción de inspección.
- 5° Evaluación en línea de categoría del inmueble.
- 6° Emisión de resolución en línea.
- 7° Elaboración boleta final en línea.
- 8° Asignación en línea de arquitecto.
- 9° Evaluación de expediente en línea.
- 10° Emisión de opinión técnica en línea.
- 11° Emisión de dictamen en línea (Código QR).
- 12° Traslado electrónico a departamento jurídico para revisión.
- 13° Emisión de resolución con firma electrónica.
- 14° Asignación en línea de asesor.
- 15° Emisión de oficio en línea.
- 16° Notificación electrónica a MUNIGUATE.
- 17° Notificación electrónica a usuario de autorización.

DEMOPRE

- 1° Presentación de solicitud por medio de Formulario Único.
- 2° Revisión de expediente.
- 3° Asignación electrónica de visita técnica.
- 4° Recepción de visita técnica.
- 5° Emisión de opinión técnica en línea.
- 6° Asignación electrónicamente arqueólogo de listado.
- 7° Revisión de expediente.
- 8° Emisión de opinión en línea.
- 9° Asignación a departamento de asuntos jurídicos en línea.
- 10° Redacción de Convenio en línea.
- 11° Notificación en línea a arqueólogo del Convenio y que lleve firma electrónica.
- 12° Emisión de resolución en línea.
- 13° Inicio proyecto.

- 14° Supervisión de proyecto.
- 15° Elaboración de informe final en línea.
- 16° Revisión de informe final en línea.
- 17° Emisión en línea de autorización (Código QR).

CAPÍTULO XVI

DEL TRÁMITE DEL MINISTERIO DE ENERGÍA Y MINAS –MEM–

ARTÍCULO 33.- El Trámite de Construcción a cargo del Ministerio de Energía y Minas –MEM– será el siguiente:

- 1° Presentación de solicitud por medio de Formulario Único.
- 2° Revisión de expediente.
- 3° Coordinación de inspección.
- 4° Realizar inspección.

- 5° Emisión dictamen técnico en línea.
- 6° Traslado en línea a departamento legal.
- 7° Emisión de licencia de instalación (Código QR).
- 8° Emisión de resolución en línea.
- 9° Emisión de dictamen (Código QR) con firma electrónica.
- 10° Emisión de licencia de licencia de operación (Código QR).
- 11° Emisión de resolución en línea.

CAPÍTULO XVII

RECURSOS ADMINISTRATIVOS

ARTÍCULO 34.- Se establece una sección en oficinas centrales de Atención al Usuario, que permitirá al usuario presentar Recursos Administrativos, en contra de Ventanilla Única de Construcción –VUC-. Los recursos administrativos admisibles serán los establecidos por cada uno de los ministerios o dependencias-

ARTÍCULO 35.- Los recursos podrán ser presentados por el usuario en forma física en la sección de Atención al usuario de oficinas centrales de la Ventanilla Única de Construcción –VUC- o en la plataforma en línea en la sección de recursos administrativos.

ARTÍCULO 36.- El funcionario encargado de la sección de Atención al Usuario, una vez recibida la presentación del recurso administrativo, la enviará de forma electrónica a la Delegación del ministerio o dependencia correspondiente, a efecto de que ésta entidad resuelva el Recurso Administrativo que corresponda de conformidad con la ley.

ARTÍCULO 37.- En el caso de recursos administrativos aplicables a Ventanilla Única de Construcción –VUC- son aplicables las normas específicas que regulan para cada Ministerio y dependencia correspondiente.

CAPÍTULO XVIII

CONTRATACIÓN DE PERSONAL

ARTÍCULO 38.- Para contratación de personal que sea necesario para el efectivo funcionamiento de la Ventanilla Única de Construcción –VUC-, dichos nombramiento se harán ad honorem para que las instituciones y dependencias involucradas autoricen la delegación de sus propias funciones a dicho personal y sea Ventanilla Única de Construcción –VUC- la encargada de pagar sus salarios directamente.

CAPÍTULO XIX

ASIGNACIÓN PRIVATIVA

ARTÍCULO 39.- De conformidad con el artículo 20, del Capítulo VII, de la Ley, los fondos que se generen como consecuencia de los servicios que la Ventanilla Única de Construcción – VUC- preste, así como otros ingresos que obtenga por el desarrollo de sus funciones, constituirán ingresos propios, los que deberán ser administrados de conformidad con lo que establece la Ley Orgánica del Presupuesto y su Reglamento.

RESPONSABILIDAD DE LOS FUNCIONARIOS

ARTÍCULO 40.- Son obligaciones propias del personal de Ventanilla Única de Construcción –VUC-:

- a) Exigir únicamente requisitos que estén claramente regulados por la Ley;
- b) Informar sobre los requisitos que necesariamente debe cumplir el usuario para la obtención del permiso, autorización, resolución o licencia correspondiente;
- c) Asistir a las capacitaciones necesarias para el uso de la tecnología aplicada por Ventanilla Única de Construcción –VUC-;
- d) Resolver las solicitudes de los administrados conforme a los plazos establecidos;
- e) Recibir la documentación física necesaria para la formación del Expediente Único que sea necesaria y certificar la autenticidad de la misma;
- f) Devolver al usuario toda documentación física recibida una vez sea certificada;
- g) Conservar el Expediente Único en condiciones óptimas para su utilización y debida fiscalización;
- h) Actualizarse de cualquier cambio y/o modificación que sufran los trámites de Construcción a su cargo.

ARTÍCULO 41.- Toda persona que conforme personal de Ventanilla Única de Construcción –VUC- está obligada a cumplir con lo establecido en el presente Reglamento y además será civilmente responsable por no cumplir con las obligaciones propias de su cargo.

ARTÍCULO 42.- El presente Acuerdo Gubernativo entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial.

COMUNÍQUESE,

