

# ↳ ISDE Bebidas



Mini-Talleres

Octubre, 2011

Permitida su circulación y reproducción en todo o en parte citando la fuente.

# RESUMEN EJECUTIVO

❖ Guatemala cuenta con 39 empresas en el sector de Bebidas, con aproximadamente 18.000 empleados, **Generando así \$220M en exportaciones anuales.**

❖ Entre 2007 y 2010 las exportaciones de bebidas (excluyendo productos a base de vino) de **Guatemala crecieron en 5% anual**, destacando licores menor a 80 grados de alcohol y gaseosas.

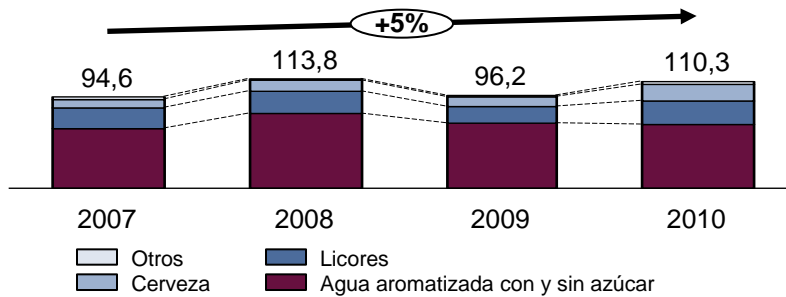
➤ El Salvador es el país de exportación más importante. En cuanto a cerveza es México el mercado dominante y en licores los países Europeos figuran como importadores más destacados

➤ Guatemala es un neto exportador de bebidas con una **balanza comercial positiva de un 43% Agua aromatizada con y sin azúcar, 76% Licores, 165% cerveza, 477% Agua no-aromatizada sin azúcar.**

Guatemala es el exportador más grande de licores en países centroamericanos. Y como importados **su mayor producto es la venta de cerveza.** Tiene como Desventaja competitiva la inseguridad para distribución de sus productos, generando así un costo extra, otro factor es el contrabando de Bebidas que genera millonarias pérdidas anuales, tanto para las empresas productoras como para la SAT (Sistema de Administración tributaria).

## Situación actual

Exportaciones bebidas  
US\$M



### Productos principales del sector

- Agua
- Alcohol Etilico
- Licores
- Bebidas gaseosas
- Bebidas a base de frutas (jugos y néctares)
- Cerveza

### % del PIB Guatemalteco

- 1.1% (2005, precios constantes de 2001)

Empleo: 18,000

### Actores relacionados

- Gremial de Bebidas no Carbonatadas
- Gremial de Embotelladores
- Gremial de Envasadores de Agua
- Gremial de Fabricantes de Cerveza
- Gremial de Fabricantes de Productos Alimenticios
- Gremial de Industrias Licoreras

## Principales desafíos

| Área                                  | Brecha  | Nivel de impacto |
|---------------------------------------|---|------------------|
| <b>Clima de negocios</b>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de certeza jurídica para combatir el contrabando</li> <li>• Carencia de personal por parte del gobierno para la supervisión de empresas que no cumplen con las reglas estipuladas y ponen precios bajos</li> </ul>   |                  |
| <b>Acceso a Tecnología/ I &amp; D</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Limitado acceso a los recursos productivos de tecnología ya que hay que traerla de otros países y es muy costoso; Guatemala no los produce</li> </ul>  |                  |
| <b>Comercialización</b>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de un estudio para procesos de producción perjudiciales al entorno natural</li> <li>• Carece el sector de capacidad de gestión en cuanto a desarrollo comercial, institucional, y sistemas de información</li> </ul> |                  |
| <b>Acceso a financiamiento</b>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de recursos (créditos de fácil financiación) en pequeñas empresas para incursionar en mercados más grandes</li> </ul>  |                  |
| <b>Integración de la ISDE</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta unión de todas las empresas del sector para tratar temas comunes y combatir algunas falencias que hay en el mismo</li> </ul>   |                  |
| <b>Recursos humanos</b>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta capacitación en la población rural, para incursión en mercados fuera de la capital</li> <li>• Falta personal que regule normas sanitarias para un mercado internacional</li> </ul>                                   |                  |

# ISDE Bebidas

## Proyectos y Programas Emblema

- 1 • Combatir plantas clandestinas envasadoras de bebidas
- 2 • Capacitación en el área de bebidas
- 3 • Uso eficiente los recursos ambientales como lo es el agua
- 4 • Combatir con el contrabando

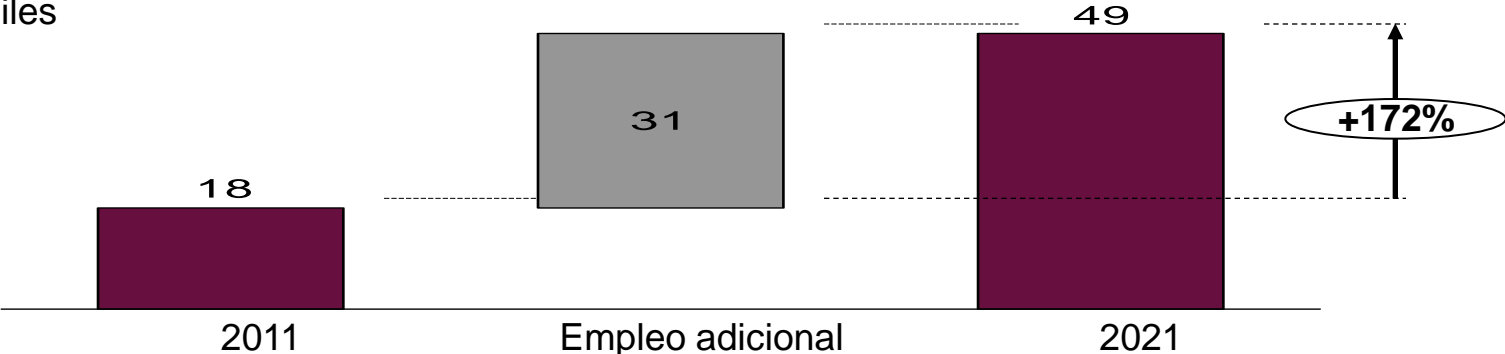


- Público
- Público- Privado
- Privado

## Impacto Económico – (Empleo)

### Empleo Pleno

Miles



# Índice del ISDE

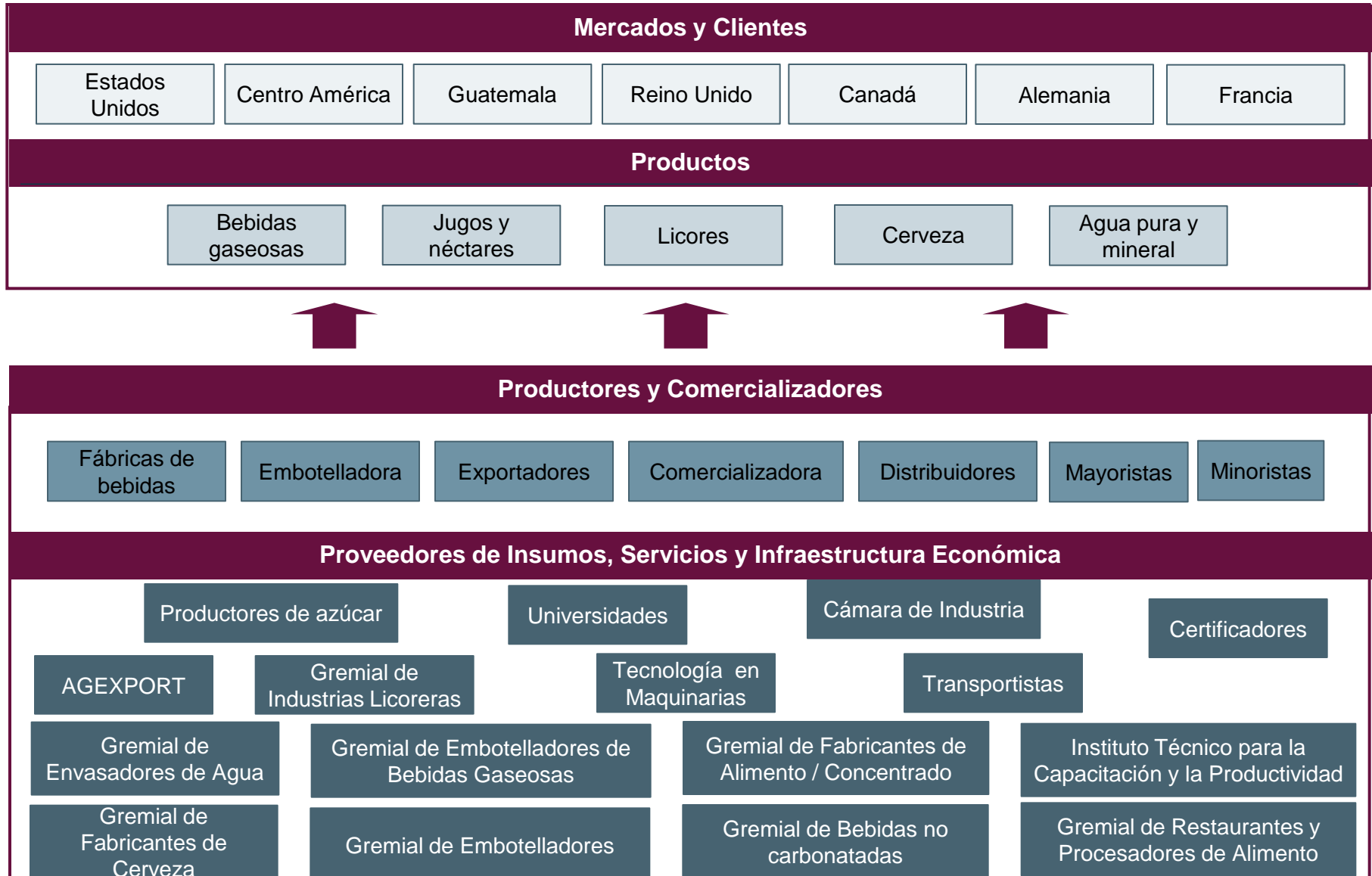
## Descripción del ISDE

Productos y mercados

Situación competitiva del ISDE

Brechas y desafíos

# Mapa del ISDE<sup>1</sup>



# Índice del ISDE

Descripción del ISDE

## Productos y mercados

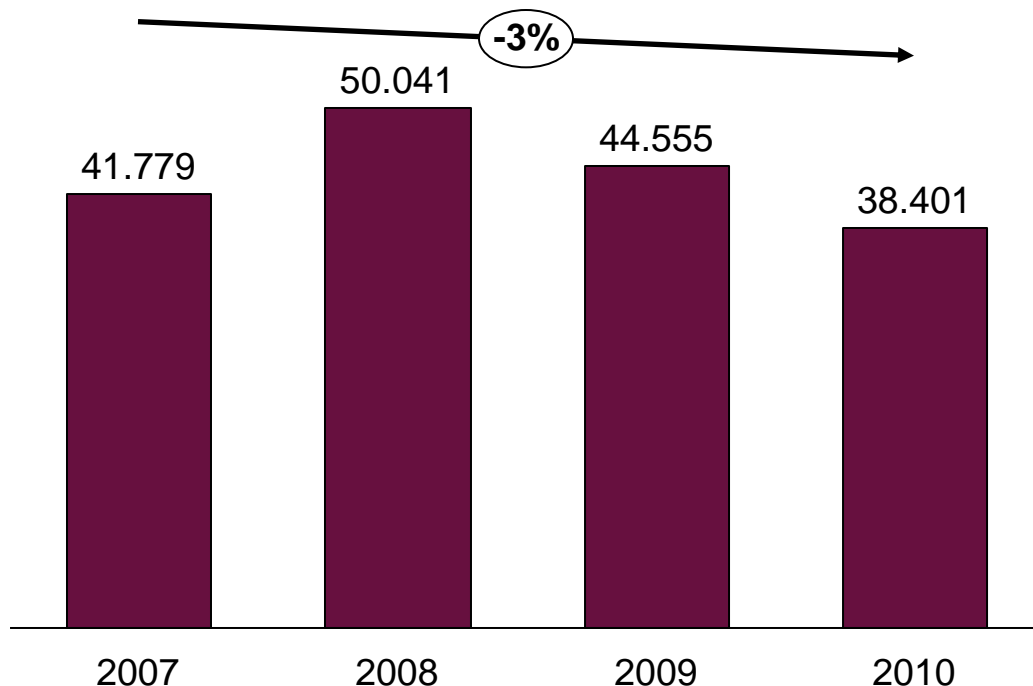
Estructura de la industria

Situación competitiva del ISDE

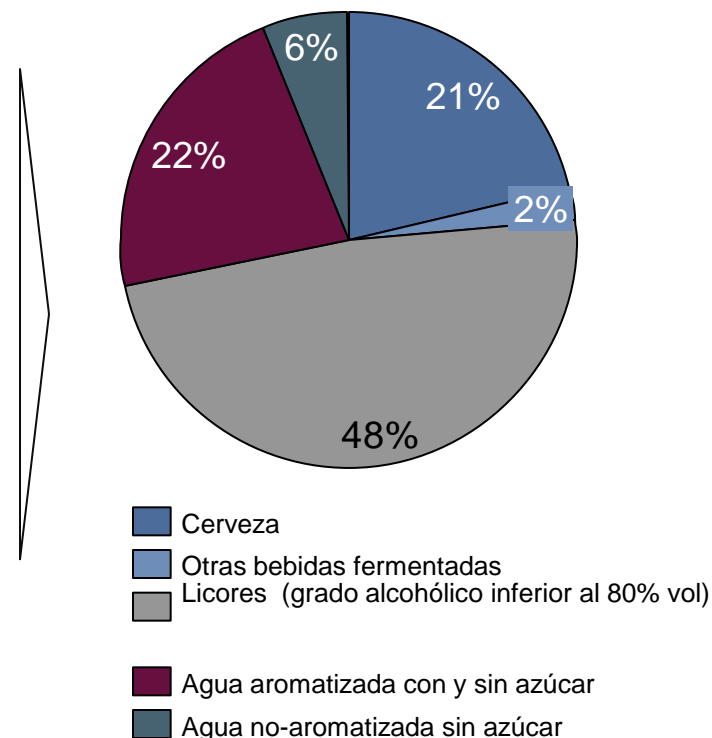
Brechas y desafíos

# Entre 2007 y 2010 las exportaciones de bebidas (excluyendo productos a base de vino) al nivel global han caído de una tasa anual compuesta de 3% para llegar a USD 38 miles de millones de dólares en 2010

**Exportaciones bebidas globales<sup>1</sup>**  
(millones de dólares USD) 2007-2010



**Distribución de bebidas globales<sup>1</sup>**  
2010 (% del total)

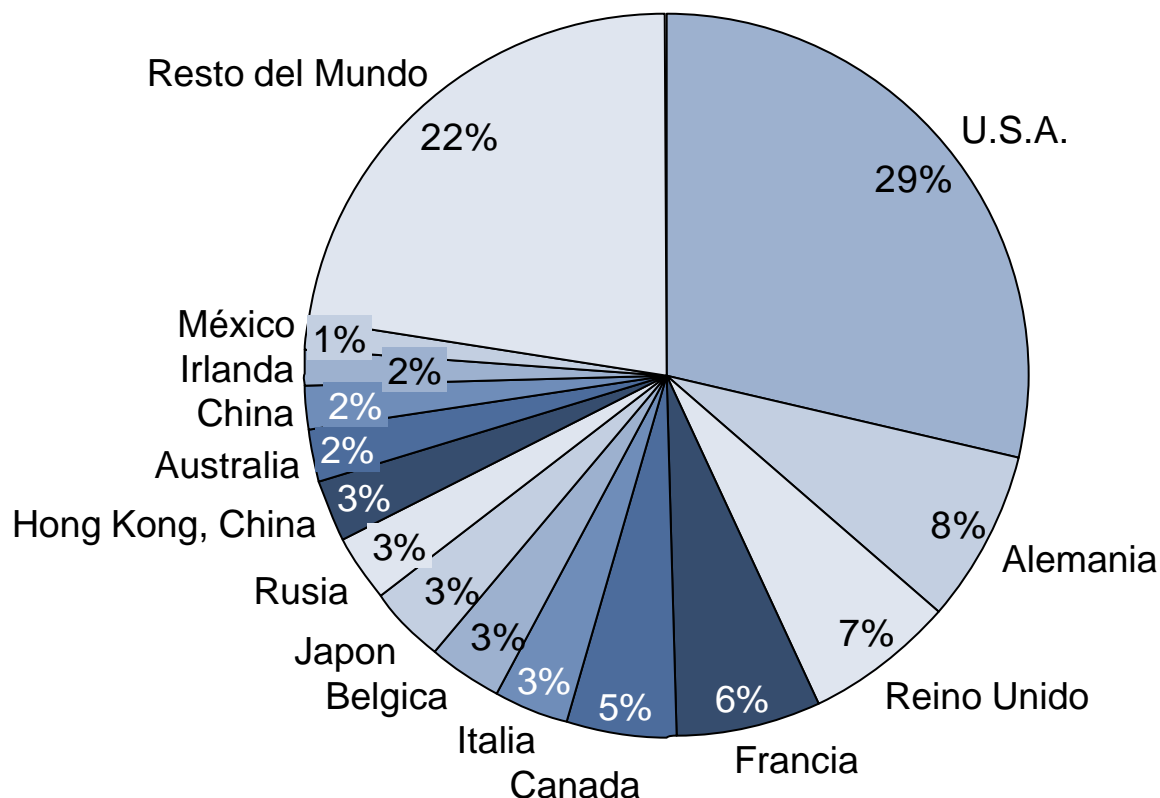


<sup>3</sup>Fuente: Comtrade; análisis Dalberg

1. Excluye vinagres, productos alcohólicos por encima del 80% vol. y vinos y otras bebidas alcohólicas a base de uva. Codigos Comtrade: **2201** -- Waters, including natural or artificial mineral waters and aerated waters, not containing added sugar or other sweetening matter nor flavoured; ice and snow.; **2202** -- Waters, including mineral waters and aerated waters, containing added sugar or other sweetening matter or flavoured, and other non-alcoholic beverages, not including fruit or vegetable juices of heading 20.09; **2203** -- Beer made from malt.; **2206** -- Other fermented beverages (for example, cider, perry, mead); mixtures of fermented beverages and mixtures of fermented beverages and non-alcoholic beverages, not elsewhere specified or included. **2208** -- Undenatured ethyl alcohol of an alcoholic strength by volume of less than 80 % vol; spirits, liqueurs and other spirituous beverages



# Los principales importadores a nivel mundial son los Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Francia y Canadá

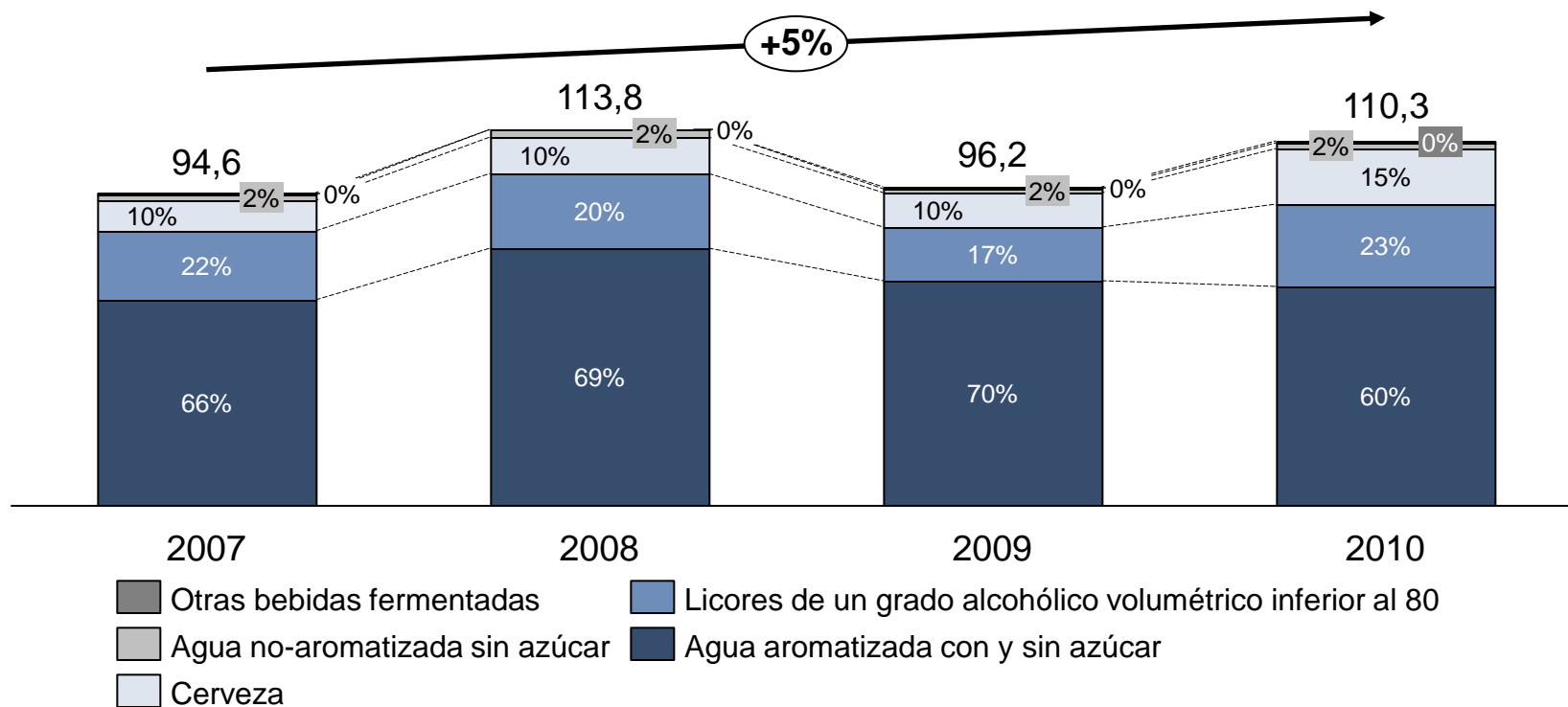


<sup>3</sup>Fuente: Comtrade; análisis Dalberg

Excluye vinagres, productos alcohólicos por encima del 80% vol. y vinos y otras bebidas alcohólicas a base de uva. Códigos Comtrade: **2201** -- Waters, including natural or artificial mineral waters and aerated waters, not containing added sugar or other sweetening matter nor flavoured; ice and snow.; **2202** -- Waters, including mineral waters and aerated waters, containing added sugar or other sweetening matter or flavoured, and other non-alcoholic beverages, not including fruit or vegetable juices of heading 20.09; **2203** -- Beer made from malt.; **2206** -- Other fermented beverages (for example, cider, perry, mead); mixtures of fermented beverages and mixtures of fermented beverages and non-alcoholic beverages, not elsewhere specified or included. **2208** -- Undenatured ethyl alcohol of an alcoholic strength by volume of less than 80 % vol; spirits, liqueurs and other spirituous beverages

# Entre 2007 y 2010 las exportaciones de bebidas (excluyendo productos a base de vino) de Guatemala crecieron en 5% anual

**Exportaciones bebidas Guatemaltecas<sup>1</sup>**  
(millones de dólares USD) 2007-2010

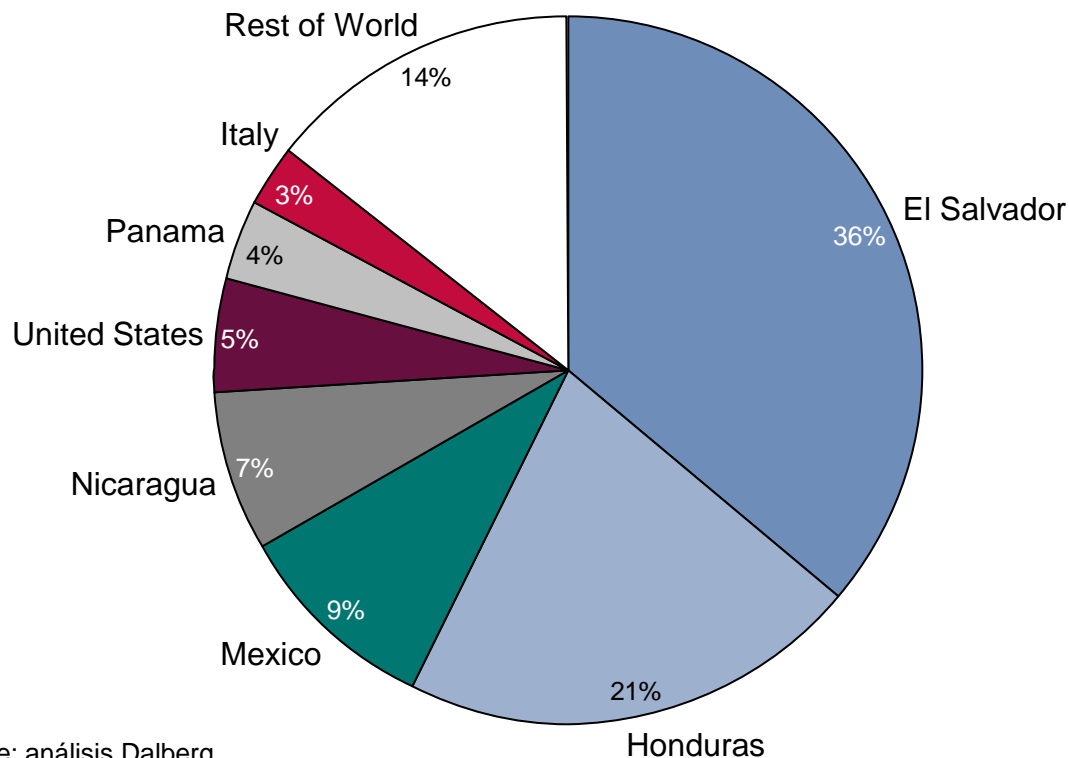


<sup>4</sup>Fuente: Comtrade; análisis Dalberg

1. Excluye vinagres, productos alcohólicos por encima del 80% vol. y vinos y otras bebidas alcohólicas a base de uva. Codigos Comtrade: **2201** -- Waters, including natural or artificial mineral waters and aerated waters, not containing added sugar or other sweetening matter nor flavoured; ice and snow.; **2202** -- Waters, including mineral waters and aerated waters, containing added sugar or other sweetening matter or flavoured, and other non-alcoholic beverages, not including fruit or vegetable juices of heading 20.09; **2203** -- Beer made from malt.; **2206** -- Other fermented beverages (for example, cider, perry, mead); mixtures of fermented beverages and mixtures of fermented beverages and non-alcoholic beverages, not elsewhere specified or included. **2208** -- Undenatured ethyl alcohol of an alcoholic strength by volume of less than 80 % vol; spirits, liqueurs and other spirituous beverages

# Los principales importadores de bebidas de Guatemala son el Salvador, Honduras, México y Guatemala

Países de destino de exportaciones de bebidas  
Guatemaltecas<sup>1</sup>  
(2010)

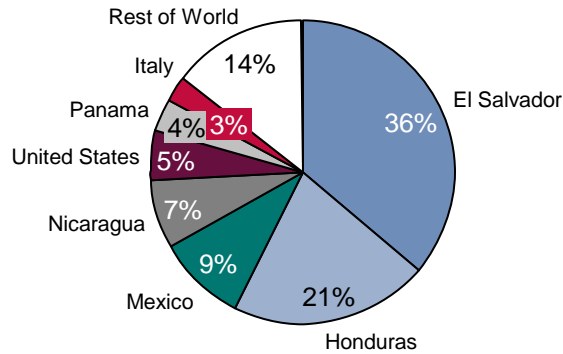


<sup>5</sup>Fuente: Comtrade; análisis Dalberg

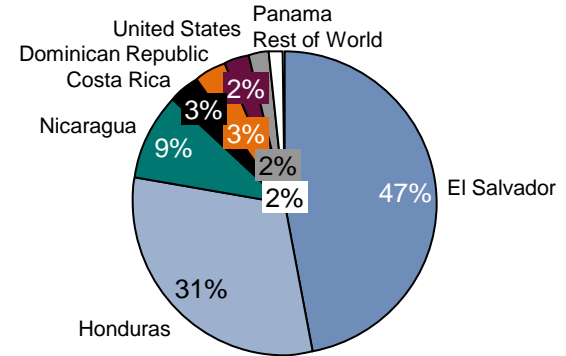
1. Excluye vinagres, productos alcohólicos por encima del 80% vol. y vinos y otras bebidas alcohólicas a base de uva. Codigos Comtrade: **2201** -- Waters, including natural or artificial mineral waters and aerated waters, not containing added sugar or other sweetening matter nor flavoured; ice and snow.; **2202** -- Waters, including mineral waters and aerated waters, containing added sugar or other sweetening matter or flavoured, and other non-alcoholic beverages, not including fruit or vegetable juices of heading 20.09; **2203** -- Beer made from malt.; **2206** -- Other fermented beverages (for example, cider, perry, mead); mixtures of fermented beverages and mixtures of fermented beverages and non-alcoholic beverages, not elsewhere specified or included. **2208** -- Undenatured ethyl alcohol of an alcoholic strength by volume of less than 80 % vol; spirits, liqueurs and other spirituous beverages

# El Salvador es el país de exportación mas importante. En cuanto a cerveza es México el mercado dominante y en licores los países Europeos figuran como importadores más destacados

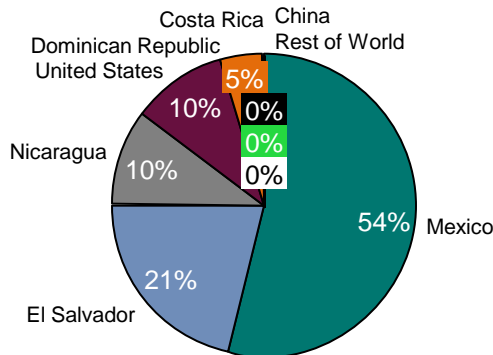
Países de destino de exportaciones de bebidas<sup>6</sup> (2010)



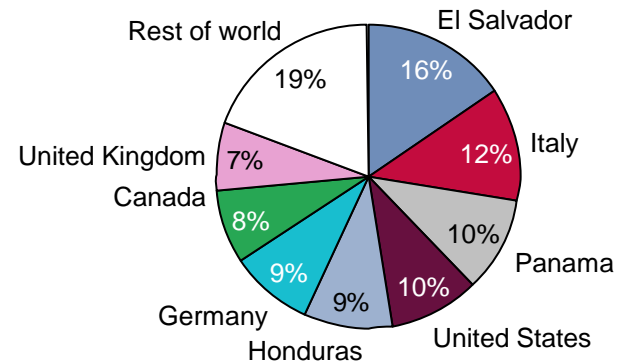
Países de destino de exportaciones de bebidas de agua aromatizada con y sin azúcar (2010)



Países de destino de exportaciones de Cerveza (2010)



Países de destino de exportaciones de licores (2010)



<sup>6</sup>Fuente: Comtrade; análisis Dalberg

# Índice del ISDE

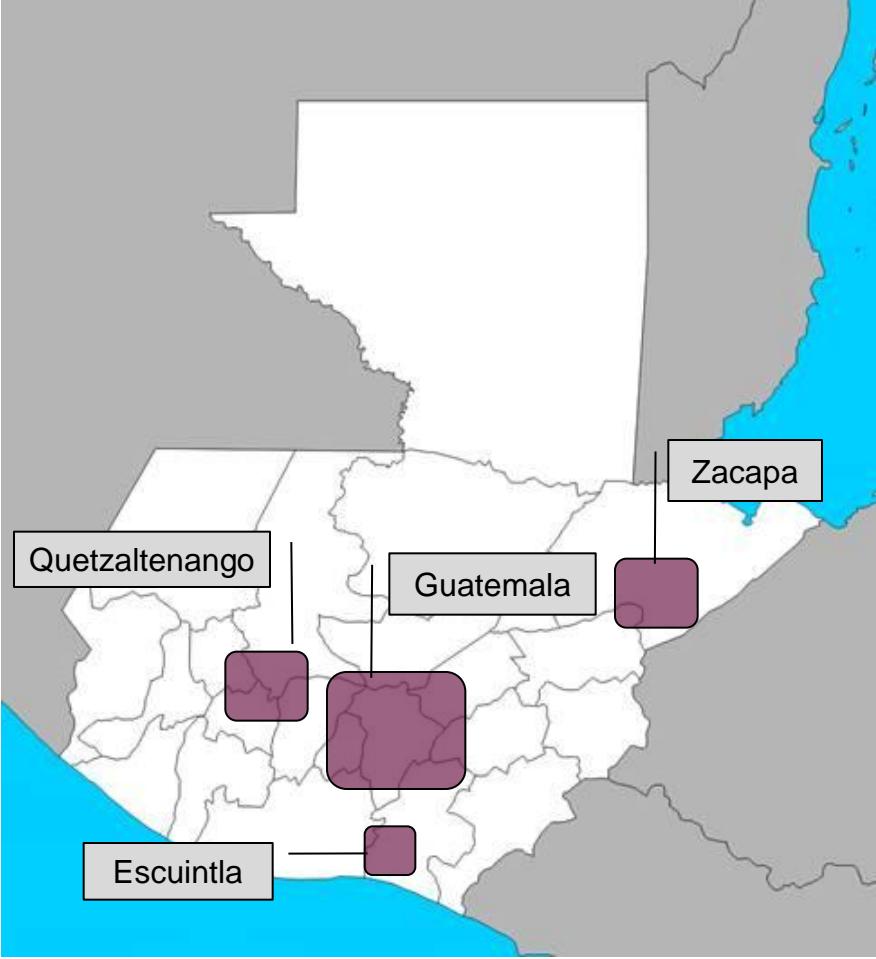
Descripción del ISDE

Productos y mercados

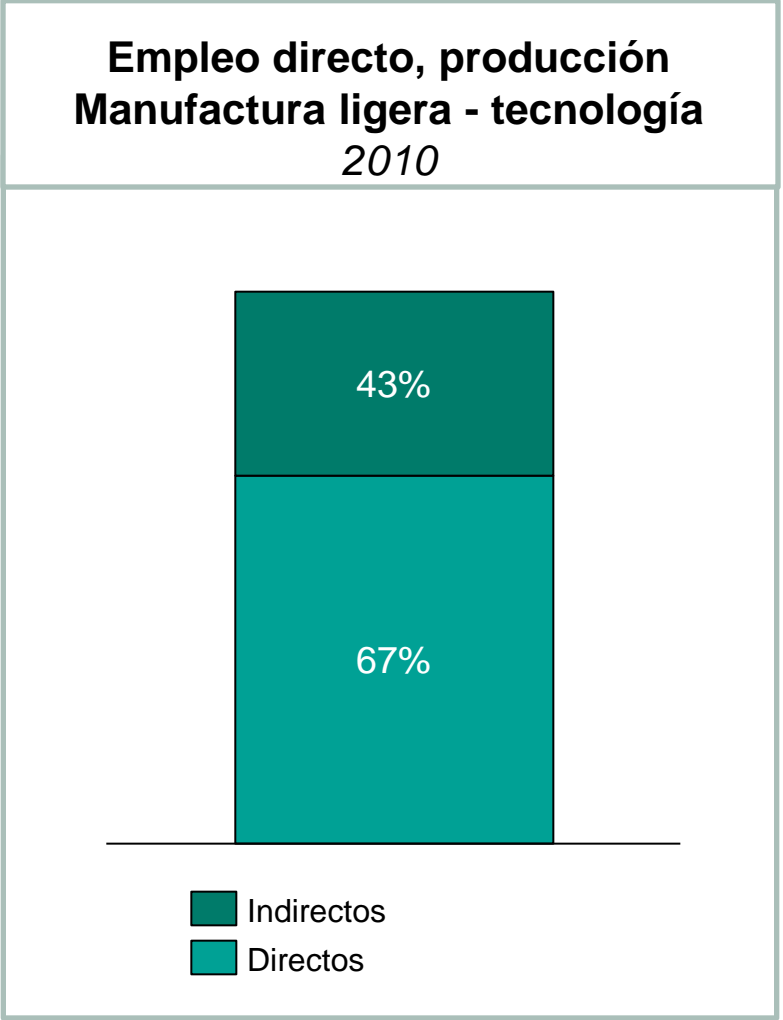
## Situación competitiva del ISDE

Brechas y desafíos

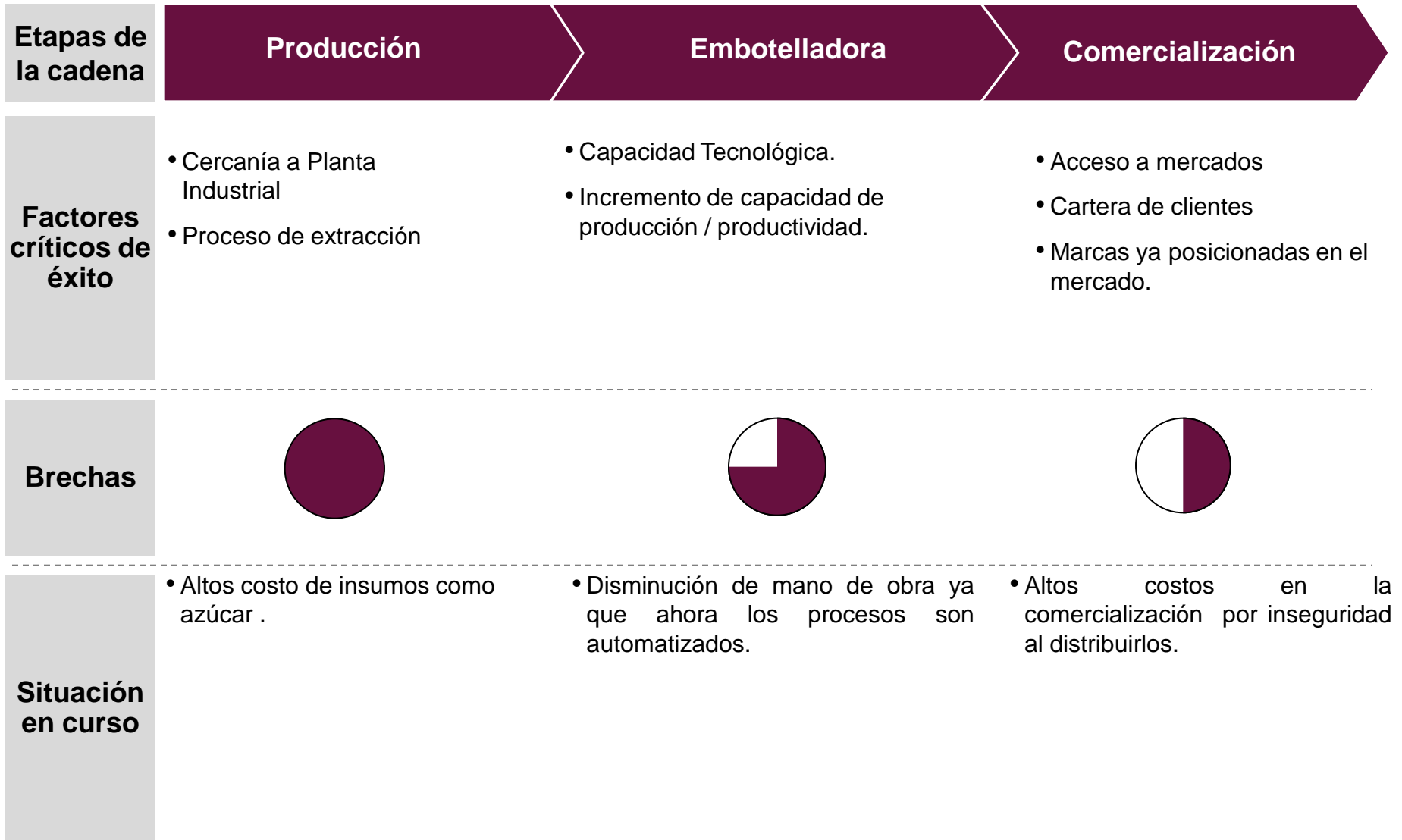
# Guatemala tiene cuatro departamentos principales de producción



Centros de producción y comercialización de bebidas



# Cadena de Valor



# Índice del ISDE

Descripción del ISDE

Productos y mercados

Estructura de la industria

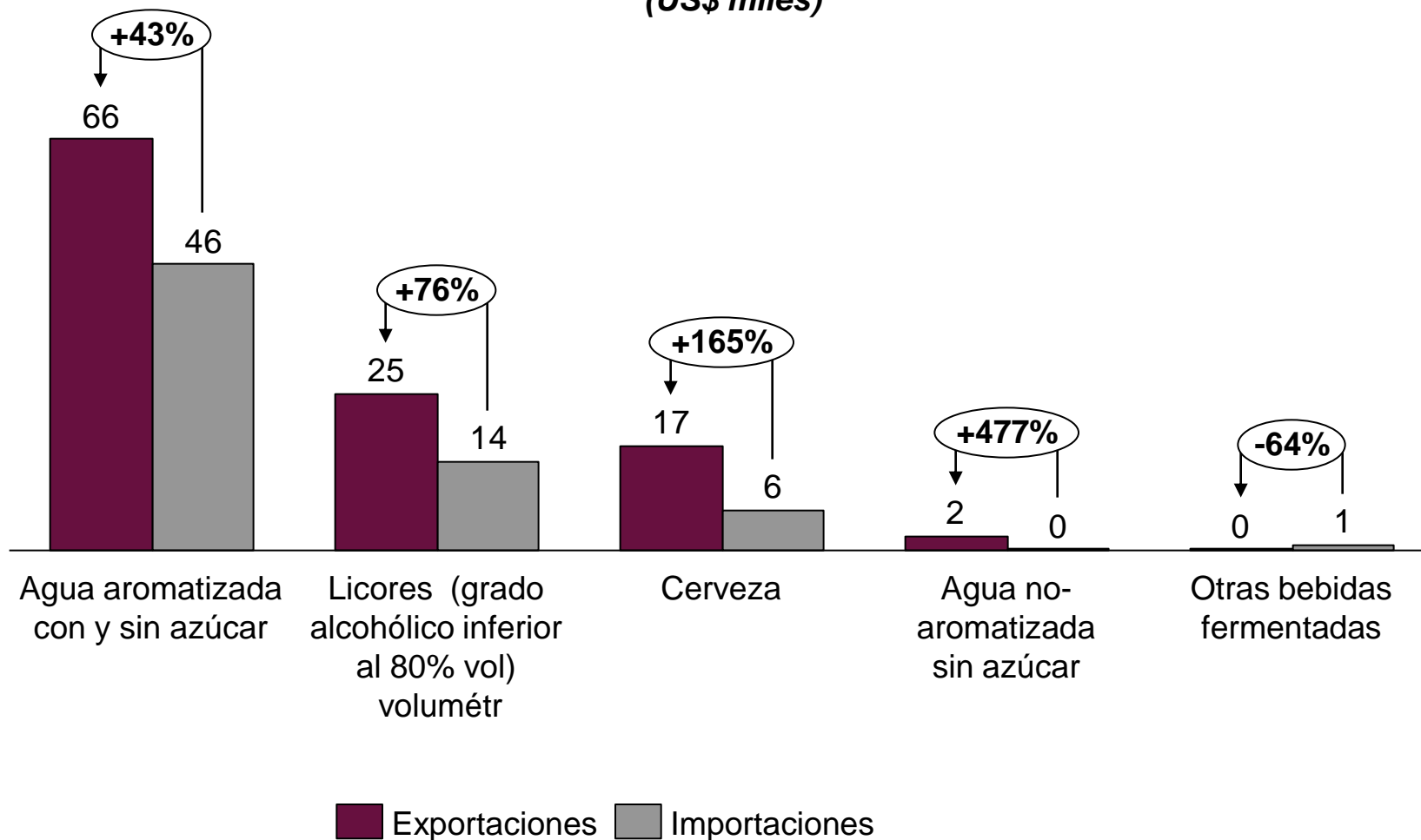
## Situación competitiva del ISDE

Brechas y desafíos



# Guatemala es un neto exportador de bebidas con una balanza comercial positiva

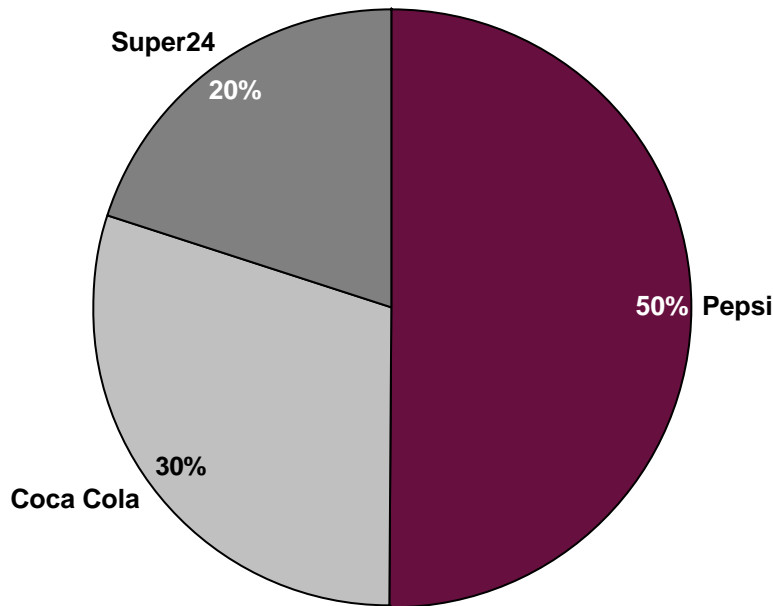
*Importaciones vs. exportaciones por tipo de bebida 2010  
(US\$ miles)*



# El mercado Guatemalteco de bebidas gaseosas ha estado dominado por Pepsi y Coca-Cola, pero últimamente la competencia se ha intensificado

En el 2003, Pepsi y Coca - Cola tenían ~80% del mercado de bebidas gaseosas en Guatemala...

*Distribución por marca del sector bebidas (2003)*



... Pero en los últimos años compañías extranjeras han entrado al mercado y han aumentado la competencia

- En 2005, Ajegroup de Perú entró al mercado y en 2007 obtuvo el 10 por ciento del mercado con su producto **Big Cola**
  - Ajegroup invirtió USD\$18 millones en Guatemala, creando 500 puestos de trabajo
- La empresa embotelladora mexicana **Fersan** ha también entrado al mercado **Guatemalteco**
  - Con una inversión de USD\$7 millones lanzaron una bebida en un 25 por ciento por debajo del precio cobrado por los grandes competidores.

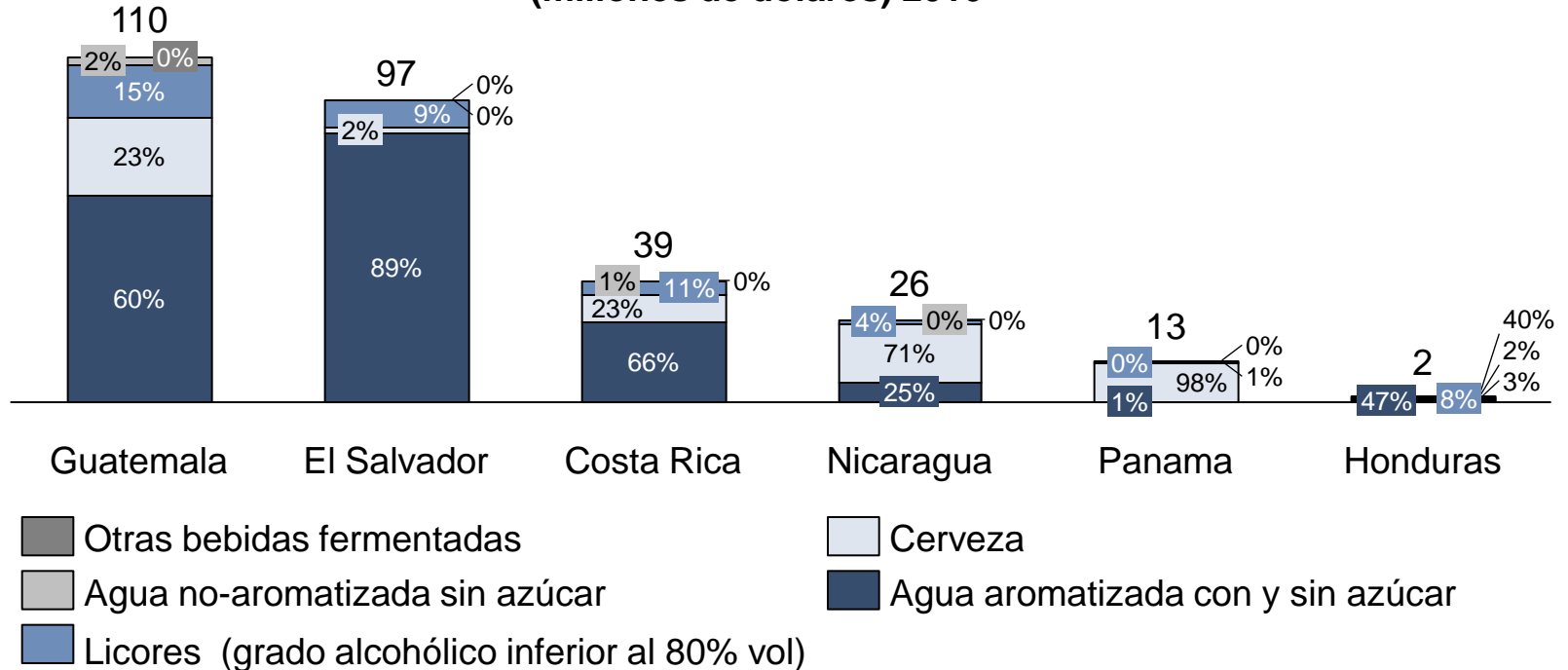
# La cerveza es la categoría mas importante de bebidas alcohólicas en Guatemala, con el 78% del total de ventas



- **Cerveza tiene el 78% del total de volumen de ventas alcohólicas en el país** aunque el consumo per cápita de este producto en el país sigue siendo la más baja en toda América Latina, a sólo 10 litros.
- **Cervecería Centroamericana sigue con las ventas mayores de cerveza con el 82% del volumen total de ventas en el país en 2010**, con su marca Gallo que tiene el volumen total de 67%
- Según las estadísticas de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), en 2010 se comercializaron unos 146.6 millones de litros de cerveza, **un crecimiento del 5.85 por ciento respecto de los 138.5 millones de litros vendidos en 2009.**
- **Hay un aumento de la competencia** -- la cervecera brasileña Ambev por medio de su filial en Centroamérica, lanzó la marca Budweiser en Guatemala en el 2011.

# Guatemala es el exportador mas grande de la región y el mayor exportador de licores. Sin embargo, El Salvador tiene el mercado más grande de bebidas no alcohólicas

Exportaciones bebidas<sup>1</sup> para países seleccionados  
(millones de dólares) 2010

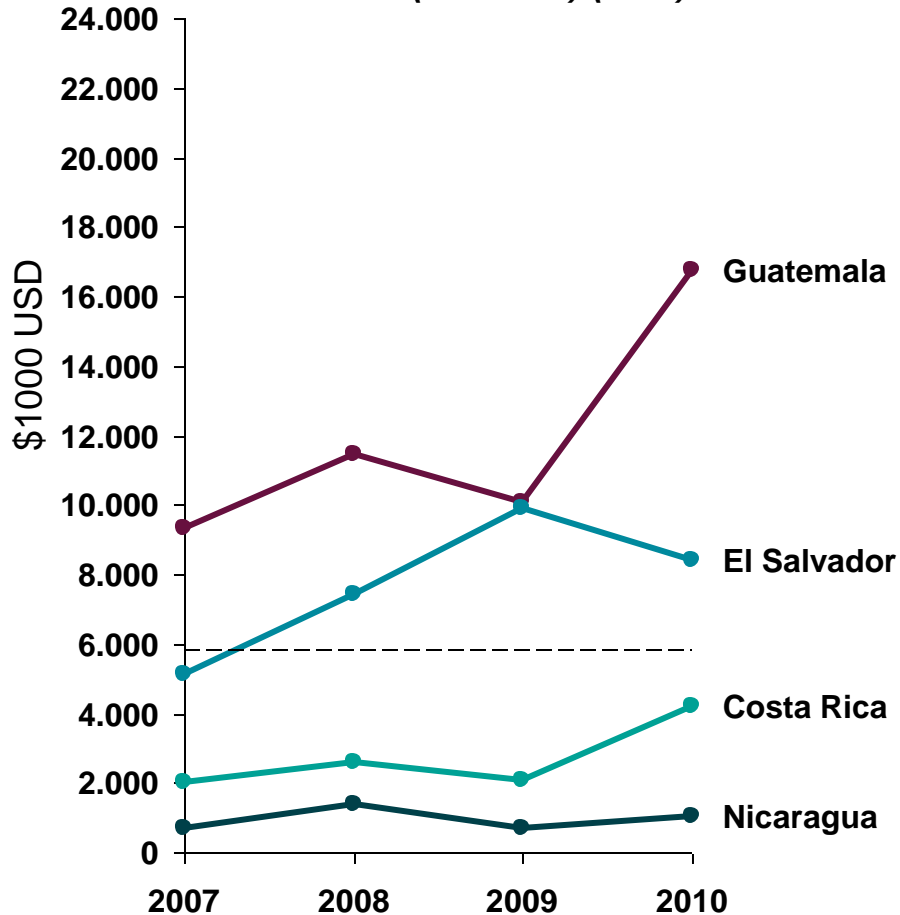


<sup>11</sup>Fuente: Comtrade; análisis Dalberg

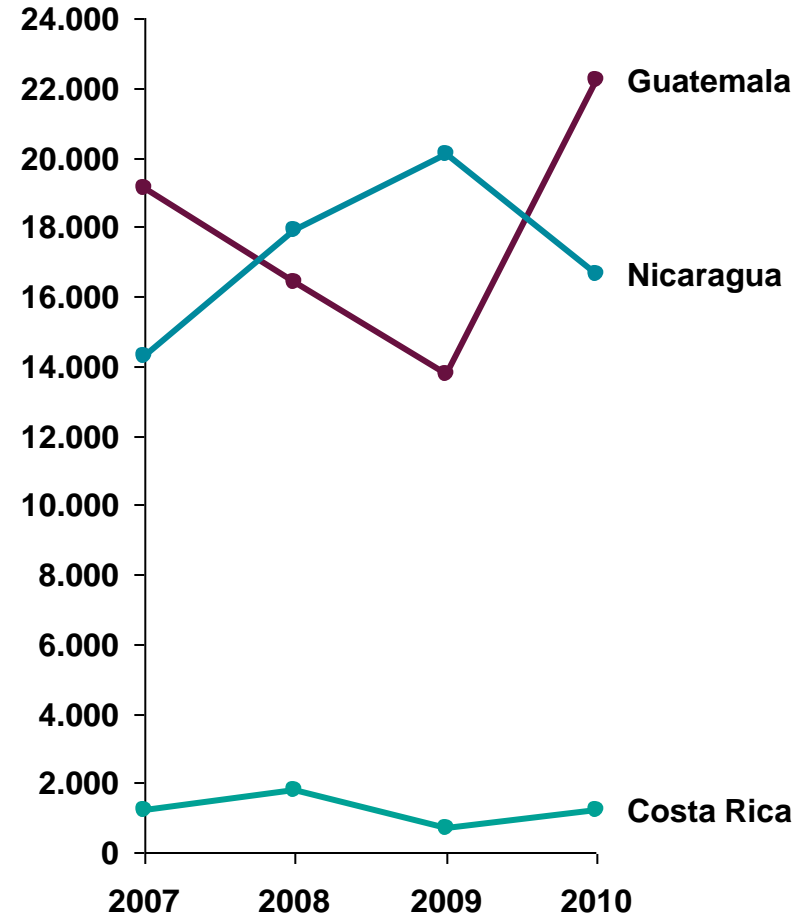
- Excluye vinagres, productos alcohólicos por encima del 80% vol. y vinos y otras bebidas alcohólicas a base de uva. Codigos Comtrade: **2201** -- Waters, including natural or artificial mineral waters and aerated waters, not containing added sugar or other sweetening matter nor flavoured; ice and snow.; **2202** -- Waters, including mineral waters and aerated waters, containing added sugar or other sweetening matter or flavoured, and other non-alcoholic beverages, not including fruit or vegetable juices of heading 20.09; **2203** -- Beer made from malt.; **2206** -- Other fermented beverages (for example, cider, perry, mead); mixtures of fermented beverages and mixtures of fermented beverages and non-alcoholic beverages, not elsewhere specified or included. **2208** -- Undenatured ethyl alcohol of an alcoholic strength by volume of less than 80 % vol; spirits, liqueurs and other spirituous beverages

# En los últimos años, las exportaciones de bebidas alcohólicas Guatemaltecos ha sido mayor que la de los países vecinos

**Exportaciones brutas de Cerveza (HS 2203) (US\$)**



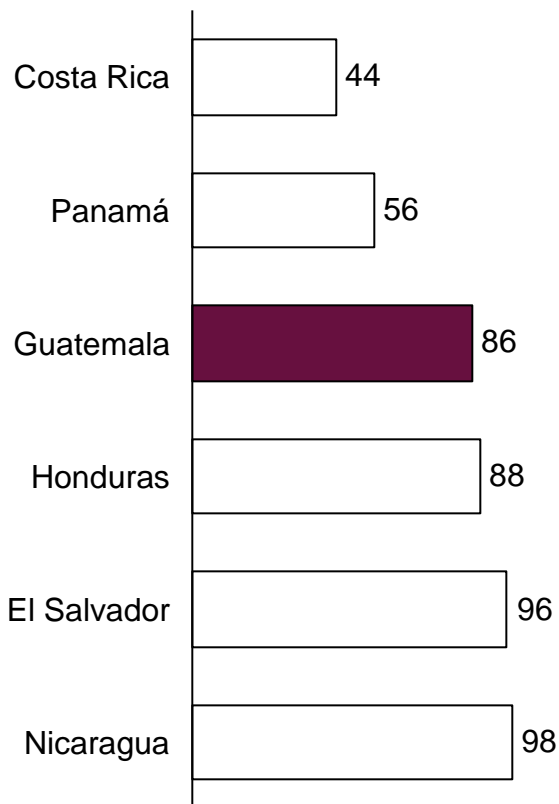
**Exportaciones brutas de Ron (HS 220840) (US\$)**



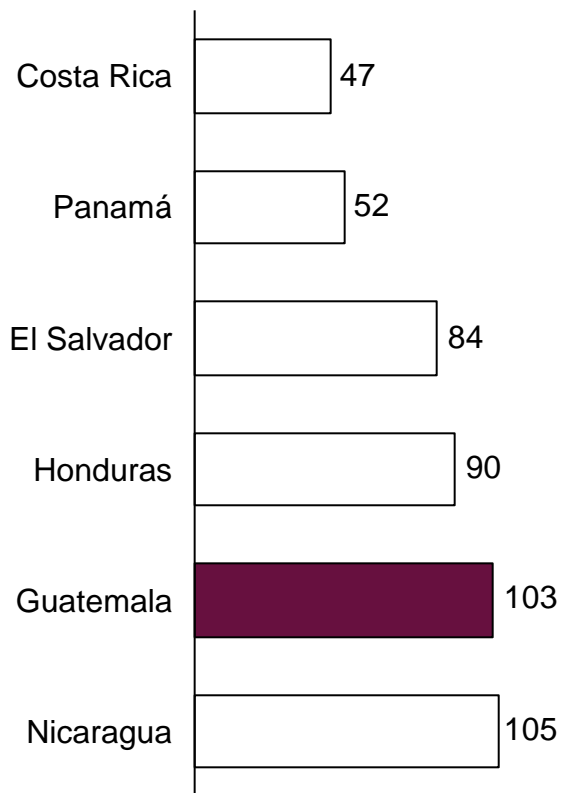
# Sin embargo, Guatemala tiene algunas desventajas competitivas por sus políticas regulatorias y deficiencias en infraestructura

## Ranking WEF por sub-categoría países centroamericanos, 2010\*

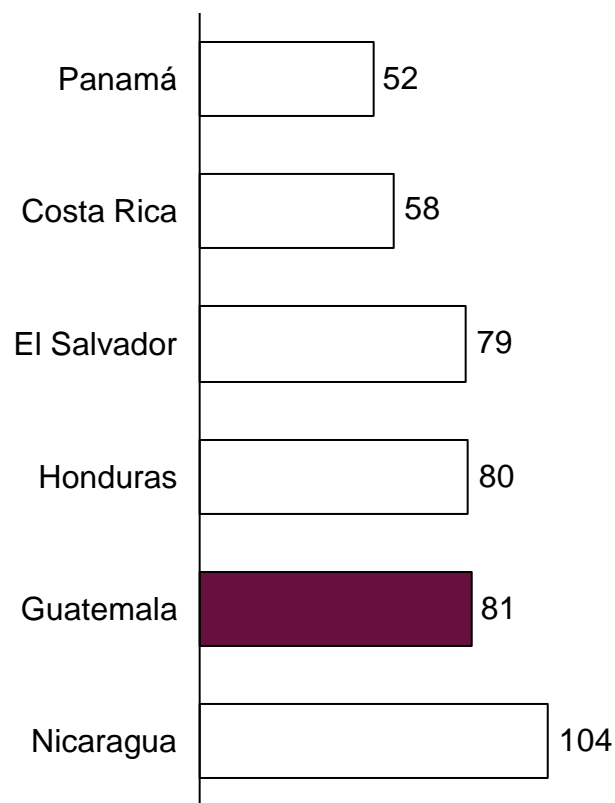
### General (\*)



### Políticas Regulatorias



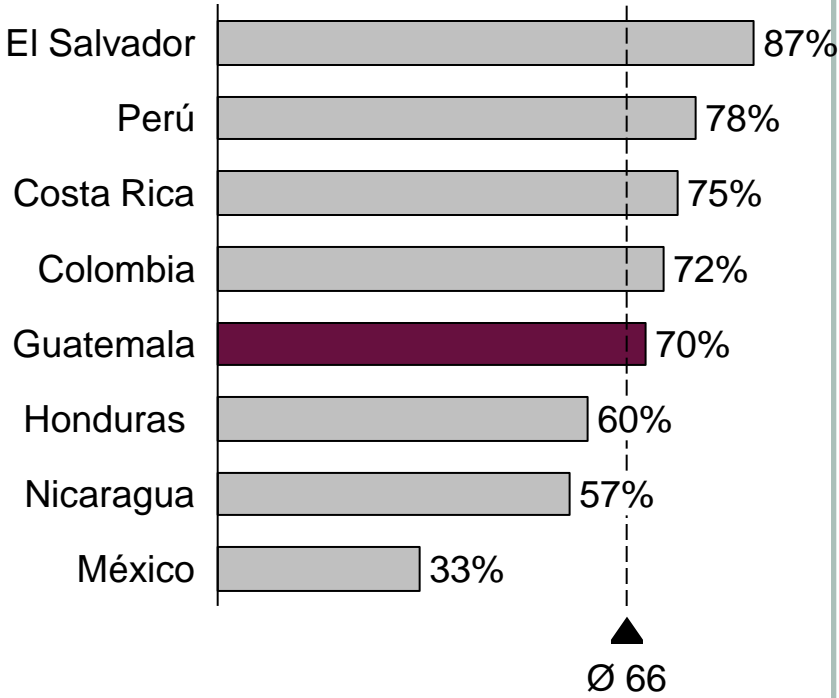
### Clima de Negocios e Infraestructura



# El nivel de crimen y violencia impone un gasto adicional importante sobre las operaciones de empresas

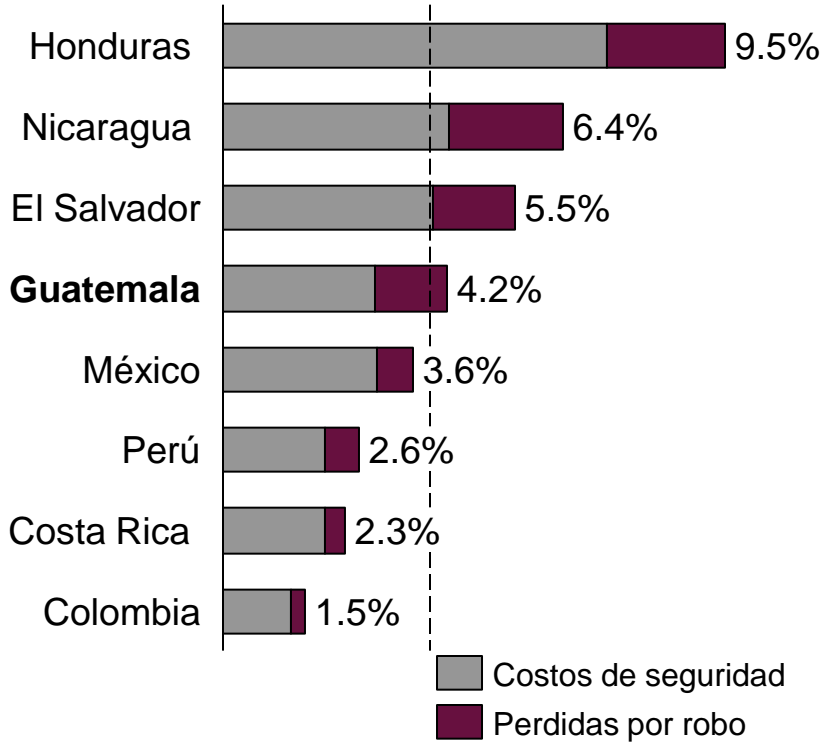
## El porcentaje de empresas pagando para seguridad es un poco elevado

% de empresas pagando para seguridad (2010\*)



## Los costos para seguridad están en el promedio Latinoamérica

Costos para seguridad\*\* (% de las ventas, 2010\*)



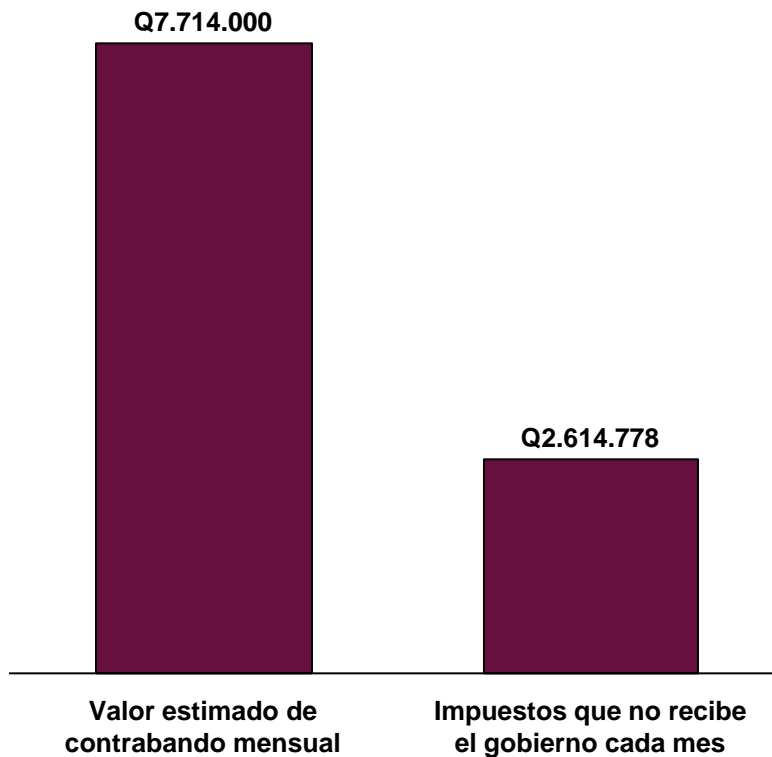
\* o ultimo año disponible \*\*Si empresa paga para seguridad

Fuente: Banco Mundial, 2010

# Además, el contrabando es una fuente importante de pérdidas, tanto para la industria y el gobierno

## Contrabando en el Sector de Bebidas en Guatemala.

Montos en quetzales



**El monto promedio mensual de contrabando de aguas gaseosas es de 133,000 cajas de 24 unidades.**

- Es ocasionado desde la Frontera de México.( Río Suchiate).

**El contrabando provoca desempleo en el sector.**



# Índice del ISDE

Descripción del ISDE

Productos y mercados

Estructura de la industria

Situación competitiva del ISDE

**Brechas y desafíos**

# Las principales brechas/desafíos para alcanzar la propuesta de valor y estrategias asociadas al ISDE pueden ser divididas en 8 categorías

**1**  
**Mercados &  
Comercialización**

**2**  
**Integración y  
Fortalecimiento del  
ISDE**

**3**  
**Recursos Humanos**

**4**  
**Recursos  
Financieros**

**5**  
**5. Acceso a  
Tecnología/ I & D**

**6**  
**Clima de negocios /  
políticas públicas**

**7**  
**Infraestructura  
Física**

**8**  
**Capital Social**

# Resumen: Principales Brechas para alcanzar la Propuesta de Valor y Estrategias asociadas al ISDE bebidas

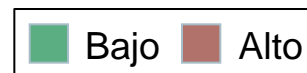
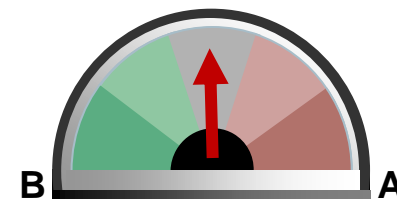
## Brechas y desafíos identificados

## Nivel de obstáculo

1

Mercados & Comercialización

- Carece el sector de capacidad de gestión en cuanto a desarrollo comercial, institucional, y sistemas de información.
- Falta más competitividad y seguridad para el sector.



# Resumen: Principales Brechas para alcanzar la Propuesta de Valor y Estrategias asociadas al ISDE bebidas

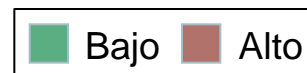
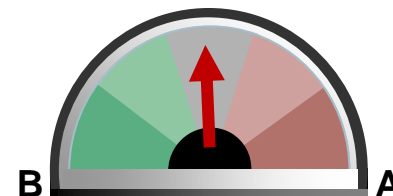
## Brechas y desafíos identificados

## Nivel de obstáculo

2

Integración y Fortalecimiento del ISDE

- Falta unión de todas las empresas del sector para tratar temas comunes y combatir algunas falencias que hay en el mismo.



# Resumen: Principales Brechas para alcanzar la Propuesta de Valor y Estrategias asociadas al ISDE bebidas

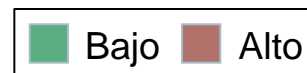
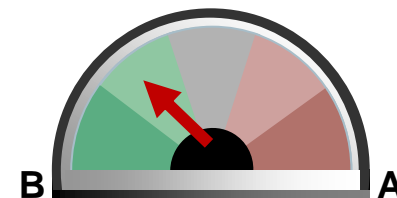
## Brechas y desafíos identificados

## Nivel de obstáculo

3

Recursos Humanos

- Falta capacitación en la población rural, para incursión en mercados fuera de la capital.
- Falta personal que regule normas sanitarias para un mercado internacional.



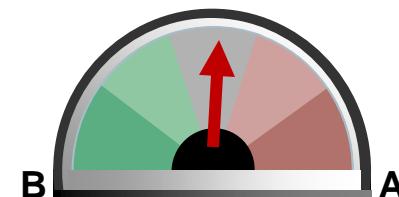
# Resumen: Principales Brechas para alcanzar la Propuesta de Valor y Estrategias asociadas al ISDE bebidas

## Brechas y desafíos identificados

## Nivel de obstáculo



- Falta de recursos (créditos de fácil financiación) en pequeñas empresas para incursionar en mercados más grandes .
- Falta incentivos gubernamentales para fomento del empleo.



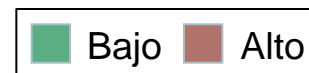
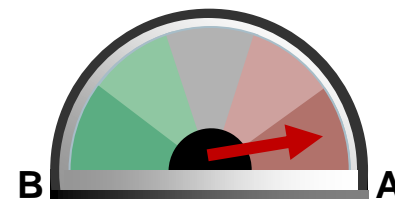
# Resumen: Principales Brechas para alcanzar la Propuesta de Valor y Estrategias asociadas al ISDE bebidas

## Brechas y desafíos identificados

## Nivel de obstáculo



- Limitado acceso a los recursos productivos de tecnología ya que hay que traerla de otros países, y es muy costoso ,Guatemala no los produce.



# Resumen: Principales Brechas para alcanzar la Propuesta de Valor y Estrategias asociadas al ISDE bebidas

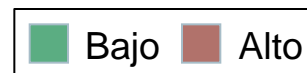
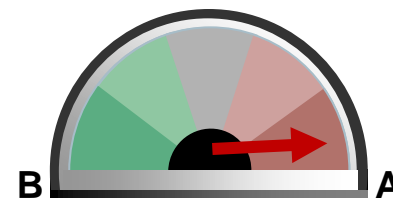
## Brechas y desafíos identificados

## Nivel de obstáculo

6

Clima de negocios / políticas públicas

- Falta de certeza jurídica para combatir el contrabando .
- Carencia de personal por parte del gobierno para la supervisión de empresas que no cumplen con las reglas estipuladas y ponen precios bajos.





# Resumen: Principales Brechas para alcanzar la Propuesta de Valor y Estrategias asociadas al ISDE bebidas

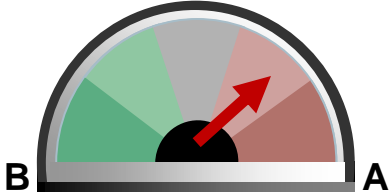
## Brechas y desafíos identificados

## Nivel de obstáculo

7

Infraestructura Física

- Falta de Infraestructura planificada.



# Resumen: Principales Brechas para alcanzar la Propuesta de Valor y Estrategias asociadas al ISDE bebidas.

## Brechas y desafíos identificados

## Nivel de obstáculo



- Falta conciencia ambiental en las inversiones.
- Falta de un estudio para procesos de producción perjudiciales al entorno natural.

