

ISDE Comercial



Mini-Talleres

Octubre, 2011

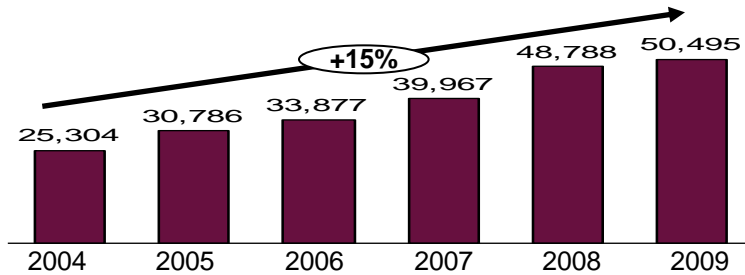
Permitida su circulación y reproducción en todo o en parte citando la fuente.

Resumen ejecutivo

- Guatemala ha logrado mantener una tasa de crecimiento positiva en los últimos 25 años, incluso logró un crecimiento durante el 2009
- La composición del aparato productivo en Guatemala ha mantenido una estructura relativamente diversificada con un crecimiento de 4%
- Y Guatemala beneficia hoy de la tasa de inflación al consumidor más baja de la región a pesar de cierta volatilidad en los últimos años
- Al mismo tiempo, importaciones de bienes y servicios solo representan alrededor de del 40% del PIB, el cual es netamente mas bajo que otros países Centroamericanos
- El nivel de crimen y violencia también impone un impuesto importante sobre las operaciones de empresas manufacturas
 - En el 2004, las pérdidas materiales asociadas con actos de violencia y su prevención son cerca de 6,8 por ciento del PIB en Guatemala y es el más alto en la región
 - En el mismo año, menos del 6% de los delitos denunciados son resueltos por la policía. En contraste con Nicaragua, donde aproximadamente el 30 por ciento de crímenes son resueltos por la policía

Situación actual

Valor agregado comercio al por mayor y al por menor
Millones de quetzales de cada año



Productos principales del sector

- Exportaciones - Importaciones
- Intercambio de comercio
- Transporte
- Servicios

% del PIB Guatemalteco

- 16.4% (2009, precios corrientes)

Empleo: 84,000 (Comercio al por mayor)

Actores relacionados

- Cámara de Comercio de Guatemala
- Cámara Empresarial de Comercio y Servicios

Principales desafíos

Área	Brecha	Nivel de impacto
Clima de negocios	<ul style="list-style-type: none"> • Burocracia y falta de normas claras en trámites incrementan costos y dificultan el incremento de participación e inversión • Falta de Estado de derecho/certeza y estabilidad jurídica (mayor en el interior del país), • Falta de seguridad y los costos asociados • Altos precios de energía • Contrabando, Corrupción, Incertidumbre regulatoria, Burocracia • Poca pro actividad del gobierno en fomento de TLC's, embajadas • Necesidad de unificar criterios de facturación 	
Acceso a Tecnología/ I&D	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de coordinación entre Instituciones Públicas • Acceso limitado a recursos tecnológicos que mejorarían la productividad (códigos de barra, sistemas informáticos / banca electrónica) • Bajo uso de tecnología en el interior del país, crecimiento lento de las compras por internet • Falta de fortalecimiento en la legislación informática del país 	
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> • Inadecuada infraestructura para el suministro de productos • Altos costos de transportes terrestres • Falta de vías alternativas (hacia poblaciones lejanas) • Puertos con mala infraestructura (bajo calado para buques) y poca capacidad • Baja capacidad de servicios públicos (vías de transporte) 	
Integración de la ISDE	<ul style="list-style-type: none"> • Impedimento por algunos sectores del sector privado a la expansión de competencia en la región 	
ComercIALIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Consumidores con un poder adquisitivo relativamente bajo • Aumento de informalidad – Competencia desleal • Contrabando de bienes • Baja cultura crediticia al no existir penalización a la incobrabilidad y/o morosidad desincentiva el desarrollo de crédito interno como herramienta de fomento de consumo 	
Recursos Humanos	<ul style="list-style-type: none"> • A pesar de mano de obra para tareas básicas, faltan trabajadores capacitados para asumir responsabilidades de mayor valor agregado • En algunos sectores, salarios muy bajos y ambiente laboral por debajo de lo aceptable • Falta de modernización del código de trabajo para fomento de la productividad • Falta de modernización a nivel básico de la educación para que llegue mano de obra con buen nivel de conocimiento básico 	

ISDE Comercio

Proyectos y Programas Emblema

- 1 • Incorporación de los Servicios y del Comercio Informal a la Economía Formal (Plan para la Formalización del Comercio)
- 2 • Combate a la Inseguridad
- 3 • Modernización del Código de Trabajo
- 4 • Ética Empresarial y Ética del Consumidor
- 5 • Estrategia del Sector Empresarial para lograr eliminar obstáculos causados por sector empresarial
- 6 • Estrategia del sector Empresarial para lograr eliminar obstáculos por el Estado

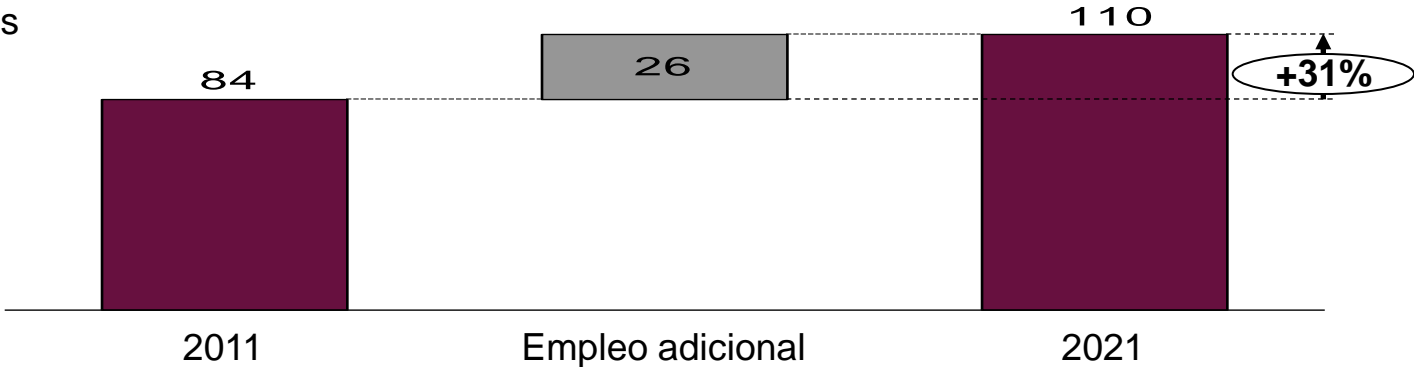


-  Público
-  Público- Privado
-  Privado

Impacto Económico – (Empleo)

Empleo Pleno

Miles



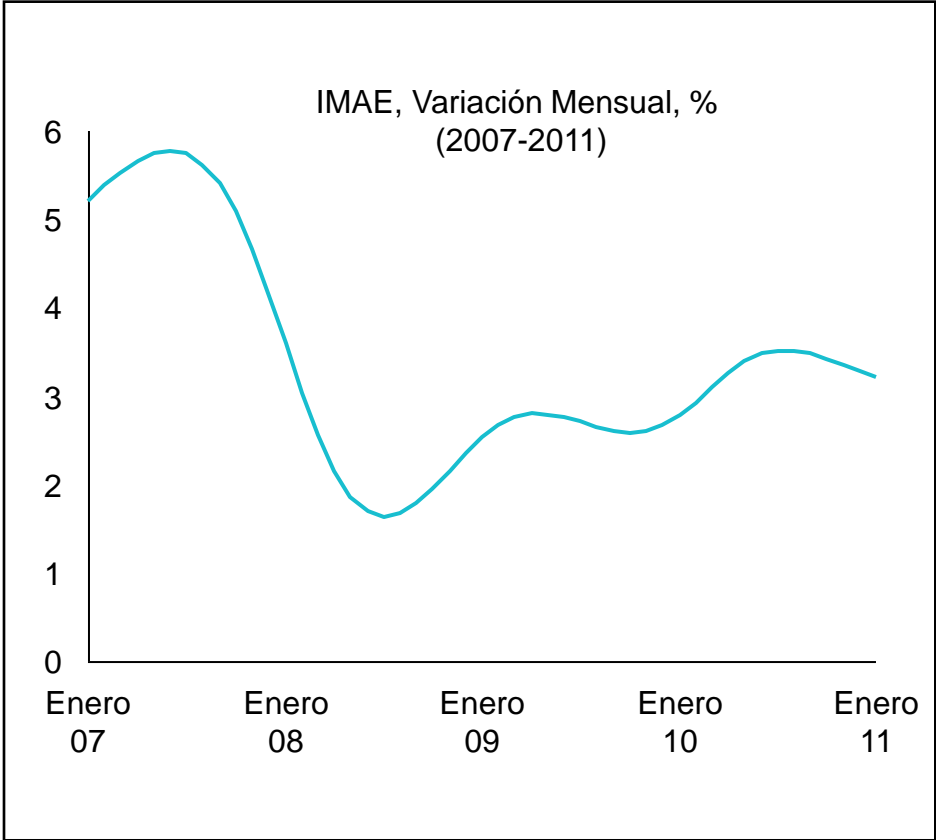
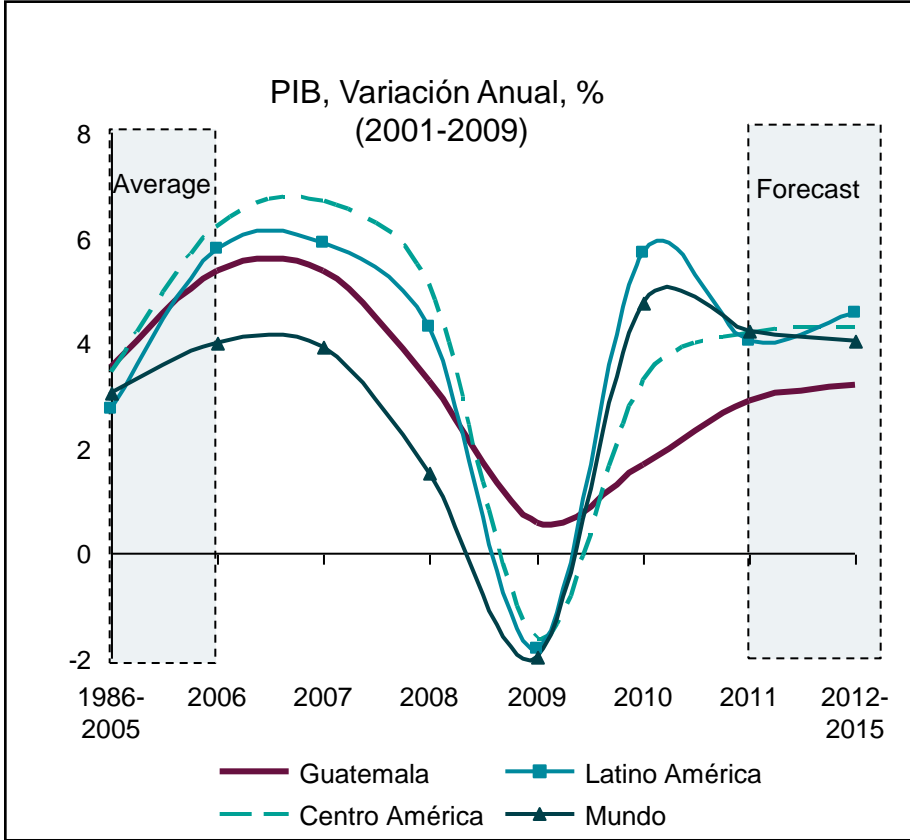
Fuente: Mini-talleres, Análisis Dalberg

Índice del ISDE

Comprensión de contexto macro-económico y competitivo

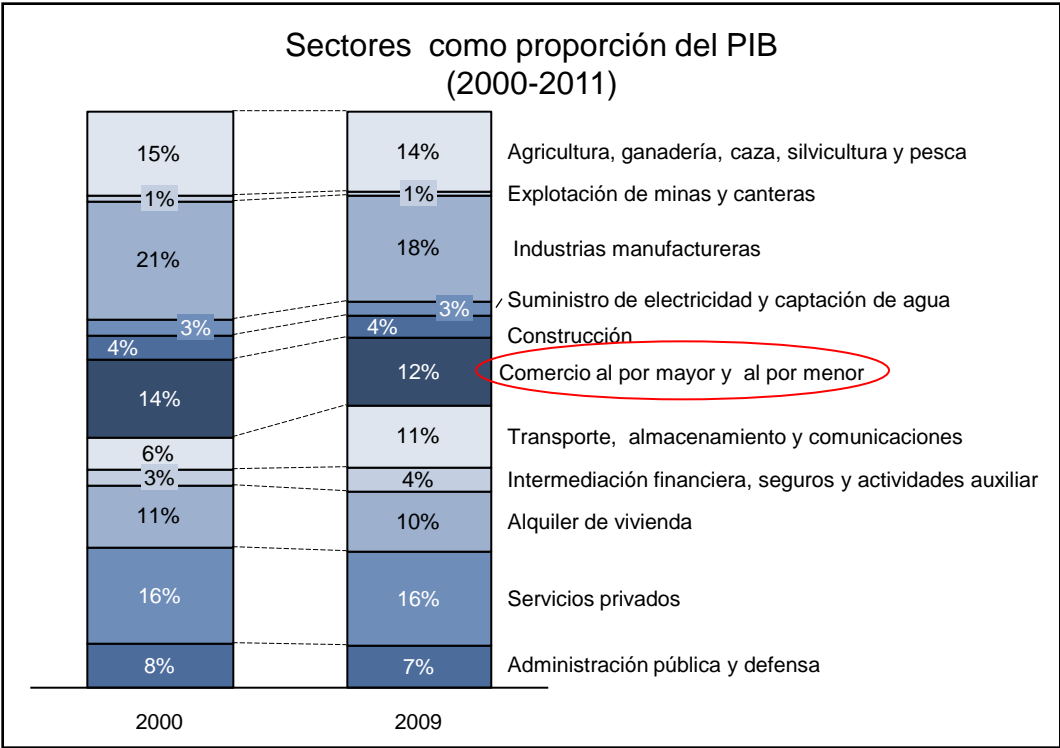
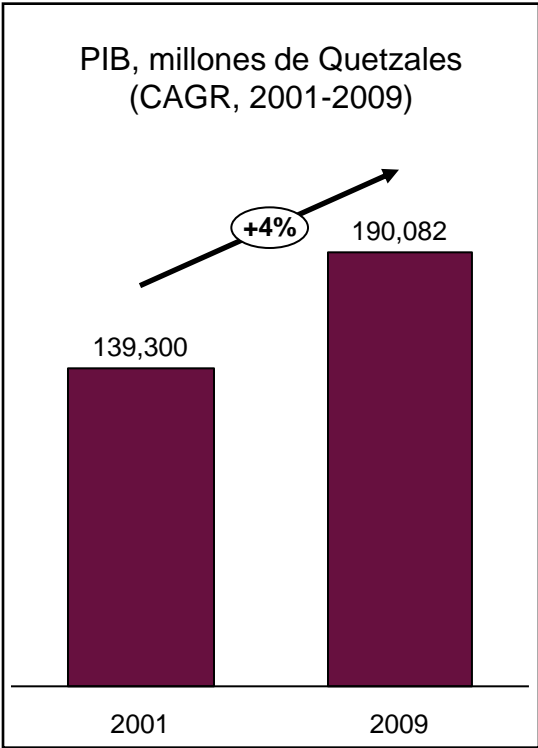
Brechas y desafíos

Guatemala ha logrado mantener una tasa de crecimiento positiva en los últimos 25 años, incluso logró un crecimiento durante el 2009



Aunque se vio afectada por la crisis global, Guatemala recibió un impacto menor al de otros países en la región y los últimos datos del Índice Mensual de Actividad Económica sugieren que la recuperación es cada vez más sólida.

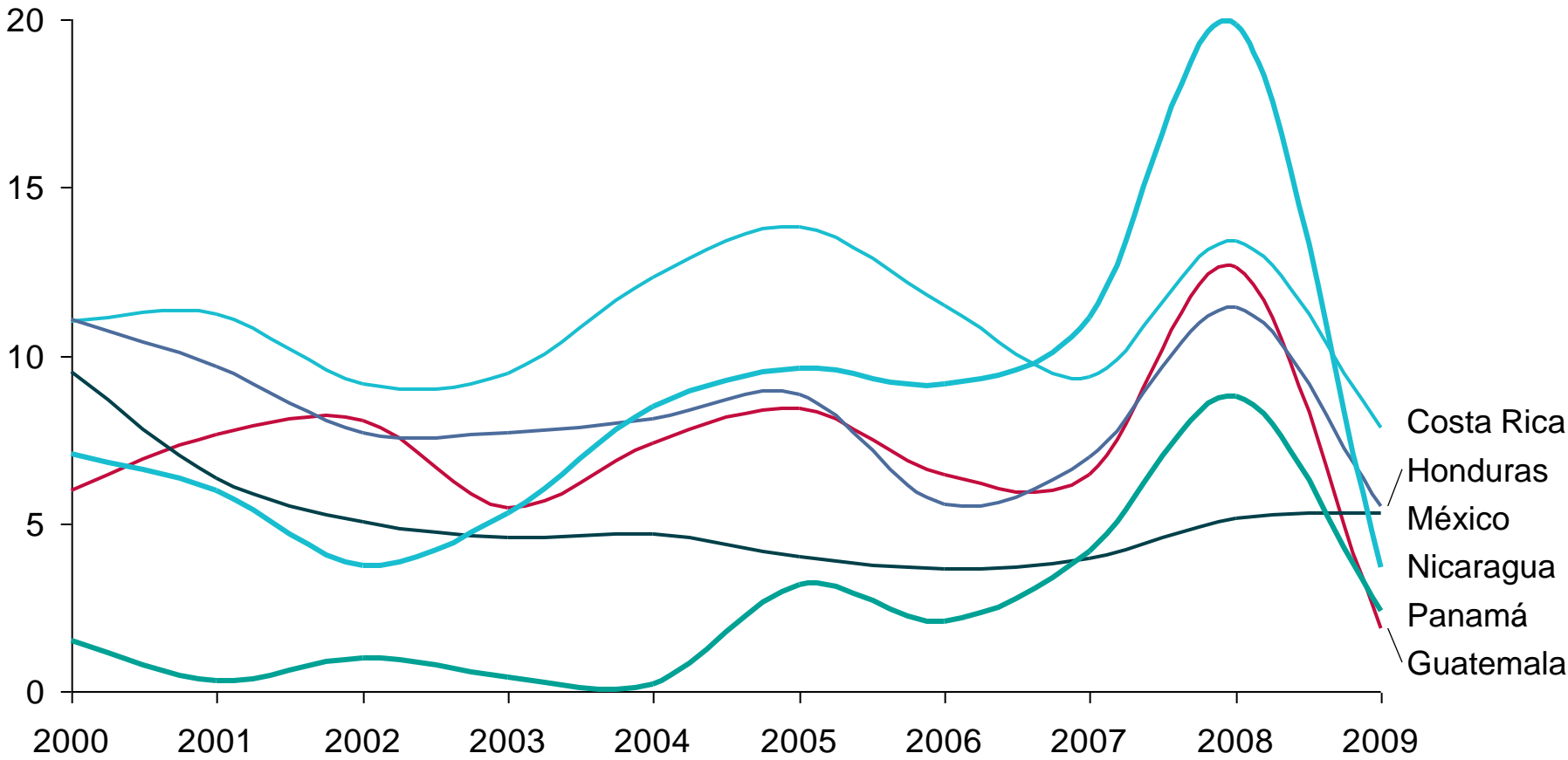
La composición del aparato productivo en Guatemala ha mantenido una estructura relativamente diversificada con un crecimiento de 4%



El sector de Comercio al por mayor y al por meno ha tenido una tasa compuesta anual de crecimiento del 2% y en el 2009, represento el ~12% del PIB

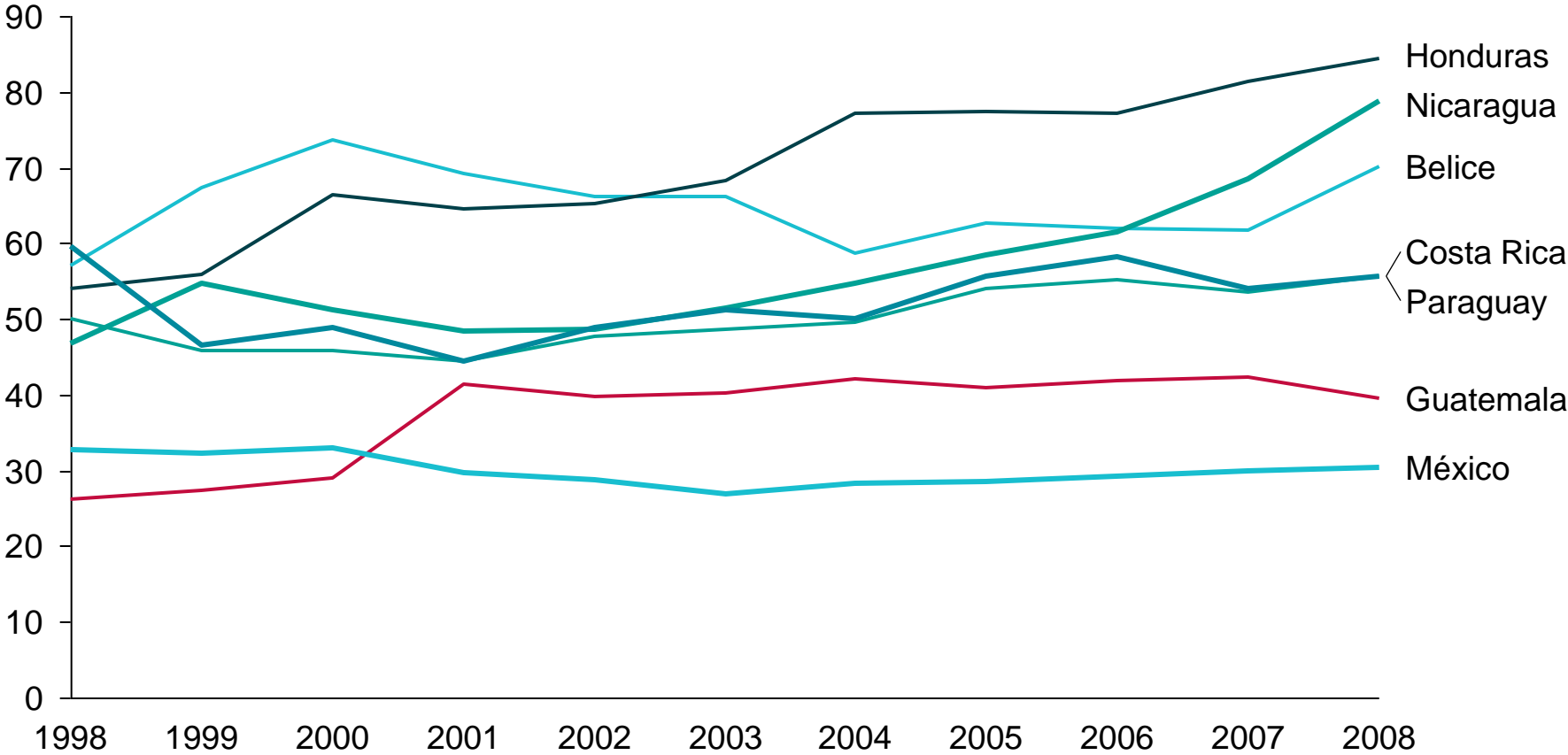
Y Guatemala beneficia hoy de la tasa de inflación al consumidor más baja de la región a pesar de cierta volatilidad en los últimos años

Inflación, precios al consumidor (% anual)

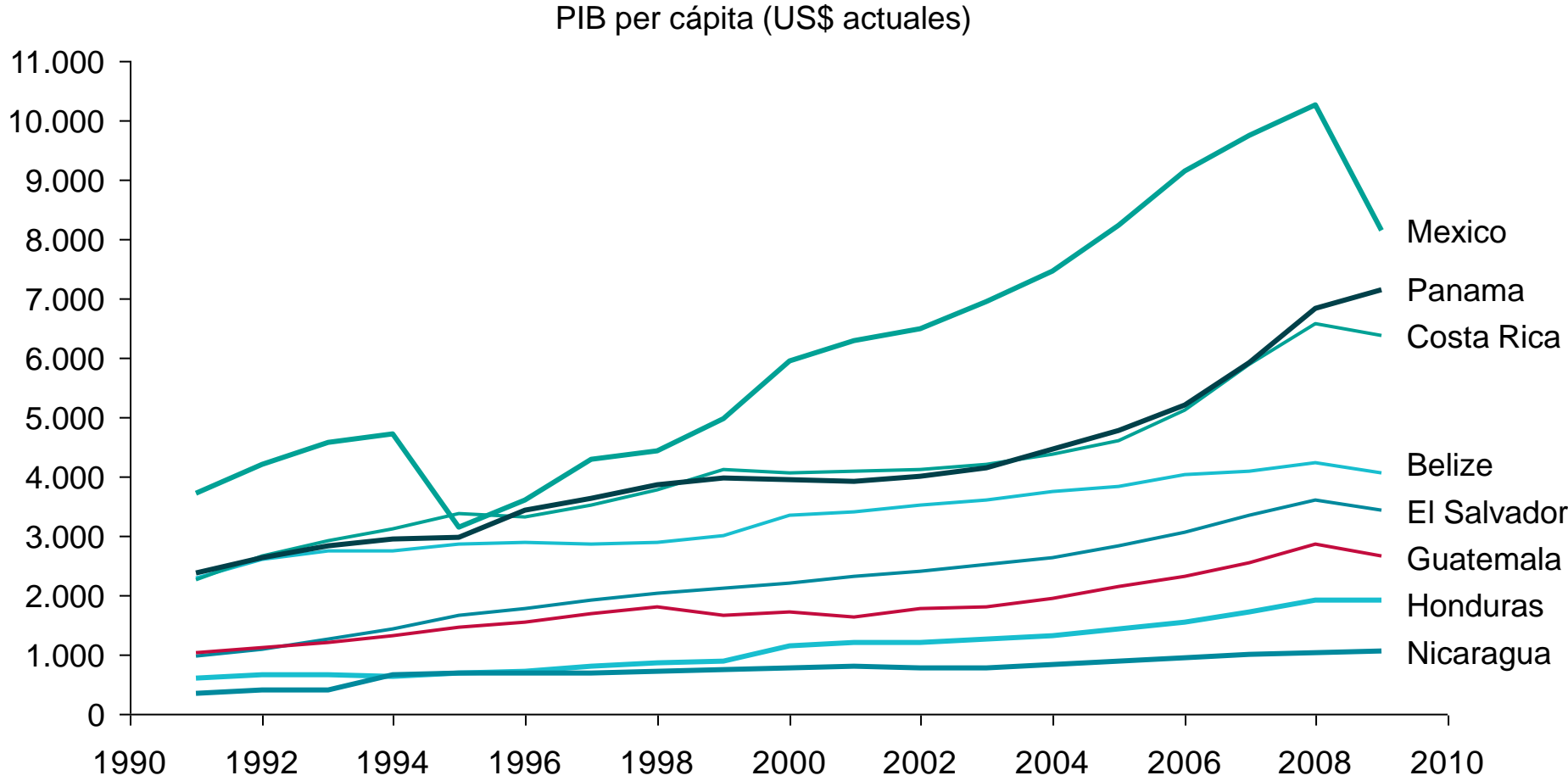


Al mismo tiempo, importaciones de bienes y servicios solo representan alrededor de del 40% del PIB, el cual es netamente mas bajo que otros países Centroamericanos

Importaciones de bienes y servicios (% del PIB)

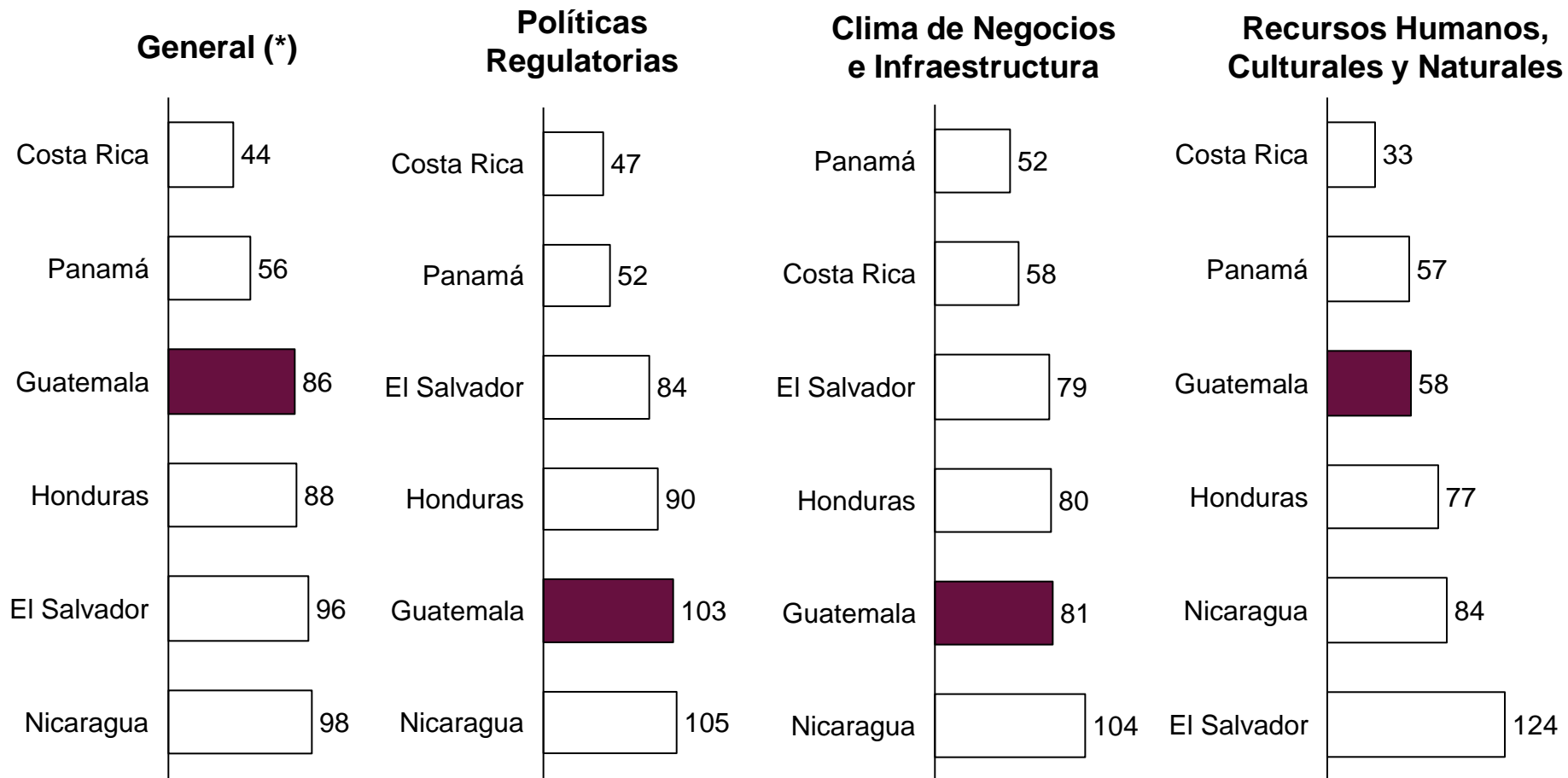


Sin embargo, el PIB guatemalteco es relativamente bajo para la región



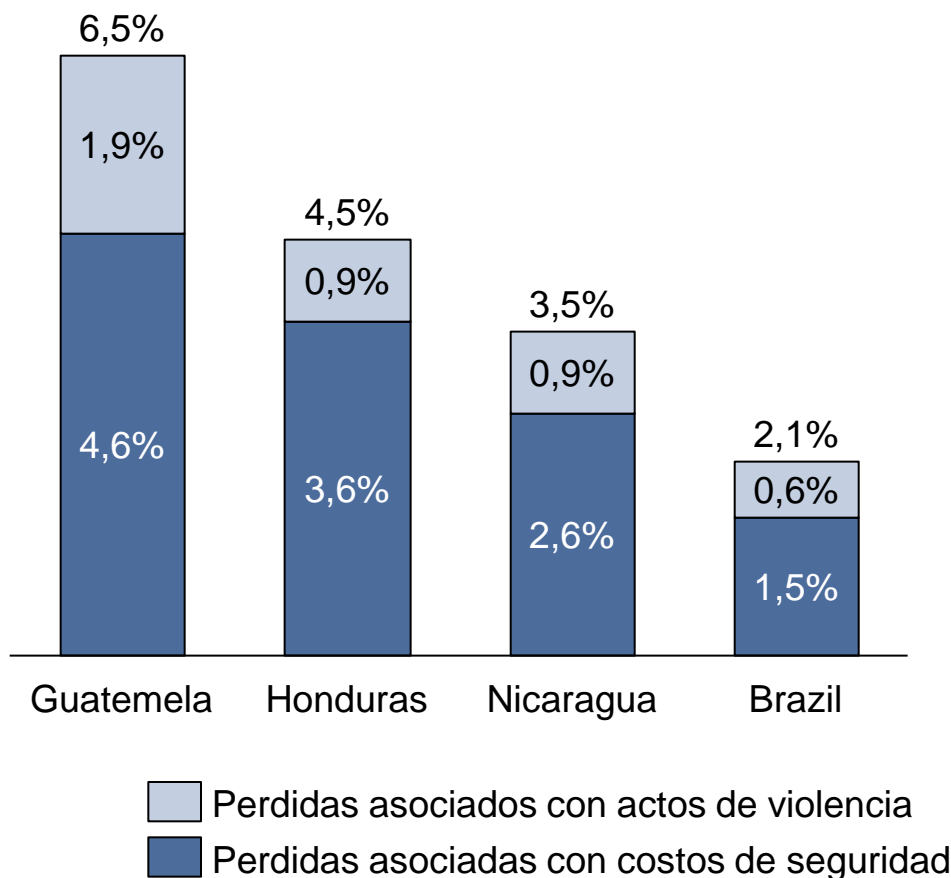
Y el país tiene algunas desventajas competitivas por sus políticas regulatorias y deficiencias en infraestructura

Ranking WEF por sub-categoría países centroamericanos, 2010



El nivel de crimen y violencia también impone un impuesto importante sobre las operaciones de empresas manufacturas

Porcentaje de ventas perdidas a gastos de seguridad y crimen (todas empresas) (% de ventas) (2004)



- En el 2004, las pérdidas materiales asociadas con actos de violencia y su prevención son cerca de 6,8 por ciento del PIB en Guatemala y es el más alto en la región
- En el mismo año, menos del 6% de los delitos denunciados son resueltos por la policía. En contraste con Nicaragua, donde aproximadamente el 30 por ciento de crímenes son resueltos por la policía

Banco Mundial/FIAS

Índice del ISDE

Comprensión de contexto

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

- Nivel de capacidad de gestión del sector – desarrollo comercial, desarrollo institucional, sistemas de información

5

5. Acceso a Tecnología/ I & D

- Acceso limitado a los recursos tecnológicos que ofrecen productividad.

2

Integración y Fortalecimiento del ISDE

- Balanza de competencia entre empresas grandes

6

Clima de negocios / políticas públicas

- Requiere normativas y procesos que propicien clima favorable.

3

Recursos Humanos

- Nivel bajo de capacitación de la población rural y urbana

7

Infraestructura Física

- Infraestructura podría ser mejor planificada

4

Recursos Financieros

- Mejor aprovechamiento y administración de los recursos financieros

8

Capital Social

- Poca conciencia ambiental y muy limitada incorporación de criterios ambientales en las inversiones
- Utilización de procesos de producción perjudiciales al entorno natural

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

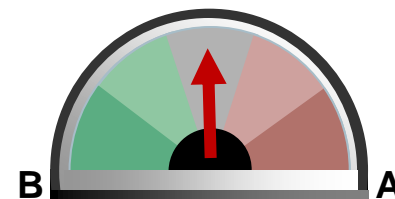
Brechas y desafíos identificados

Nivel de obstáculo

1

Mercados & Comercialización

- Consumidores con un poder adquisitivo relativamente bajo
- Aumento de informalidad – Competencia desleal
- Contrabando de bienes
- Lenta reactivación luego de la crisis
- Baja cultura crediticia



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

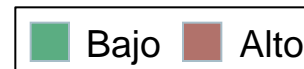
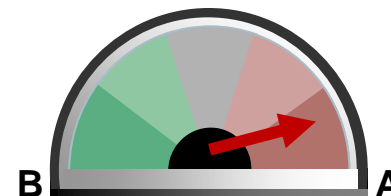
Brechas y desafíos identificados

Nivel de obstáculo

2

Integración y Fortalecimiento del ISDE

- Burocracia y falta de normas claras en trámites import /export incrementan costos y dificultan el incremento de participación e inversión.
- Brecha rural y urbana
- Impedimento por algunos sectores del sector privado a la expansión de competencia en la región



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

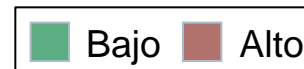
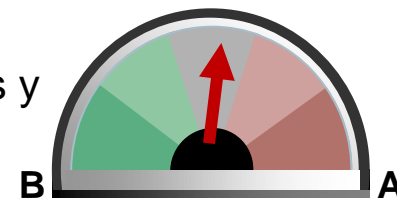
Brechas y desafíos identificados

Nivel de obstáculo

3

Recursos Humanos

- A pesar de una buena mano de obra para tareas básicas, hay una falta de trabajadores capacitados y con experiencia para asumir responsabilidades de un mayor valor agregado
- En algunos sectores, salarios muy bajos y ambiente laboral por debajo de lo aceptable (por ej, maestros, policías, vendedores, gestores, promotores etc.)
- Poca oportunidad de desarrollo en puestos del sector público
- Falta de modernización del código de trabajo para fomento de la productividad
- Falta de modernización a nivel básico de la educación para que llegue mano de obra con buen nivel de conocimiento básico
- Remesas y programas sociales desincentiva productividad de trabajadores
- Altos costos de capacitación interna a nivel empresa



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

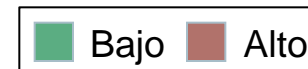
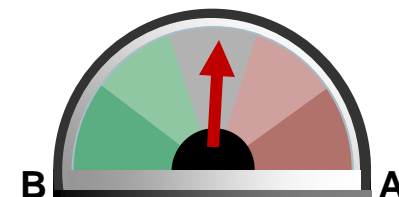
Brechas y desafíos identificados

Nivel de obstáculo

4

Recursos Financieros

- Falta de inversión (local y extranjera)
- Bajo acceso a financiamiento
- Baja cultura crediticia
- Al no existir penalización a la incobrabilidad y/o morosidad desincentiva el desarrollo de crédito interno como herramienta de fomento de consumo



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

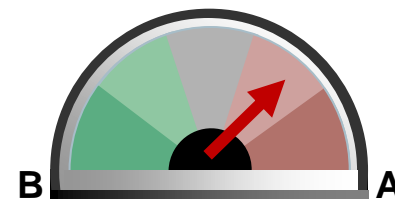
Brechas y desafíos identificados

Nivel de obstáculo

5

Acceso a
Tecnología/ I & D

- Acceso limitado a los recursos tecnológicos que mejorarían la productividad de comerciantes (códigos de barra, sistemas informáticos en los servicios / banca electrónica, etc)
- Bajo uso de la tecnología en el interior del país, crecimiento lento de las compras por internet
- Falta de fortalecimiento en la legislatura informática del país.



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

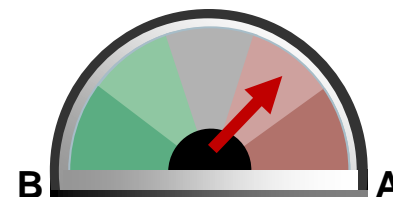
Brechas y desafíos identificados



Nivel de obstáculo

6

Clima de negocios / políticas públicas

- Falta de Estado de derecho/certeza y estabilidad jurídica (mayor en el interior del país), Falta de seguridad y los costos asociados
- Dificultades de acceso a centros de consumo por razones de seguridad
- Altos precios de energía
- Contrabando, Corrupción, Incertidumbre regulatoria, Burocracia
- Gobierno no apoya el desarrollo de negocios (poca pro actividad en fomento de TLCs, embajadas)
- Necesidad de unificar criterios de facturación
- Falta de coordinación entre Instituciones Públicas
- Necesidad de modernizar el código laboral (Horario laboral X hora) Poder negociar lactancias/despidos, etc



 Bajo  Alto

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

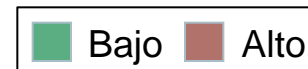
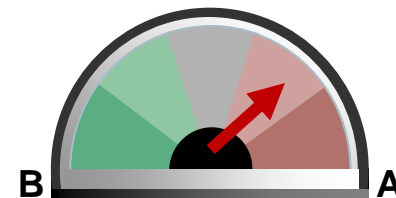
Brechas y desafíos identificados

Nivel de obstáculo

7

Infraestructura Física

- Inadecuada infraestructura para el suministro de productos
- Altos costos de transportes terrestres
- Falta de vías alternativas (hacia poblaciones lejanas)
- Puertos con mala infraestructura (bajo calado para buques) y poca capacidad
- Baja capacidad de servicios públicos (vías de transporte)



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

Brechas y desafíos identificados

Nivel de obstáculo



- Baja cohesión de actores
- Poco interés de participación
- Sectores cerrados al interactuar para promover participación y cooperación

