

ISDE Metalmecánica



Mini-Talleres

Octubre, 2011

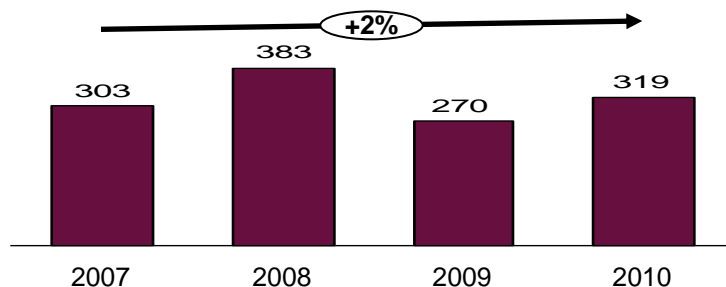
Permitida su circulación y reproducción en todo o en parte citando la fuente.

Resumen ejecutivo

- Durante el 2009 las exportaciones de productos metalmecánicos (de acero mayormente) se vieron afectadas a nivel mundial por la crisis de Estados Unidos y países europeos.
- Uno de los principales sectores que se contrajo fue el sector de la construcción y con él la industria metalmecánica, pues son industrias complementarias.
- A nivel internacional el precio del hierro y el acero registró incrementos que encarecieron la demanda. Sin embargo, durante 2010 el mercado se ha reactivado de forma lenta pero constante.
- La industria guatemalteca de la metalurgia se abastece mayormente de materia prima importada.
- El consumo nacional (estimado en 60% de la producción) es en su mayoría de productos genéricos de hierro y acero. La oferta de artículos a base de hierro y acero es amplia y cubre necesidades de diversas industrias.
- Guatemala importa productos provenientes de distintos orígenes: Estados Unidos, México, El Salvador, China, etc. La variable más importante a considerar es el precio.

Situación actual

Exportaciones metalmecánicas
US\$M



Productos principales del sector

- Productos largos, trefilados, planos tubulares y otros
- Materia prima

% del PIB Guatemalteco

- 1.1% (2009, precio corrientes)

Empleo: 32,000

Actores relacionados

- Gremial de Industrias de la Metalurgia
- Cámara de la Construcción
- AGEXPORT
- Instituto Técnico para la Capacitación y la Productividad
- Cámara de Comercio de Guatemala
- Federación de Pequeñas y Medianas Empresas

Principales desafíos

Área	Brecha	Nivel de impacto
Clima de negocios	<ul style="list-style-type: none"> • Baja eficiencia y altos costos para pasar las aduanas • Robo/estafas en empresas (interno) • Incertidumbre regulatoria • Estado de derecho/certeza jurídica • Seguridad impide de tener procesos de 24 horas y pérdidas durante el transporte • Seguridad Industrial 	
Acceso a financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de inversión por falta de incentivos y fomento a la inversión • Acceso a financiamiento (acceso a productos específicos de financiamiento) 	
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> • Enlaces de transporte no está desarrollado con algunos grandes mercados • Altos costos de energía 	
Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> • Mala imagen del país dificulta la exportación de productos y servicios - necesidad de crear una Marca País • Falta de conocimiento profundo de mercados de consumo • Barreras Arancelarias productos terminados (México) 	
Recursos humanos	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de diseñadores industriales • Formación a niveles medios técnicos • Falta régimen de contratación por hora (Convenio 175 de la OIT) 	
Acceso Tecnología	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de esfuerzo nacional relacionado a la innovación, por ejemplo, no hay suficientes institutos para apoyar la innovación 	
Integración de ISDE	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de empresas de diseño que apoyen la industria • Oportunidades de mejorar integración entre academia y sector privado • El tamaño de las economías de esta industria dificulta hacer cambios para desarrollar nuevos productos 	

ISDE Metalmecánica

Proyectos y Programas Emblema

- 1 • Programa de especialización técnica en el sector de metalmecánica
- 2 • Bolsa de Trabajo para la Industria Metalúrgica de Guatemala

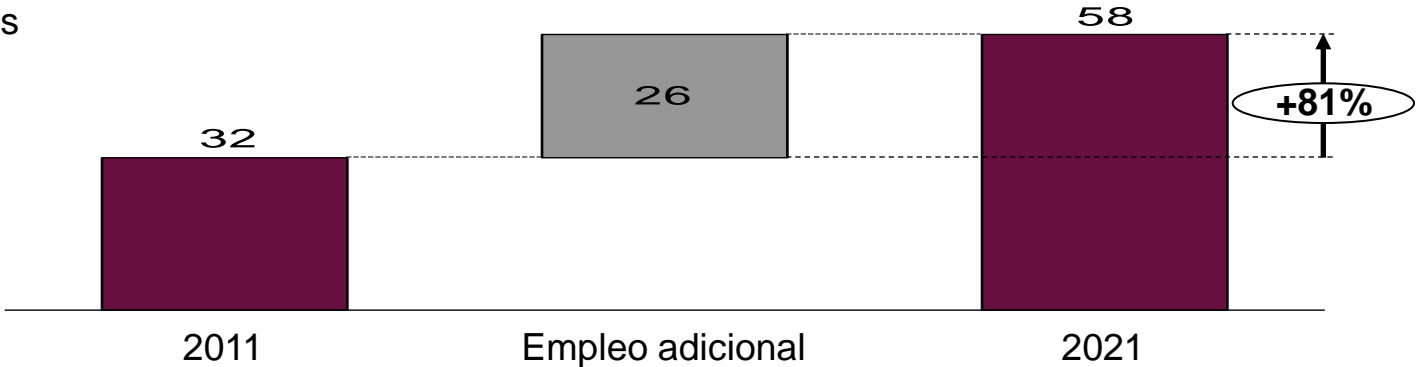


● Público
● Público- Privado
● Privado

Impacto Económico – (Empleo)

Empleo Pleno

Miles



Índice del ISDE

Descripción del ISDE

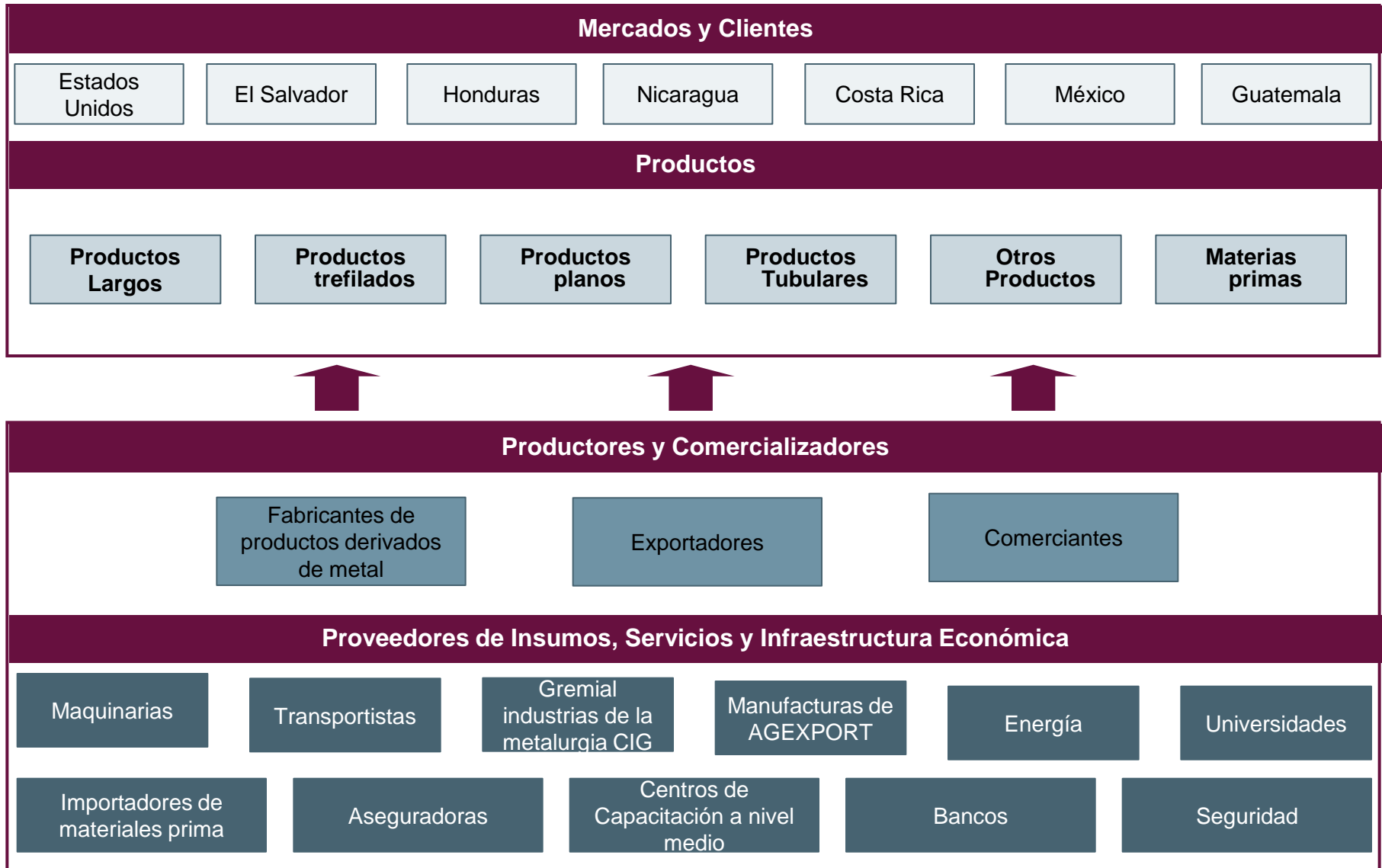
Productos y mercados

Estructura de la industria

Situación competitiva del ISDE

Brechas y desafíos

Mapa del ISDE



Índice del ISDE

Descripción del ISDE

Productos y mercados

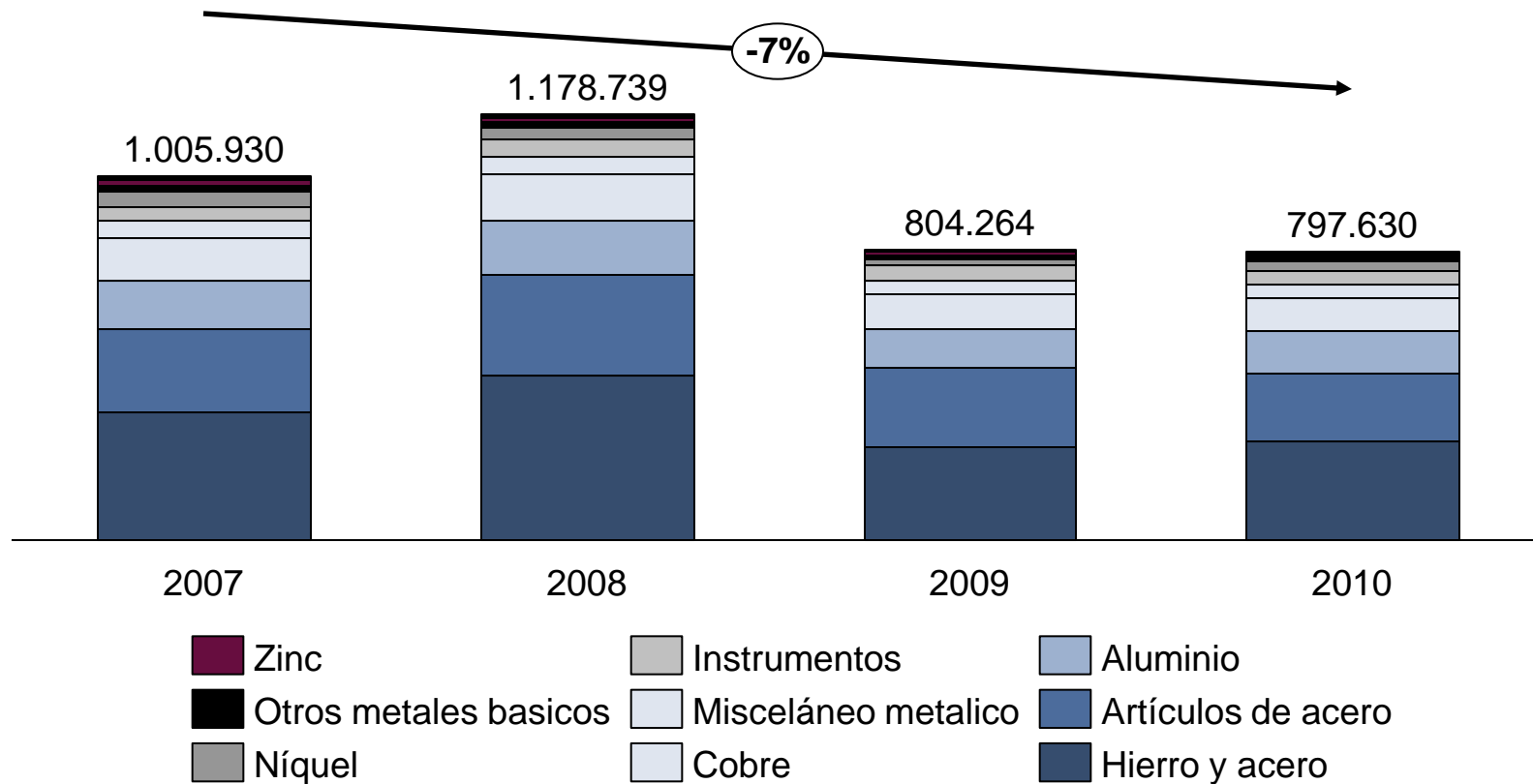
Estructura de la industria

Situación competitiva del ISDE

Brechas y desafíos

Debido a la crisis económica, entre 2007 y 2010 las exportaciones de productos metalmecánicos al nivel global han caído de una tasa anual compuesta del 7%

Exportaciones Metalmecánica globales¹
(millones de dólares USD) 2007-2010

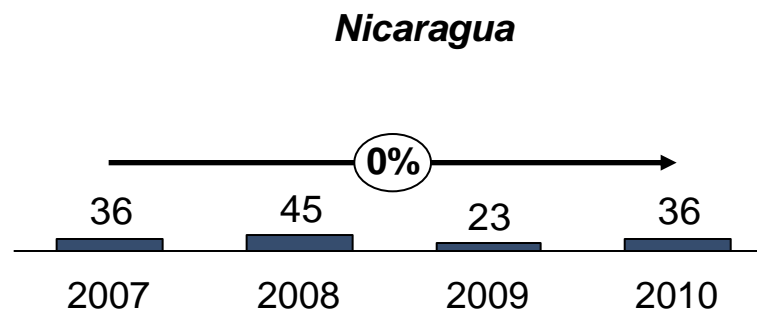
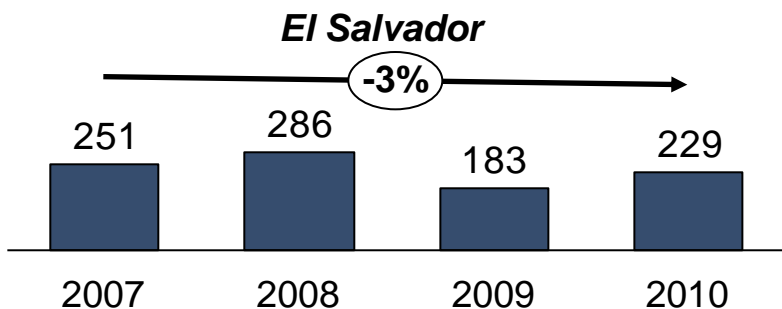
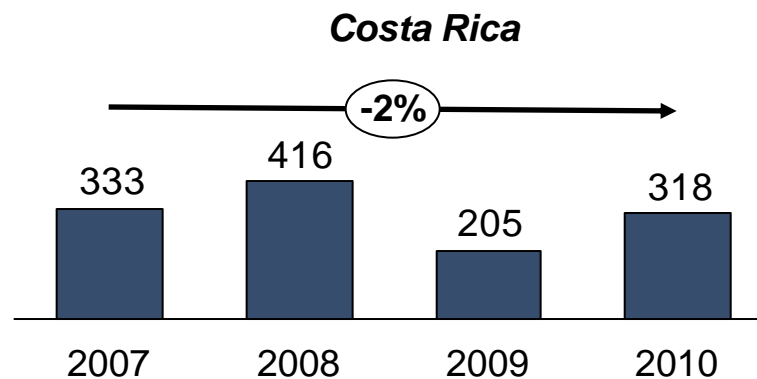
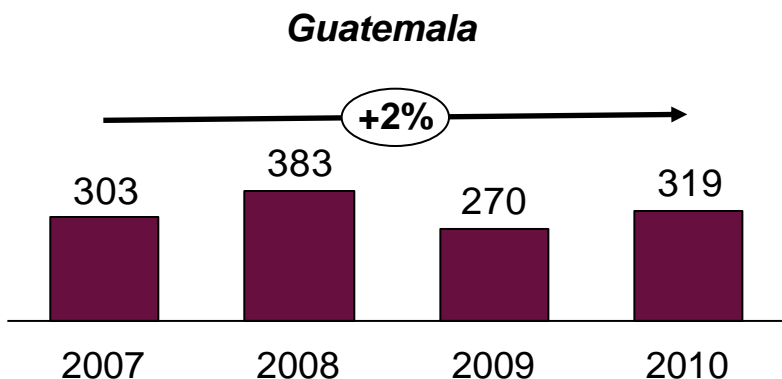


Fuente: Comtrade; análisis Dalberg

1. Códigos Comtrade: 72 Iron & steel; 73 Articles of iron or steel; 74 Copper & articles thereof; 75 Nickel & articles thereof; 76 Aluminum & articles thereof; 78 Lead & articles thereof; 79 Zinc & articles thereof; 80 Tin & articles thereof; 81 Base metals nesoi, cermets, articles etc.; 82 Tools, spoons & forks of base metal; 83 Miscellaneous articles of base metals

Durante este mismo período, la exportaciones metalmecánicas Guatemaltecas crecieron más que el promedio mundial y de otros países en la región

Exportaciones metalmecánicas para países seleccionados
(millones de dólares) 2007-2010

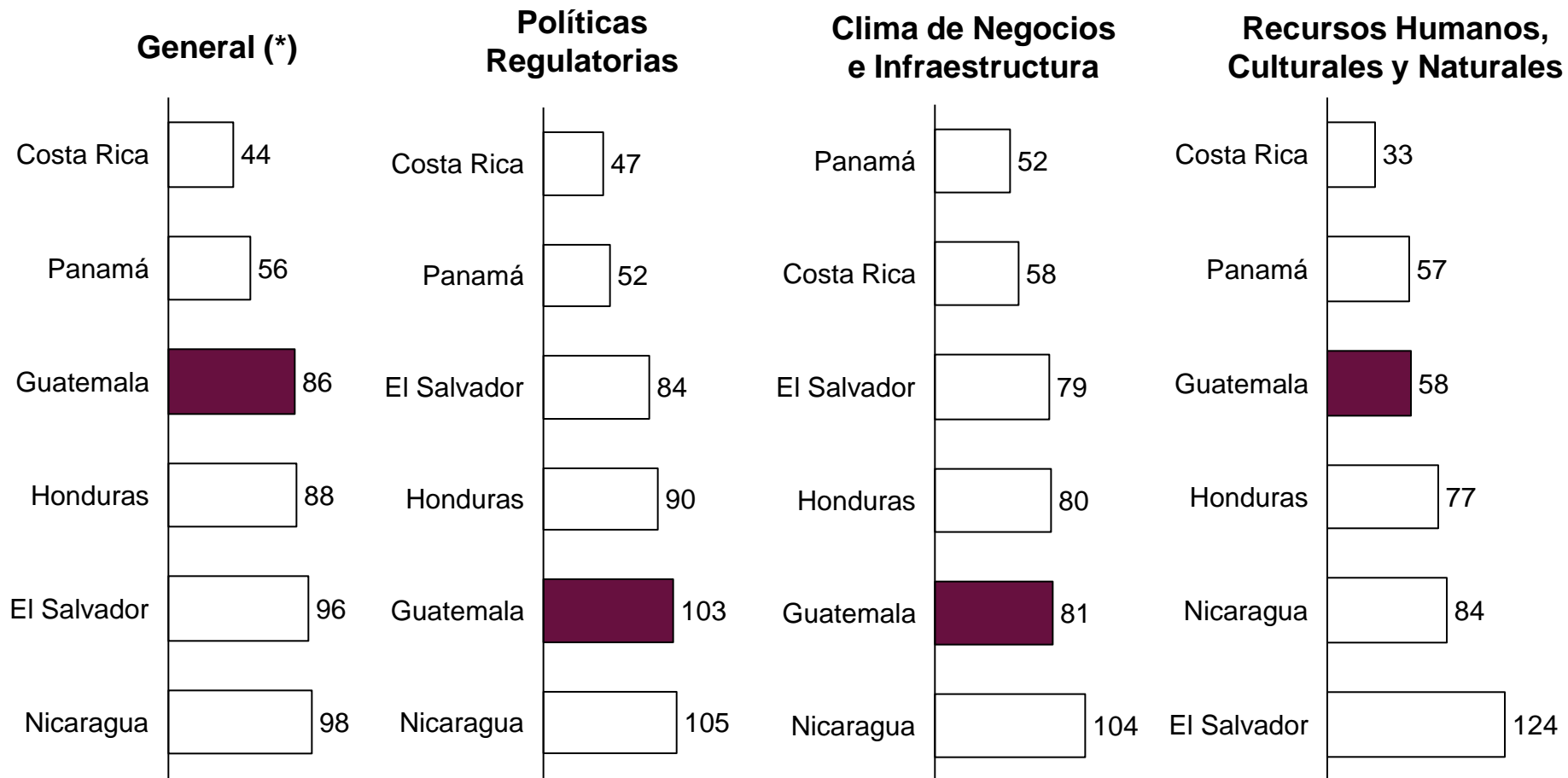


Fuente: Comtrade; análisis Dalberg

1. Códigos Comtrade: 72 Iron & steel; 73 Articles of iron or steel; 74 Copper & articles thereof; 75 Nickel & articles thereof; 76 Aluminum & articles thereof; 78 Lead & articles thereof; 79 Zinc & articles thereof; 80 Tin & articles thereof; 81 Base metals nesoi, cermets, articles etc.; 82 Tools, spoons & forks of base metal; 83 Miscellaneous articles of base metals

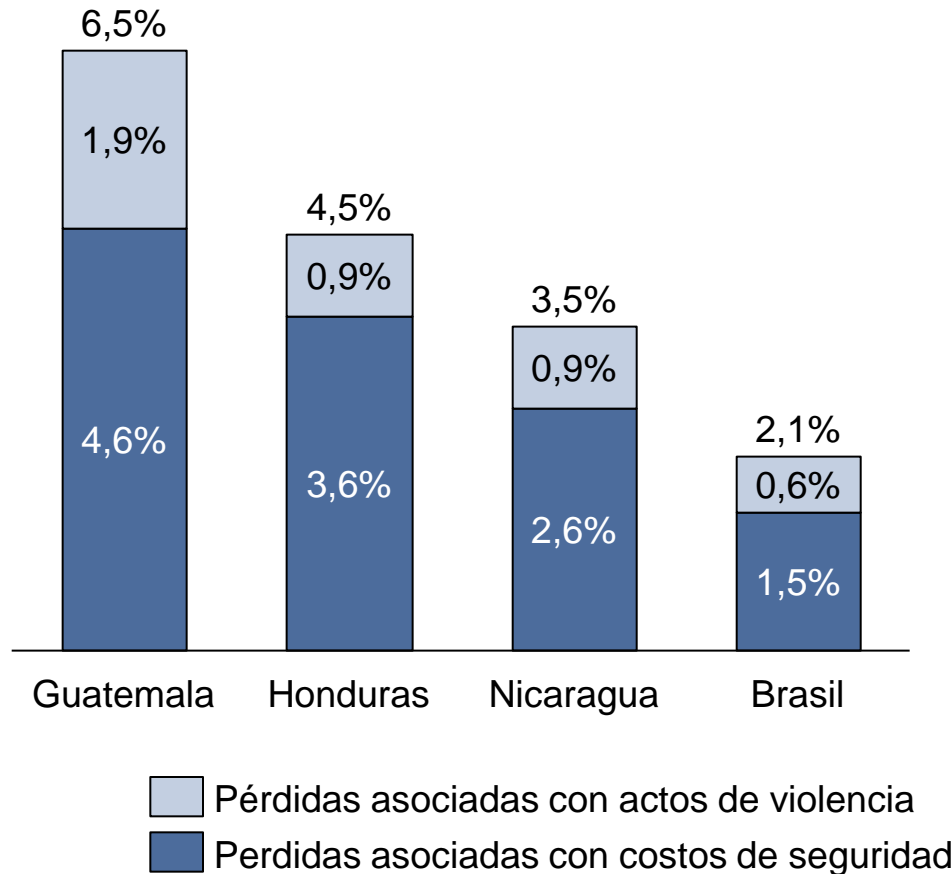
Sin embargo, Guatemala tiene algunas desventajas competitivas por sus políticas regulatorias y deficiencias en infraestructura

Ranking WEF por sub-categoría países centroamericanos, 2010



Y el nivel de crimen y violencia impone un impuesto importante sobre las operaciones de empresas metalmeccánicas

Porcentaje de ventas perdidas por gastos de seguridad y crimen (todas las 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 por ciento 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

Descripción del ISDE

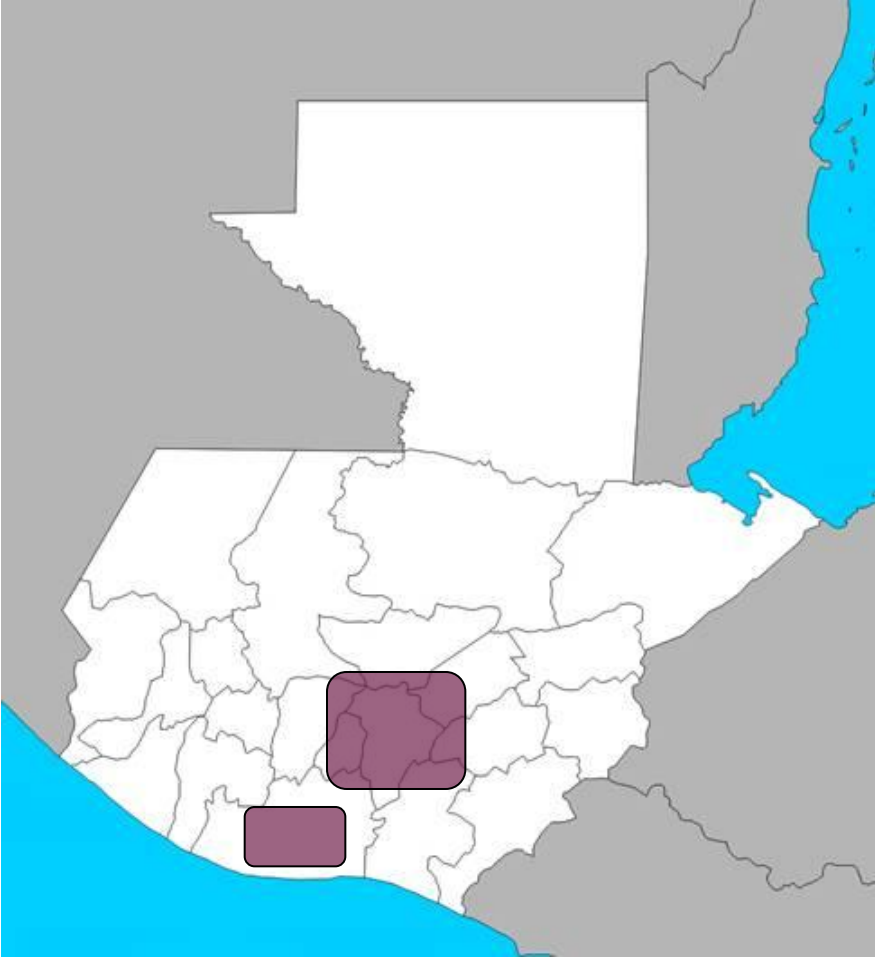
Productos y mercados


Estructura de la industria

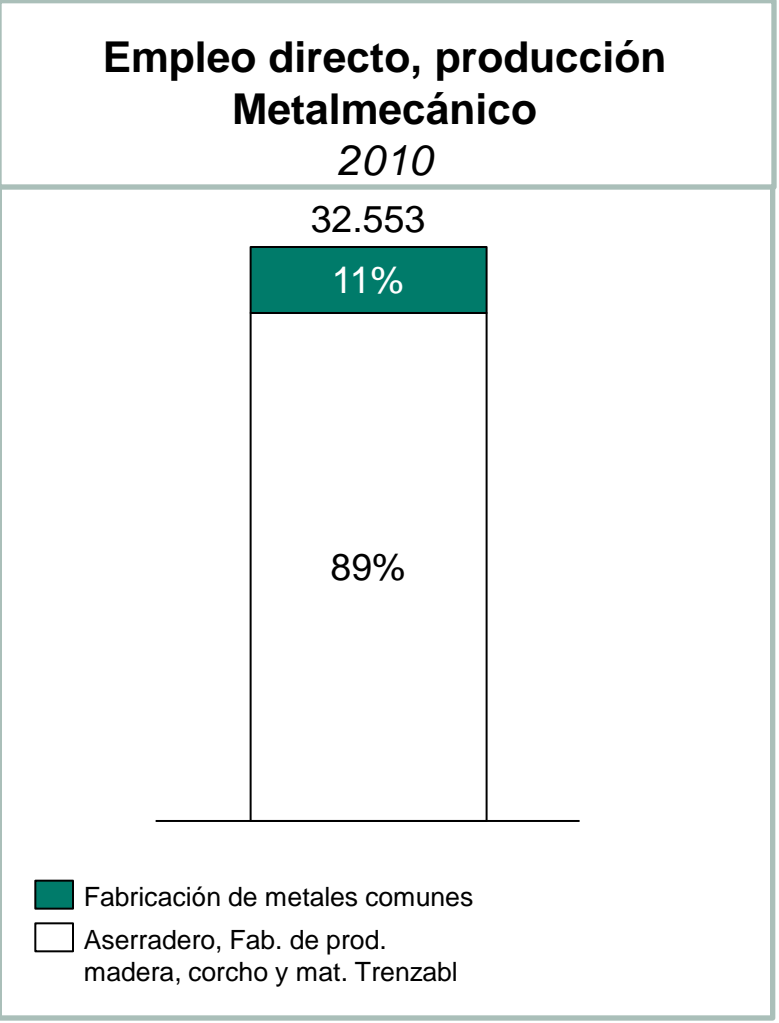
Situación competitiva del ISDE

Brechas y desafíos

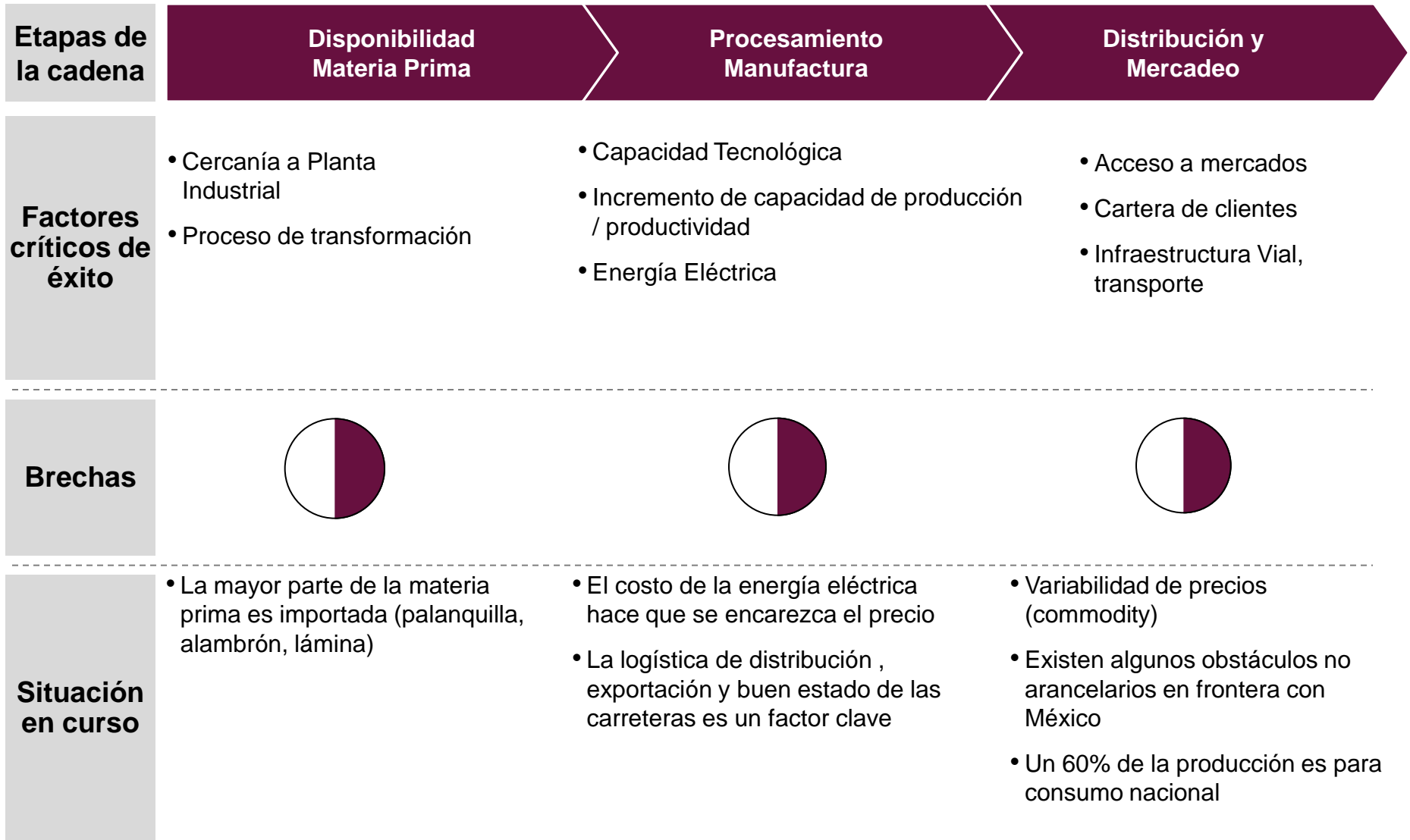
Ubicación geográfica del ISDE en Guatemala y empleo



 Producción metalmeccánica



Cadena de Valor



Índice del ISDE

Descripción del ISDE

Productos y mercados

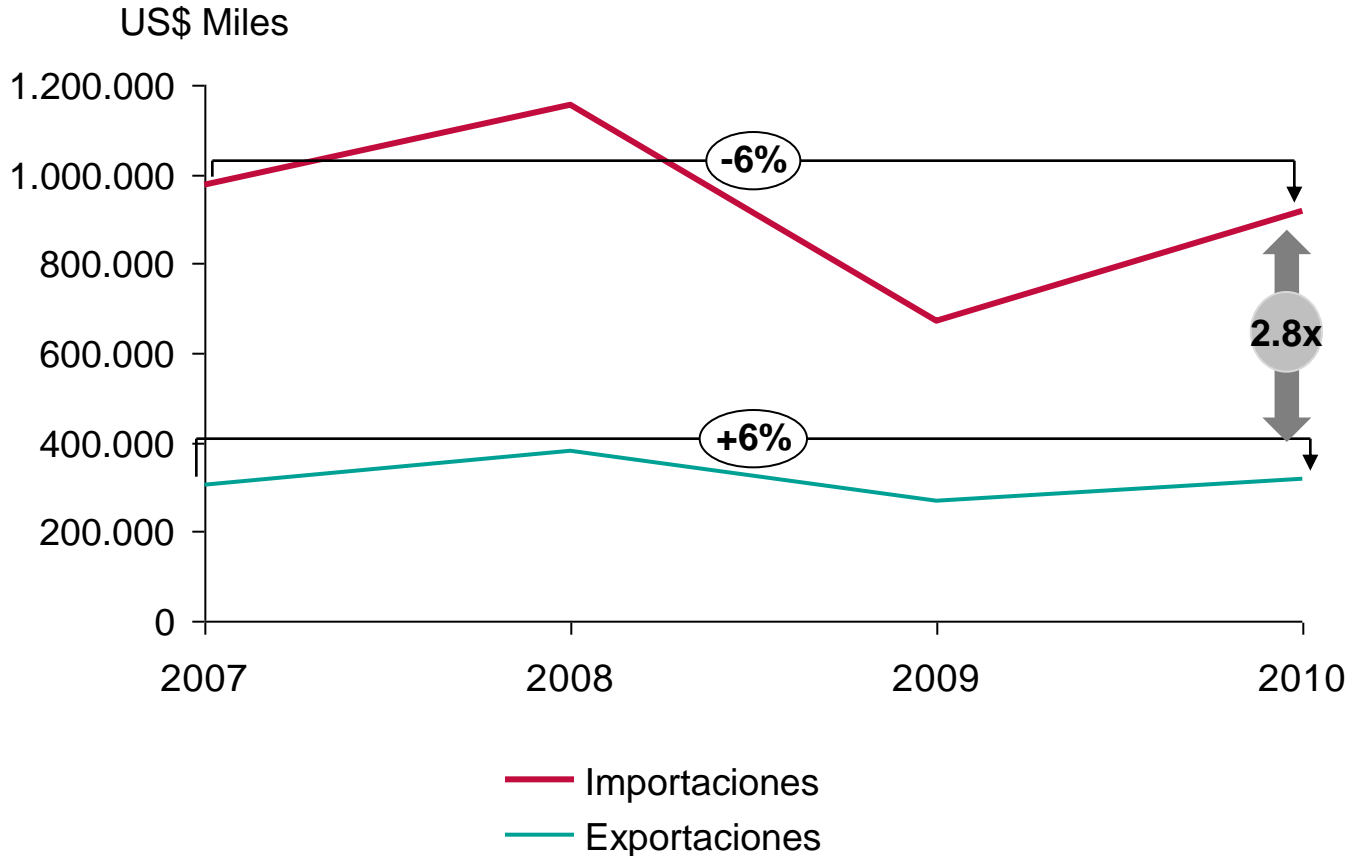
Estructura de la industria

Situación competitiva del ISDE

Brechas y desafíos

Desde 2007, la balanza comercial en el sector metalmecánico ha mejorado; sin embargo, las importaciones siguen a ~3x el tamaño de las exportaciones

*Importaciones vs. exportaciones metalmecánicas¹
(US\$ miles)*



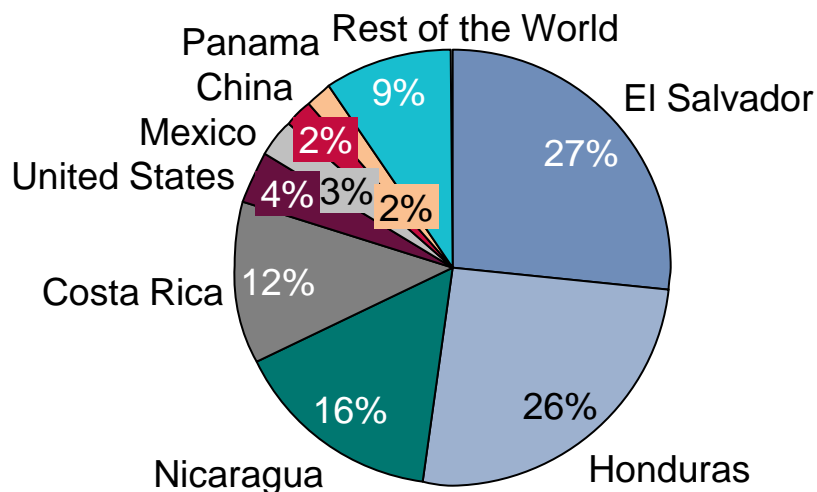
“En Guatemala, la producción es un 60% para consumo local y 40% para exportación”
Experto de la Industria

Fuente: Comtrade; análisis Dalberg

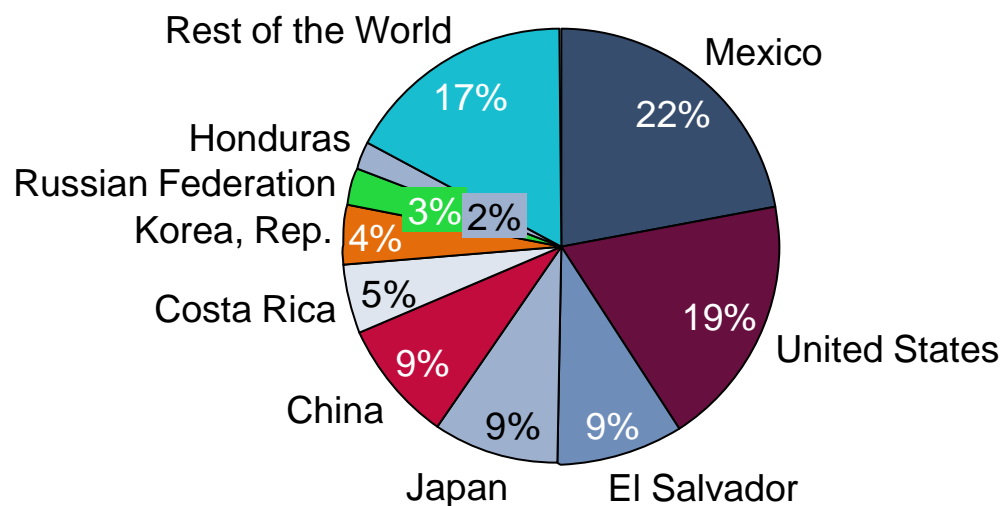
1. Códigos Comtrade: 72 Iron & steel; 73 Articles of iron or steel; 74 Copper & articles thereof; 75 Nickel & articles thereof; 76 Aluminum & articles thereof; 78 Lead & articles thereof; 79 Zinc & articles thereof; 80 Tin & articles thereof; 81 Base metals nesoi, cermets, articles etc.; 82 Tools, spoons & forks of base metal; 83 Miscellaneous articles of base metals

Aproximadamente el 80% de las exportaciones metalmeccánicas están concentradas en Centroamérica

Países de destino de exportaciones de productos metalmeccánicos¹ desde Guatemala (2010)



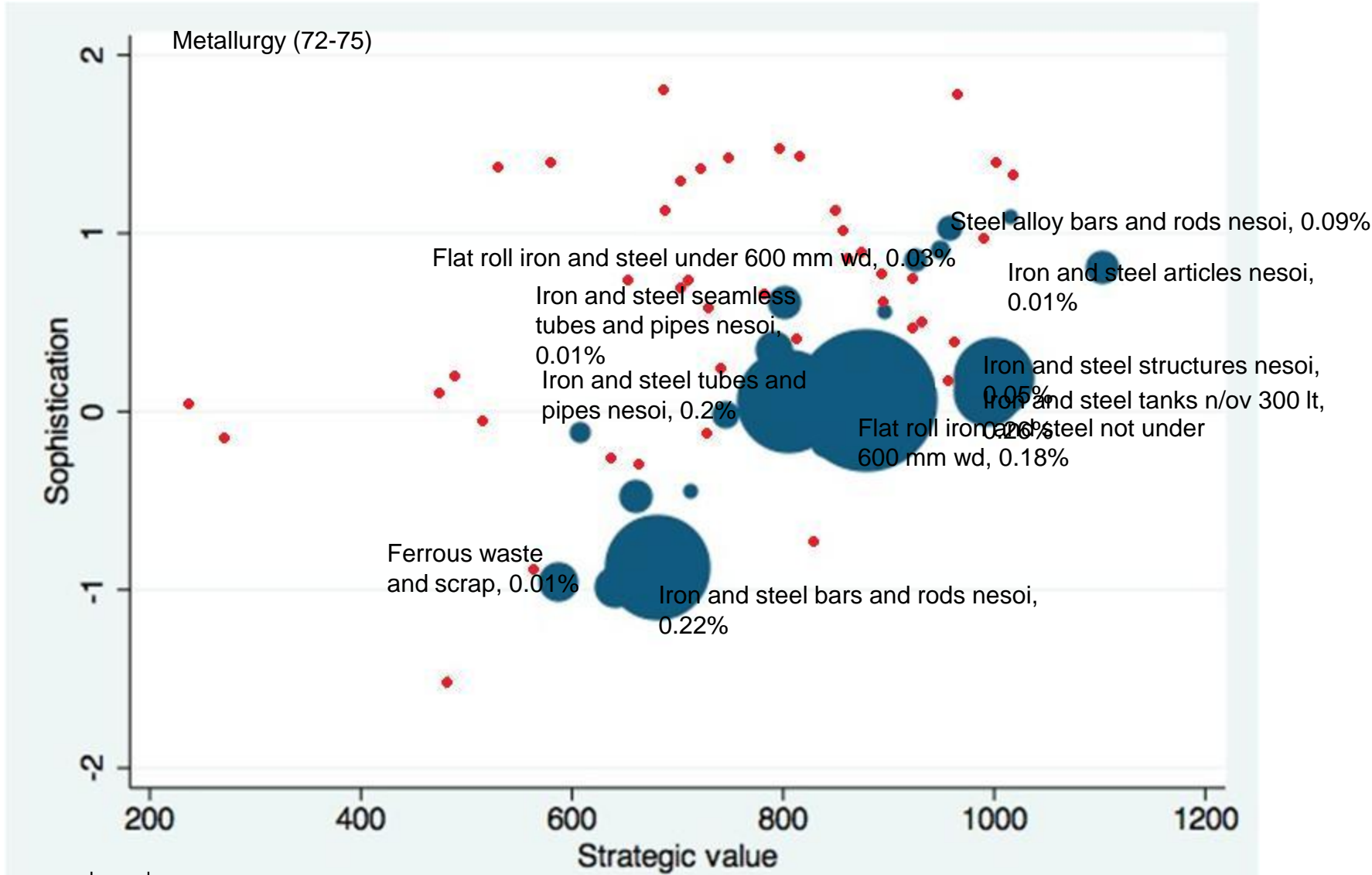
Países de origen de importaciones de productos metalmeccánicos¹ a Guatemala (2010)



Fuente: Comtrade; análisis Dalberg

1. Códigos Comtrade: 72 Iron & steel; 73 Articles of iron or steel; 74 Copper & articles thereof; 75 Nickel & articles thereof; 76 Aluminum & articles thereof; 78 Lead & articles thereof; 79 Zinc & articles thereof; 80 Tin & articles thereof; 81 Base metals nesoi, cermets, articles etc.; 82 Tools, spoons & forks of base metal; 83 Miscellaneous articles of base metals

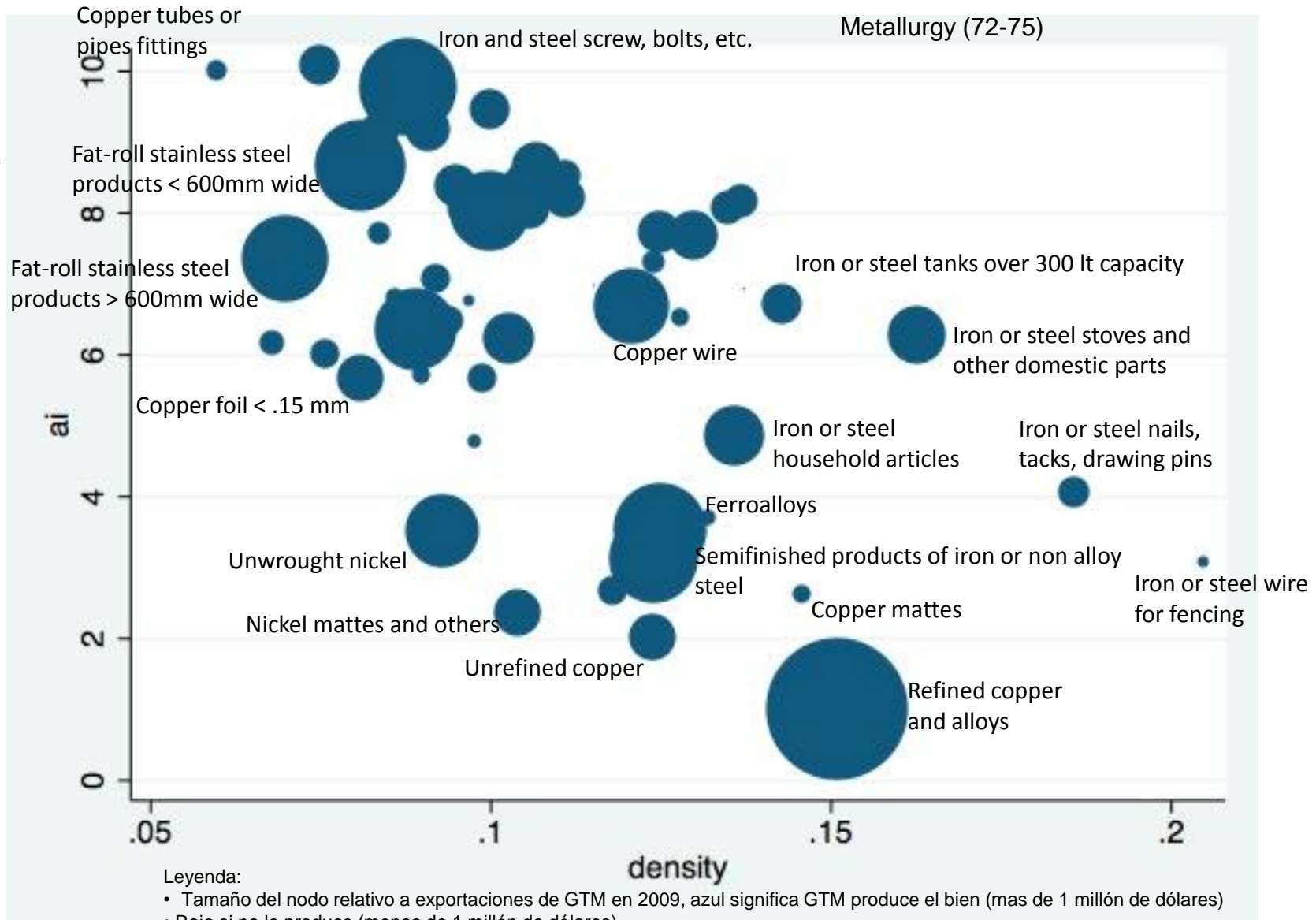
Análisis Product Space – exportación actual de productos metalmecánicos



Leyenda:

- Tamaño del nodo relativo a exportaciones de GTM en 2009, azul significa GTM produce el bien (mas de 1 millón de dólares)
- Rojo si no lo produce (menos de 1 millón de dólares)
- Porcentajes luego de la coma indican porcentaje de GTM en el mercado mundial
- Sophistication: cuantos países producen el producto
- Strategic value: cuantos productos cercanos hay

Análisis Product Space – exportación potencial de productos metalmecánicos



Índice del ISDE

Descripción del ISDE

Productos y mercados

Estructura de la industria

Situación competitiva del ISDE

Brechas y desafíos

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

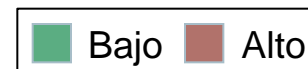
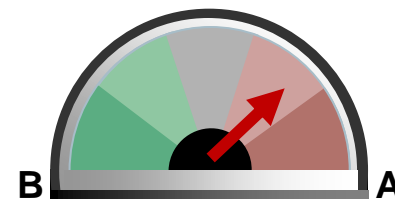
Brechas y desafíos identificados

Nivel de obstáculo

1

Mercados & Comercialización

- Falta de producción a escala para competir con México afuera de nichos particulares
- Problemas de corrupción y burocracia en las fronteras (particularmente con México)
- Tiempo para pasar la aduana
- Falta de conocimiento profundo de mercados de consumo
- Marca país
- Falta de esfuerzo nacional relacionado a la innovación, por ejemplo, no hay suficientes institutos para apoyar la innovación
- Enlaces de transporte no está desarrollado con algunos grandes mercados (por ejemplo no hay conexión marítima directa Cancún)
- Sur de México oportunidad de desarrollo con Industria Guatemalteca (Veracruz, Oaxaca, Mérida)
- Barreras Arancelarias productos terminados (Mx)



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

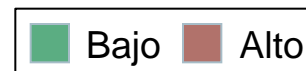
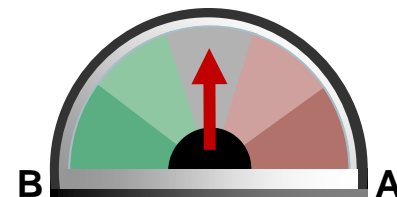
Brechas y desafíos identificados

Nivel de obstáculo

2

Integración y Fortalecimiento del ISDE

- Oportunidades de mejorar integración entre academia y sector privado
- Industria más sofisticada de Chatarra para generar insumos para fundición local
- Falta de empresas de diseño que apoyen la industria



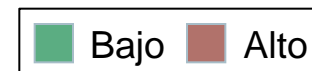
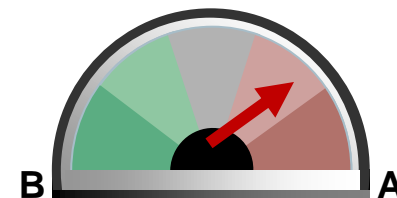
Resumen: Principales Brechas para alcanzar la Propuesta de Valor y Estrategias asociadas al ISDE Metalmecánico

Brechas y desafíos identificados

Nivel de obstáculo



- Formación a niveles medios técnicos
- Falta de diseñadores industriales



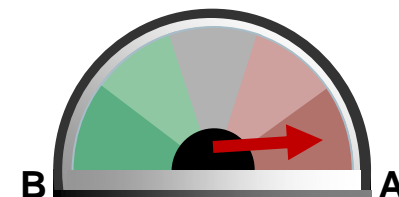
Resumen: Principales Brechas para alcanzar la Propuesta de Valor y Estrategias asociadas al ISDE Metalmecánico

Brechas y desafíos identificados

Nivel de obstáculo



- Falta de inversión (local y extranjera)
- Acceso a financiamiento (acceso a productos específicos de financiamiento)
- Falta de incentivos y fomento a la inversión



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

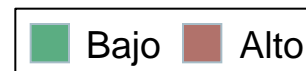
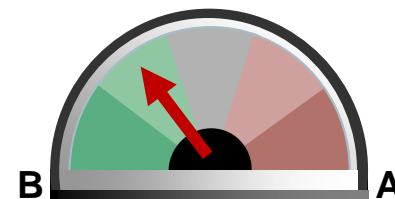
Brechas y desafíos identificados

Nivel de obstáculo

5

Acceso a
Tecnología/ I & D

- Hay la incorporación de tecnología en grandes fábricas.
- El tamaño de las economías de esta industria dificulta hacer cambios para desarrollar nuevos productos
- Todas la grandes empresas cumplen las normas internacionales (entre ellas las ASTM)



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

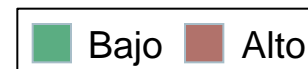
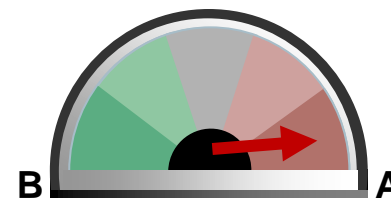
Brechas y desafíos identificados

Nivel de obstáculo

6

Clima de negocios / políticas públicas

- Costos de energía
- Escases de energía
- Corrupción (aduanero)
- Robo/estafas en empresas (interno)
- Incertidumbre regulatoria
- Burocracia
- Estado de derecho/certeza jurídica
- Seguridad – impide de tener procesos de 24 horas
- Legislación laboral (aplicación)
- Pérdidas durante el transporte
- Seguridad Industrial



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

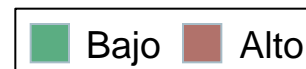
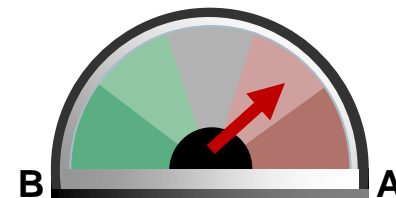
Brechas y desafíos identificados

Nivel de obstáculo

7

Infraestructura Física

- Altos costos de transportes terrestres, especialmente en comparación con México
- Altos costos de transportes marítimos en relación a grandes exportadores como China
- Canal seco



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

Brechas y desafíos identificados

Nivel de obstáculo



- Baja cohesión de algunos actores
- Falta de cooperación público-privada
- Bajos niveles de confianza entre empresarios del mismo sector

