



Ministerio de
Economía

PRONACOM
PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD DE GUATEMALA

OPORTUNIDADES **DE INVERSIÓN**

GUATEMALA

Foto: INGUAT

AÑO 2019

Con el apoyo de



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN

páginas

- | | |
|----|---|
| 4 | Wayfree Smart City Company |
| 5 | Grupo Apolo:
Ciudad Reformadores |
| 6 | Multibebidas Dulceana: Mountain Aqua
Springs Artesian Mineral Water |
| 7 | Construforza, S.A. |
| 8 | Centrex:
Centro de Masajes de Alta Tecnología |
| 9 | Spirit Computación S.A. |
| 10 | Cadena de Panaderías Autopan |
| 11 | FRUTAGRU: Asociación
de Fruticultores Agrupados
de Quetzaltenango y Totonicapán |
| 12 | Cooperativa Integral
de Comercialización Maya Ixil |
| 13 | COPICHAJULENSE R.L.:
Cooperativa Integral de Producción
Apicultores Chajulense R.L. |

Wayfree Smart City Company

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Wayfree es el principal proveedor masivo de conectividad Wi-fi en Guatemala. Su objetivo es convertir ciudades y pueblos en zonas de acceso inalámbrico, con el propósito de hacer el acceso a Internet un servicio libre y continuar desarrollando soluciones de Smart City y Micro-movilidad.

Opera en Guatemala y El Salvador, con un modelo de alianzas estratégicas con las principales compañías de distribución eléctrica, municipalidades, además cuenta con acceso a cobertura de fibra óptica de más de 66,850 km desplegados desde México a Paraguay y 7,000 km terrestre en Guatemala.

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Wayfree apunta a desarrollar un plan de expansión con 1,500 Hot Spots cubriendo cabeceras departamentales y municipales por lo cual requiere de una inversión de \$2,500,000, esto permitirá que, en un plazo de 10 meses, se pueda realizar una conectividad a más de 1,000,000 de personas.

Durante el proceso de instalación y crecimiento se generarán ingresos los que se proyecta estarán entre \$250k y \$300k mensuales con un OPEX de \$120k lo cual da un ROI de 18 a 20 Meses.



Modelo de negocio

La operación de Wayfree se concentra en una red de hotspots que iluminan de internet las áreas preestablecidas por su afluencia de personas y seguridad de la zona, administrados a través de su plataforma de acceso libre al internet, cumpliendo previamente ciertos pasos que permiten recolectar información de los usuarios (data analytics), postear publicidad, estudios de mercado, descargas, freemium del servicio Wayfree y offload de las operadoras. La principal propuesta de valor es generar data analytics y estudios de mercado, siendo sus principales clientes las compañías de productos masivo, fundaciones, ONGs y Gobierno.



Mercado y ventaja competitiva

Wayfree posee la ventaja competitiva y posición en el mercado, que le puede permitir incrementar la cartera de clientes activos e incrementar el servicio Freemium a más de 5,000 personas. De igual manera tiene capacidad para ampliar las redes en 220 puntos más (360 Puntos Total) de acceso a internet gratis en toda la República de Guatemala. Esto se traduce en cumplir con más cobertura que automáticamente impacta en el crecimiento de sus inventarios para la generación de diferentes líneas de ingresos.

Potencial de mercado

El impacto de crecer a 1,500 Hot Spots permitirá cubrir el 85% de los 340 municipios de Guatemala, llevando conectividad a más de un millón de personas ofreciendo así un sin número de soluciones mediante la conectividad. También se implementarán soluciones de Smart City y Micro-Movilidad como Scooters (Powered by Bird) y Free Rides (Powered by Jugnoo).

4 AÑOS

DE EXPERIENCIA EN EL MERCADO



8 COLABORADORES

SECTOR

Telecomunicaciones,
Comunicación y publicidad

MONTO DE INVERSIÓN

US\$ 2,500,000.00

TIEMPO ESTIMADO PARA RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

24 meses

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

10 a 12 meses



Destino de fondos

CAPEX: US\$ 1,750,000

Red: US\$ 1,500,000

Desarrollo: US\$ \$250,000

OPEX: US\$ 750,000

Historial de ventas

2020	US\$ 773,300.63 - proyectado -
2019	US\$ 270,552.56
2018	US\$ 76,558.13

Conversión de moneda US\$ por Q7.68

Relación esperada



INVERSIÓN



ALIANZAS
ESTRATÉGICAS



ASESORÍA
DE EXPERTOS

INFORMACIÓN DE CONTACTO



Sergio X. Plaza



CEO



+502 5000 2998



splaza@wayfree.com



www.wayfree.com



Ciudad de Guatemala

■ Grupo Apolo: Ciudad Reformadores

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Grupo Apolo es una empresa de desarrollo inmobiliario guatemalteco con 100 años de experiencia, más de 500,000 mts² de construcción y numerosos proyectos exitosos de diferentes ámbitos incluyendo edificios Tiffany y proyecto TEC. Innovando en la conceptualización y construcción urbana de ciudades, parques industriales, edificios corporativos, centros comerciales y proyectos habitacionales que lideran en el mercado del país. Entre los proyectos destacados está el desarrollo urbano de Cuatro Grados Norte (zona 4), que actualmente es una de las zonas que impulsan cultura, tecnología y arte en la ciudad. Además de vincular el Centro Cívico y Zona 9 de la capital de Guatemala. Actualmente estamos enfocados en el desarrollo urbano "Ciudad Reformadores", apostándole a Villa Nueva y el progreso económico de la ciudad.

Grupo Apolo se caracteriza por desarrollar proyectos integrales desde la conceptualización, planificación y el diseño, los cuales tienen un alto impacto y trascendencia en la región y sus habitantes. Esta esencia se percibe claramente en Ciudad Reformadores, apostándole al futuro y el progreso de Villa Nueva y sus habitantes.

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Ciudad Reformadores es el nuevo centro urbano que busca integrar las zonas de Villa Nueva que actualmente están desarticuladas. Busca integrar conceptos de trabajo, educación, vivienda, salud y entretenimiento, ofreciendo progreso y calidad de vida a Villa Nueva y sus alrededores. El proyecto se divide en 3 diferentes fases, que acompañan el crecimiento de la ciudad. En la primera etapa se desarrollará el área corporativa que se enfoca en empresas de análisis de datos, con lo que se busca aprovechar y conectar una fuerte oferta de empleo especializado y recurso humano.



Modelo de negocio

Ciudad Reformadores ofrece un área corporativa, enfocada en análisis de datos, con una infraestructura y plataforma ideal para que distintas empresas puedan establecerse, expandir o opción back-up, beneficiándose de la alta oferta de recurso humano capacitado de la zona y de un ecosistema diseñado específicamente para los requerimientos de la industria.



Mercado y ventaja competitiva

Ciudad Reformadores aborda las necesidades de la población de Villa Nueva (1 millón 50 mil habitantes) y municipios aledaños. Con un impacto directo a más de 13 mil hogares que se encuentran en un radio de 2km de este proyecto. Actualmente 30% de las personas que trabaja en los call centers de la Ciudad, vive en Villa Nueva, este número de personas (más de 300 mil) pasa un estimado de 4 horas diarias en su vehículo, representando casi dos meses al año, lo cual se traduce en un gasto de cerca de Q52,636 o US\$6,858.21 anualmente por persona.

Potencial de mercado

Un impacto directo en 13 mil hogares (en un radio de 2km). Distinguiéndose de los demás desarrollos comerciales y habitacionales dado a que es un proyecto urbano pensado en aumentar la calidad de vida de las personas, brindándoles acceso a servicios públicos, salud, educación y entretenimiento en una ubicación.

100
AÑOS

DE EXPERIENCIA
EN EL MERCADO



80 COLABORADORES

Destino de fondos

Un espacio diseñado para atender al mercado de análisis de datos en Guatemala. El destino de los fondos es para la conceptualización, planificación y diseño, así como la renta de un espacio creado para la apertura de empresas de análisis de datos en Guatemala.

■ SECTOR

Servicios
Desarrollo inmobiliario

■ MONTO DE INVERSIÓN

Desde US\$ 75,000 - 300,000 anuales

■ TIEMPO ESTIMADO PARA RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

5 años

■ TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

3 años

INFORMACIÓN DE CONTACTO



Carlos Brenner



Dir. de Proyectos Nuevos



+502 5749 0033



cbrenner@apolo.gt



www.ciudadreformadores.com



Villa Nueva, Guatemala

Relación esperada



INVERSIÓN



ALIANZAS
ESTRATÉGICAS



ASESORÍA
DE EXPERTOS

Multibebidas Dulceana: Mountain Aqua Springs Artesian Mineral Water

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Constituida en 1999, es una empresa guatemalteca propiedad de la Familia Morales. Posee una Finca "San Jerónimo" ubicada en las faldas del Volcán Tecamburro en el municipio de Chiquimulilla, Santa Rosa, la cual cuenta con un manantial de agua prístina, en una zona boscosa con una temperatura media de alrededor de 30°, proporcionando una importante recarga hídrica. Tiene una ubicación privilegiada, ubicada a 26 millas de la frontera de Ciudad Pedro de Alvarado, adyacente a la frontera de El Salvador, a 160 millas de la frontera con México, y a tan sólo 62.5 millas de Puerto Quetzal (Pacífico). Según dictámenes de laboratorios profesionales el agua es fresca, con muy poco sabor, es básicamente "perfecta".

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Construcción de una planta embotelladora de agua mineral artesana que sea amigable con el medio ambiente (LEED), el agua de nuestros manantiales proviene del cerro Tecamburro, área boscosa donde nace el agua, la cual se conduce de forma subterránea purificándose de forma natural través de las rocas hasta desembocar en la finca por gravedad.



Modelo de negocio

Establecimiento de una planta embotelladora y purificadora de agua, de alta tecnología y eficiencia energética, implementando un sistema integrado de procesos clave y complementarios (tratamiento, elaboración de envases, embotellado, purificadores, entre otros) bajo los más estrictos estándares internacionales para garantizar la máxima calidad de la producción de agua purificada.



Mercado y ventaja competitiva

Capacidad para cubrir mercados de exportación de alta demanda en calidad y cantidad de agua purificada con manantiales prístinos (más de 200,000 galones/día con incremento a 2,000,000 galones/día). Posee un área significativa de terreno con servicios básicos y facilidades para la construcción de la planta con alta tecnología y certificación LEED). Ubicación estratégica: rutas marítimas cortas, aprox. 3.5 días hacia los principales puertos de EE.UU: Miami, Houston, California y New York y fácil acceso terrestre a México, (distancia de 186.5 millas de la frontera).

Potencial de mercado

Alta demanda y crecimiento en el consumo de agua embotellada a nivel mundial. Los principales mercados destino: Estados Unidos: California, Texas, Florida y Nueva York, que representan el 70% de consumo del mercado estadounidense. Así también México, China, India, y Centroamérica, aprovechando los TLCs suscritos por Guatemala con varios países.

20
AÑOS

DE EXPERIENCIA
EN EL MERCADO



10 COLABORADORES

SECTOR

Manufactura
Bebidas

MONTO DE INVERSIÓN

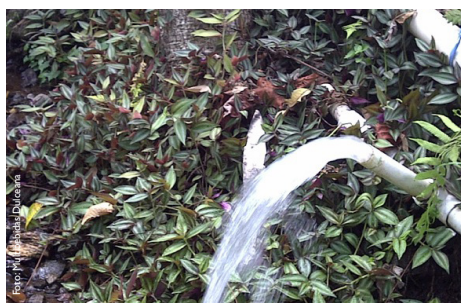
US\$ 3,500,000.00

TIEMPO ESTIMADO PARA RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

3.5 años

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

6 meses



Destino de fondos

Ampliación de infraestructura e instalaciones y adquisición de maquinaria de última tecnología para el establecimiento de la planta embotelladora y purificadora de agua (procesos de purificado, envasado y embalaje).

INFORMACIÓN DE CONTACTO

 Pedro Antonio Morales Sandoval

 Gerente General

 +502 55517 0076

 pedromoral73@gmail.com

 Ciudad de Guatemala

Historial de ventas

AÑO 3	US\$ 12,700,000.00 - proyectado -
AÑO 2	US\$ 6,600,000.00 - proyectado -
AÑO 1	US\$ 1,430,000.00 - proyectado -

Conversión de moneda US\$ por Q7.68

Relación esperada



INVERSIÓN



ALIANZAS
ESTRATÉGICAS



ASESORÍA
DE EXPERTOS

■ Construforza S.A.

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Construforza S.A. es una empresa guatemalteca constituida hace 11 años, dedicada al diseño, planificación, construcción, remodelación y supervisión de proyectos de construcción.

Construforza tiene como misión brindar a nuestros clientes el mejor servicio y producto bajo los más altos estándares de calidad en la ejecución de cualquier obra civil y/o arquitectónica en el campo de la construcción respaldado por profesionales de amplia trayectoria y experiencia.

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El proyecto de inversión consiste en desarrollar los siguientes módulos:

- Construcción de tres edificios de apartamentos en el año 2020 en Quetzaltenango.
- Construcción de proyectos habitacionales de vivienda en el año 2020 en Quetzaltenango y la Costa Sur de Guatemala.



Historial de ventas

2018	US\$ 150,000.00
2017	US\$ 110,000.00
2016	US\$ 80,000.00

Conversión de moneda US\$ por Q7.68



Modelo de negocio

El modelo de negocios de Construforza se basa en el diseño, planificación, construcción, remodelación y supervisión de proyectos de construcción en el altiplano guatemalteco. La empresa ofrece atención personalizada, seguimiento al cliente constante y al detalle, relación de confianza y asesoramiento integral como valor agregado.

Los clientes de la empresa son, en su mayoría, corporativos lo que le ha permitido tener reconocimiento en el área, y respaldo por proyectos desarrollados con alta calidad y profesionalismo.



Mercado y ventaja competitiva

Construforza S.A. ponemos especial énfasis en satisfacer las necesidades, expectativas y satisfacción de nuestros clientes para determinar los alcances de los proyectos, con una acertada determinación de los costos y brindando una excelente calidad del servicio. Se lleva un estricto control presupuestario y una buena gestión en la planificación e implementación de todos los procesos y procedimientos para garantizar el cumplimiento de los plazos de entrega, manteniendo la calidad de los materiales y métodos de construcción para lograr el mayor beneficio-costeo de cada proyecto.

Potencial de mercado

Construforza en su plan de crecimiento ha definido que, en el futuro cercano, además de seguir atendiendo los segmentos de mercado actuales, quiere brindar atención y asesoría personalizada a migrantes guatemaltecos que deseen invertir sus remesas en proyectos inmobiliarios, lo que permitirá una mejor utilización de los recursos.



DE EXPERIENCIA EN EL MERCADO



8 COLABORADORES

Destino de fondos

Compra de bienes inmuebles para el desarrollo de los proyectos y adquisición de equipo para la empresa (vehículos, mezcladoras, vibro compactadoras, andamios y puntales).

Relación esperada



INVERSIÓN



ALIANZAS ESTRATÉGICAS



ASESORÍA DE EXPERTOS

■ SECTOR

Construcción

■ MONTO DE INVERSIÓN

US\$ 3,000,000.00

■ TIEMPO ESTIMADO PARA RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

2 años

■ TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

2 tiempo

INFORMACIÓN DE CONTACTO



Esaú Corzo



Gerente General



+502 5630 9024



Info@construforza.com



www.facebook.com/construforza



Quetzaltenango, Quetzaltenango

■ Centro de Masajes de Alta Tecnología CENTREX

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

CENTREX, es un centro especializado en masajes de alta tecnología, ubicado en el Centro Comercial Inter Plaza Xela, en el municipio de Quetzaltenango. En el 2017 prestaron el servicio de 2,150 masajes a sus clientes provenientes de la ciudad de Quetzaltenango y sus municipios, así como de los departamentos de Totonicapán, San Marcos, Retalhuleu, Mazatenango y Huehuetenango.

Para la prestación del servicio de masajes, CENTREX actualmente cuenta con once colaboradores, entre personal especializado en masajes, recepción y administración del negocio, así como también, tres máquinas de equipo especializado.

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El proyecto de inversión consiste en la apertura de dos nuevos Centros de Masajes de Alta Tecnología para brindar el servicio de masajes especializados en nuevas ubicaciones y así atender a más clientes. Para lo anterior, es necesaria la adecuación de los espacios en los centros comerciales (divisiones, arreglos en el sistema eléctrico orientado para el tipo de servicio, audio, decoración, entre otros) y la adquisición de sillas especializadas para masaje de origen coreano (tres sillas por tienda). Además, la empresa necesita inversión para renovar el equipo de la tienda actual.



Historial de ventas

2018	US\$ 33,848.26
2017	US\$ 27,989.91
2016	US\$ 12,497.82

Conversión de moneda US\$ por Q7.68



Modelo de negocio

CENTREX, se ha especializado en ofrecer servicios de masajes computarizados a sus clientes en el occidente de Guatemala. Se ha constituido como un modelo de negocios bajo la figura de una Empresa Mercantil.

La propuesta de valor de CENTREX es ofrecer un servicio innovador en la región y en el país a través de terapias alternativas con precios accesibles en instalaciones diseñadas específicamente para el relajamiento, con altos estándares de higiene.



Mercado y ventaja competitiva

Los clientes que CENTREX atiende actualmente son hombres y mujeres en una proporción de 40 y 60% respectivamente, que provienen principalmente de Quetzaltenango, seguidos de San Marcos y en un tercer lugar clientes que proviene de Mazatenango, Huehuetenango y Totonicapán.

La ventaja competitiva de CENTREX es atender al segmento de personas que prefieren masajes especializados de alta tecnología.

Potencial de mercado

En cuanto a clientes futuros, se considera que en diferentes ubicaciones (centros comerciales en otros departamentos o en otro centro comercial de Quetzaltenango) se pueden seguir atendiendo a clientes de San Marcos, Sololá, Totonicapán, Huehuetenango y Quiché.

3 AÑOS

DE EXPERIENCIA EN EL MERCADO



11 COLABORADORES

SECTOR

Servicios

MONTO DE INVERSIÓN

US\$ 142,000.00

TIEMPO ESTIMADO PARA RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

1.5 años

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

2 años

Destino de fondos

Equipamiento y acondicionamiento de nuevos centros de masajes de Alta Tecnología en el occidente del país. Adecuación de los espacios en los centros comerciales (divisiones, arreglos en el sistema eléctrico orientado para el tipo de servicio, audio, decoración, entre otros) y adquisición de sillas especializadas para masaje de origen coreano (tres sillas por tienda).

Relación esperada



INVERSIÓN



ALIANZAS ESTRATÉGICAS



ASESORÍA DE EXPERTOS

INFORMACIÓN DE CONTACTO



Josué Ovando



Gerente General



+502 4066 9053



josue.centrex@gmail.com



facebook.com/centrexgt



Quetzaltenango, Quetzaltenango

Spirit Computación S.A.

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Es una empresa dedicada a la distribución de accesorios, mantenimiento y venta de equipos de cómputo, recientemente ha ampliado sus operaciones a juguetería y vestuario. La empresa fue fundada en el 2004 y cuenta con cuatro sucursales en Quetzaltenango y una en la Ciudad de Guatemala. Sus inicios fueron como un café internet, lo cual les permitió a sus directivos identificar un nicho de mercado desatendido en la ciudad de Quetzaltenango, en el que tanto particulares como empresas requerían cada vez más servicios y equipos de computación para cubrir sus necesidades, por lo que se consolidaron como distribuidores al por menor y mayor de computadoras y accesorios.

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Spirit Computación tiene planificado abrir nuevas tiendas, a través de franquicias, con el objetivo de abarcar el mercado Retail en el occidente del país y en la Ciudad de Guatemala. Para lograr lo anterior y satisfacer la necesidad tecnológica del cliente, es necesario contar con un amplio stock de productos; la idea principal es tener varios modelos de equipos de cómputo, suministros, accesorios y líneas de impresoras para ofrecer diversidad y calidad. Las nuevas tiendas se esperan abrir en centros comerciales para aprovechar el flujo de personas y las empresas anda con el objetivo de cubrir más segmentos de mercado.



Historial de ventas

2018	US\$ 3,905,568.90
2017	US\$ 3,384,826.38
2016	US\$ 3,124,455.12

Conversión de moneda US\$ por Q7.68



Modelo de negocio

Spirit Computación, es una solución tecnológica para el consumidor, importa computadoras portátiles y de escritorio, impresoras, proyectores, suministros, accesorios, enfocándonos en el mercado Retail en la ciudad de Quetzaltenango y en la ciudad de Guatemala y en distribución de estos en todo el país. Los productos son importados directamente desde China, Taiwán y Estados Unidos. Ofrecen precios competitivos y un servicio al cliente lo cual son aspectos diferenciadores de la competencia directa.



Mercado y ventaja competitiva

Los clientes actuales de la empresa son mayoristas (30%), consumidores finales (50%), corporativo (10%), asociaciones solidaristas de las empresas afiliadas e instituciones de gobierno (10%).

La ventaja competitiva de la empresa radica en el amplio stock de productos, precios competitivos, servicio al cliente personalizado, servicio de entrega a domicilio de productos sin recargo, así como productos que cuentan con un posicionamiento y reconocimiento de marca.

Potencial de mercado

El rango de cobertura probable en la ciudad de Guatemala es un millón y medio de clientes y, en el occidente del país, la proyección es dar cobertura a 200 mil clientes más.

15 AÑOS

DE EXPERIENCIA EN EL MERCADO



47 COLABORADORES

SECTOR

Comercio

MONTO DE INVERSIÓN

US\$ 200,000.00

TIEMPO ESTIMADO PARA RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

1 año

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

2 años

Destino de fondos

Apertura de nuevas sucursales lo que implica remodelación y acondicionamiento de espacios, así como importación de productos para inventario.

Una parte de la inversión servirá para el desarrollo de manuales que permitan el adecuado desarrollo del modelo de franquicias.

Relación esperada



INVERSIÓN



ALIANZAS ESTRATÉGICAS



ASESORÍA DE EXPERTOS

INFORMACIÓN DE CONTACTO



José Carlos López



Gerente General



+502 7763 7320



gerencia@spiritcomputacion.com



www.spiritcomputacion.com



Quetzaltenango, Quetzaltenango

Cadena de Panaderías Autopan



INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Es una empresa familiar que nace en el departamento de San Marcos hace 28 años con una panadería, con el objetivo de brindar pan fresco y de calidad a la población marquésense. Actualmente cuenta con seis sucursales, cinco ubicadas en San Marcos y una en Quetzaltenango. Desde el año 2009 Autopan creció creando un nuevo modelo de negocios: además de tener un área de panadería, cuenta con un área para el consumo de los productos y salones pequeños para eventos o reuniones. En cuando al mercado, han identificado un nicho desatendido en donde los clientes buscan buena calidad de pan y repostería a un precio accesible. Buscan adaptarse tanto a clientes mayoristas como de consumo final.

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El proyecto de inversión consiste en franquiciar el modelo de negocios de Autopan para lograr el crecimiento de la empresa y de la marca a nivel nacional y mejorar los procesos administrativos y de facturación. Para iniciar, la empresa necesita implementar un software que permita llevar el control de todas las sucursales, lo cual serviría de insumo para el paquete que se le ofrecería al franquiciado. La marca requiere expandir sus operaciones para reparto a domicilio para lo que necesitan una flota de alrededor de 12 motocicletas y al menos dos miniván para el reparto de pedidos grandes y pastelería. El modelo de franquicias esta es su etapa final para la captación de posibles inversionistas.



Historial de ventas

2019	US\$ 630,164.29 - proyectado -
2018	US\$ 582,206.96
2017	US\$ 540,264.31

Conversión de moneda US\$ por Q7.68



Modelo de negocio

Autopan es una cadena de panaderías enfocadas en brindar productos panificados frescos y de calidad a precios competitivos. Cuenta con 28 años de experiencia en el mercado de San Marcos y está actualmente incursionando en Quetzaltenango, por lo que la marca es reconocida a nivel regional. El segmento de clientes que atiende es el mayorista que busca precios accesibles para revender el producto en diferentes puntos de las zonas urbanas, así como amas de casa, restaurantes, proveedores de alimentación para eventos y nuevos clientes que no encuentran calidad en la competencia.



Mercado y ventaja competitiva

Se enfoca en clientes mayoristas que buscan precios accesibles para distribuir el producto en diferentes puntos de las zonas urbanas. Cuenta con la experiencia comprobada en el manejo de varias sucursales.

Durante el año 2018 registró ventas por más de \$500,000 y se espera un crecimiento estimado para el año 2019 del 8%. Aunado a esto, la posibilidad de franquiciar el negocio abre un gran abanico de posibilidades para que inversionistas interesados puedan abrir una ubicación nueva tanto a nivel nacional como internacional.

Potencial de mercado

El principal mercado de los productos es para consumo masivo, además cuenta con seis sucursales y una red de distribución a colonias y barrios de Quetzaltenango y San Marcos.

10
AÑOS

DE EXPERIENCIA
EN EL MERCADO



38 COLABORADORES

Destino de fondos

Se requiere fondos de inversión para la mejora en el control y seguimiento de los procesos administrativos y de facturación a través de un software integral con alcance a todos los puntos de venta, y que serviría de insumo para el paquete de servicios del sistema de franquicias.

SECTOR

Manufactura
Alimentos procesados

MONTO DE INVERSIÓN

US\$ 160,000.00

TIEMPO ESTIMADO PARA RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

3 - 4 años

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

1 año

INFORMACIÓN DE CONTACTO



Iván Santisteban de León



Gerente General



+502 4214 1447



autopanxela@gmail.com



facebook.com/AutopanEPanNuestro



Quetzaltenango, Quetzaltenango

Relación esperada



INVERSIÓN



ALIANZAS
ESTRATÉGICAS



ASESORÍA
DE EXPERTOS

Asociación de Fruticultores Agrupados de Quetzaltenango y Totonicapán FRUTAGRU



INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

La Asociación de Fruticultores Agrupados de Quetzaltenango y Totonicapán (FRUTAGRU), fue fundada el 7 de enero de 1996, se dedica al acopio, clasificación, almacenamiento, empaque, distribución y mercadeo de producción decidua de los huertos asociados. FRUTAGRU tiene 62 asociados activos de Quetzaltenango, Totonicapán y San Marcos a quienes les brinda asistencia técnica como parte del monitoreo de la producción para garantizar la calidad. FRUTAGRU es el mayor productor y distribuidor de melocotón en el país y busca expandir sus operaciones a través de la exportación de melocotón a nuevos mercados en Centroamérica y México como incursionar en el mercado de alimentos deshidratados.

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El proyecto de inversión consiste en la remodelación y el equipamiento de la planta de producción para la deshidratación de fruta que permitan la ampliación de las líneas de producción.

En cuanto a asesoría de expertos, se requiere la elaboración de un estudio de mercado y de un diagnóstico de la situación actual de la planta de producción, así como la asistencia técnica para la obtención del código de barras y los registros sanitarios para los nuevos productos. El mercado para este producto son los supermercados nacionales, así como del sur de México y Centroamérica.



Historial de ventas

2018	US\$ 682,986.95
2017	US\$ 677,633.53
2016	US\$ 946,039.78

Conversión de moneda US\$ por Q7.68



Modelo de negocio

FRUTAGRU se dedica al acopio, selección y distribución de melocotón y manzana en fresco en el mercado centroamericano. Es el mayor productor y distribuidor de melocotón en el país y tiene un programa de asistencia técnica permanente a sus socios para el monitoreo de los cultivos y la implementación del plan fitosanitario para asegurar la calidad de sus productos. La apertura de una nueva línea de producción es una oportunidad para crecer en el mercado y hacer nuevos aliados para posicionarse en la región centroamericana y en México.



Mercado y ventaja competitiva

La producción se distribuye en mercados abiertos de Guatemala y El Salvador, iniciando relaciones comerciales con el Sur de México, Nicaragua y Honduras, con planes de apertura de mercados en Panamá y Costa Rica.

La ventaja competitiva de FRUTAGRU es la fidelización de sus clientes, el conocimiento del ciclo completo de la producción, la garantía del producto (ocho días de vida de anaquel), la calidad de los melocotones y la estandarización y mejora de precios con base en oferta y demanda.

Potencial de mercado

El segmento de mercado son cadenas de supermercados centroamericanos interesados en comercializar frutas deshidratadas, así como empresas dedicadas a la elaboración de helados, repostería, cereales, yogurt y de la industria de alimentos en general que utilicen el producto como materia prima.

23
AÑOS

DE EXPERIENCIA
EN EL MERCADO



44 COLABORADORES

SECTOR

Agroindustria

MONTO DE INVERSIÓN

US\$ 650,000.00

TIEMPO ESTIMADO PARA RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

3 años

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

1 año

Destino de fondos

Equipamiento y acondicionamiento para la planta de producción de deshidratados: hornos deshidratadores, lavadora industrial, rebanadora industrial, mesas de trabajo, selladores, bandas y cajas de empaque, así como pesas digitales. Remodelación de infraestructura para módulos de procesos, materia prima y asistencia técnica.

INFORMACIÓN DE CONTACTO



Juan Manuel Ovalle Gatica



Representante Legal



+502 7768 9813



juanmanuelovg@gmail.com



www.anapde.com



San Cristóbal, Totonicapán

Relación esperada



INVERSIÓN



ALIANZAS
ESTRATÉGICAS



ASESORÍA
DE EXPERTOS

Cooperativa Integral de Comercialización Maya Ixil

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

La Cooperativa Integral de Comercialización Maya Ixil Responsabilidad Limitada CICOMI, R.L. es una cooperativa conformada por pequeños caficultores ixiles en su mayoría de diferentes comunidades de San Juan Cotzal, Santa María Nebaj y San Gaspar Chajul, Quiché.

Maya Ixil está ubicada en la aldea Santa Avelina del municipio de San Juan Cotzal, fue constituida legalmente en 1998, iniciando con 28 asociados, en la actualidad son más de 200 familias asociadas quienes se dedican a producir café y miel de calidad a través del mejoramiento de técnicas agronómicas de los cultivos.

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El proyecto de inversión consiste en el mejoramiento de la planta procesadora de café y adquisición de equipo para empacar el producto de una forma adecuada.

Para lo anterior, se requiere ampliar la maquinaria y el espacio físico para colocar el proceso de molido y tostado para el café, así como una empaquetadora al vacío que permita conservar el aroma, sabor y calidad del producto.



Modelo de negocio

Maya Ixil es una cooperativa dedicada a la producción, procesamiento y comercialización de café certificado, con una calidad de taza de 84 puntos. El principal objetivo de la cooperativa es contribuir a mejorar la calidad de vida de las familias asociadas. Su propuesta de valor se basa en los valores que se promueven a lo interno de la Cooperativa: mantener servicio eficiente en todas las actividades que se desarrollan y fomentar la educación e integración entre los miembros para presentar al mercado un producto estándar y de alta calidad certificada.



Mercado y ventaja competitiva

Un cliente estratégico y de alta importancia es Interamerican coffee (café oro verde) a quien venden el 90% del total de su producción. El resto se está colocando en el mercado nacional molido y tostado significando solamente un 10%.

La ventaja competitiva de Maya Ixil es la producción y comercialización de café orgánico y miel certificada de calidad para satisfacer las necesidades de sus clientes y mejorar la calidad de vida de sus asociados comprometida con la protección del medio ambiente.

Potencial de mercado

Exportación a través de un cliente interesado, hacia Estados Unidos y Europa, impulsando el mejoramiento del proceso de molido, tostado y empaquetado.

21
AÑOS

DE EXPERIENCIA
EN EL MERCADO



191 COLABORADORES

SECTOR

Agroindustria

MONTO DE INVERSIÓN

US\$ 550,000.00

TIEMPO ESTIMADO PARA RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

1 - 3 años

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

1 año



Destino de fondos

Tecnificar el proceso de molido y tostado de café que permita incrementar su producción, mejorar su empaque para la exportación y vender el café con valor agregado a mercados ya explorados como el de Estados Unidos y Canadá, así como explorar nuevos mercados en Europa.

INFORMACIÓN DE CONTACTO



Miguel Ostuma



Gerente General



+502 4076 9727



miguelmayaixil@gmail.com



www.mayaixil.com



San Juan Cotzal, Quiché

Historial de ventas

2018	US\$ 346,500.00
2017	US\$ 330,000.00
2016	US\$ 555,200.00

Conversión de moneda US\$ por Q7.68

Relación esperada



INVERSIÓN



ALIANZAS
ESTRATÉGICAS



ASESORÍA
DE EXPERTOS

■ Cooperativa Integral de Producción Apicultores Chajulense R.L. COPICHAJULENSE R.L.

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

La Cooperativa trabaja con apicultores de la región Ixil en el acopio y comercialización internacional de la miel. Tiene como misión ser una Cooperativa Apícola dedicada a la cría de abejas para la producción y exportación de miel, y buscar la integración de sus asociados a través de la formación continua, cumpliendo con los estándares de calidad internacionales, aportando al cuidado del ambiente. El objetivo de la cooperativa es convertirse en una cooperativa comprometida con el desarrollo del área Ixil, trabajando con la población en la producción y comercialización de miel certificada para los mercados de exportación, apoyados en el trabajo colectivo, basándose en el mejoramiento continuo, buscando bienestar de los asociados y sus familias.

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

La cooperativa tiene la necesidad de ampliar su infraestructura de acopio y equipo para envasado de miel de acuerdo a los requerimientos del mercado.

El manejo de las colmenas responde a los estándares y criterios de las certificaciones Fairtrade y Orgánica, obteniendo un producto de alta calidad.



Modelo de negocio

Copichajulense se dedica a la producción, acopio y comercialización de miel certificada la cual es comercializada principalmente con Alemania.

Su propuesta de valor se basa en la experiencia de producción, conocimiento del área y del mercado de la miel, así como contar con registros y certificaciones de comercio justo y productos orgánicos, por lo que parte de la certificación es que en los suelos donde se siembran las flores que las abejas polinizan no utilizan agroquímicos y están sometidos a controles periódicos de calidad.



Mercado y ventaja competitiva

Exporta actualmente la miel certificada a Alemania. Su ventaja competitiva es ofrecer miel de variedad de flores de la región que está dentro de los parámetros de calidad de la demanda; los apiarios se encuentran alrededor de un área protegida.

Potencial de mercado

El producto es altamente valorado en el mercado europeo. Cuentan con un distribuidor alemán quien compra el 90% de la producción anual y se espera incrementar la producción para atender clientes potenciales en los Estados Unidos.

5
AÑOS

DE EXPERIENCIA
EN EL MERCADO



139 COLABORADORES

■ SECTOR

Agroindustria

■ MONTO DE INVERSIÓN

US\$ 400,000.00

■ TIEMPO ESTIMADO PARA RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

N/A

■ TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

1 año



Destino de fondos

Implementar un centro de acopio y procesamiento de la miel con capacidad para 10 contenedores y maquinaria para envasado del producto. Acondicionar un espacio de bodega y equipo para incrementar en 10 toneladas la producción actual y así mejorar las condiciones de acopio y envasado del producto con nueva tecnología.

Historial de ventas

2018	US\$ 318,073.00
2017	US\$ 302,078.00
2016	US\$ 506,299.50

Conversión de moneda US\$ por Q7.68

Relación esperada



INVERSIÓN



ALIANZAS
ESTRATÉGICAS



ASESORÍA
DE EXPERTOS

INFORMACIÓN DE CONTACTO



Pedro Hu Ortega



Gerente General



+502 5179 6501



copichajulense@gmail.com



San Gaspar Chajul, Quiché

INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA Y FICHAS
MUNICIPALES

páginas

- | | |
|----|---|
| 15 | Importancia de la IED
y de las inversiones procedentes
de la diáspora |
| 16 | Perfil del municipio
de Guatemala |
| 17 | Perfil del municipio
de Villa Nueva |
| 18 | Perfil del municipio
de Mixco |
| 19 | Perfil del municipio
de Quetzaltenango |
| 20 | Referencias |

Importancia de la IED y las inversiones procedentes de la diáspora

IED • INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

La inversión extranjera directa se refiere a una inversión transfronteriza que realiza una persona o empresa en un país que no es el suyo, a través de la instalación de una nueva empresa o la adquisición de una existente.

LA IMPORTANCIA DE LAS INVERSIONES PROCEDENTES DE LA DIÁSPORA

¿Qué entendemos por diáspora?

“...las personas y poblaciones étnicas, individuos y/o miembros de redes y de asociaciones organizadas que dejaron sus patrias de origen y que mantienen una relación con sus países”.⁵

■ ¿Cuál es la relación entre la diáspora y la IED?

Estudios globales respaldan que las diásporas representan auténticos socios para hacer negocios, dado que existe una conexión emocional hacia su país y generalmente poseen más y mejor información que un inversionista que no es nativo, lo cual ayuda a moverse en el mercado con más efectividad.⁶

El aumento del 1% en el stock de migrantes, se asocia con un aumento del 0.3% en el stock de IED (Javorcik et al, 2006).

■ ¿Qué es el Encuentro con el Migrante?

Una plataforma de inversión del Ministerio de Economía que facilita a guatemaltecos residentes en Estados Unidos un portafolio de negocios productivos en Guatemala.

ÁREAS DE OPORTUNIDAD

Guatemaltecos en el exterior

Según la encuesta sobre Migración Internacional de Personas Guatemaltecas y Remesas 2016 (OIM)⁷:

- Existen 2,301,175 personas guatemaltecas que viven en el exterior. El 97.1% se encuentra en los Estados Unidos.
- 1,860,287 personas envían remesas (72.0% está en edad productiva).
- El 49.8% de las remesas se utiliza para la inversión y ahorro, 35% para el consumo, 7.2% consumo intermedio (compra de mercadería para un negocio y gastos de alquiler) y 8% para inversión social.

- En el 2018 el ingreso de divisas por remesas fue de US\$ 9,287,770.78

- La procedencia de las remesas hacia Guatemala es, en su mayoría de Estados Unidos. El resto proviene de países como Canadá, Noruega, España, México, entre otros.

¿CÓMO LA IED CONTRIBUYE AL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL?

Se reconoce que la IED fomenta la inversión de capital y la generación de empleo, la IED ofrece otros beneficios:



Efecto multiplicador

Las compañías extranjeras suelen ofrecer mejores salarios, lo cual se traduce en más consumo que incide en la generación de más empresas y fuentes de empleo.



Catalizador de las exportaciones⁴

Las empresas exportadoras tienden a ser más productivas y retribuyen mejor a sus empleados.



Transferencia de tecnología y conocimiento

Mejora las prácticas de empresas, las sofisticas y fomenta la capacitación del talento humano.



Encadenamiento con proveedores y compradores locales

Dinamiza la cadena de valor y fomenta el desarrollo de clústeres.



Incrementa el atractivo de Guatemala como destino de inversión

A través de la presencia de empresas internacionales se fomenta los vínculos comerciales e imagen positiva, creando una marca para la inversión.

- La IED representa el 1.39% del PIB mundial
- A pesar que se registró una caída mundial de la IED, en Latinoamérica y el Caribe tuvo un incremento del 8% en el 2018², con un total de US\$151 mil millones.

Highlights del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y Rep. Dominicana (DR-CAFTA)

- En el 2019, se cumplen 13 años de la entrada en vigencia del DR-CAFTA¹⁰, el cual es un instrumento que promueve el intercambio comercial y la inversión entre los países.
- EEUU es el primer socio comercial de Guatemala (exportaciones/importaciones) y uno de los inversionistas directos más importantes.¹¹
- Guatemala es la puerta de entrada a Centroamérica, segundo socio comercial al cual se destina el 30.5% de las exportaciones del país.
- EEUU ha realizado inversiones directas en Guatemala desde hace más de 10 años. En 2018, dichas inversiones registraron una participación del 23.8% del total de IED.
- Los sectores con mayor dinamismo de IED son: Comercio US\$162.9 millones, Industria Manufacturera US\$47.6 millones; Electricidad US\$20.3 millones; Bancos y aseguradoras US\$9.2 millones, Telecomunicaciones US\$6.4 millones y otras actividades US\$1.4 millones.
- Desde la entrada en vigencia del Tratado en el año 2006 al 2018 las exportaciones mostraron una tendencia positiva (2.9% promedio anual), pasando de US\$2,782.8 millones a US\$3,900.9 millones en 2018.

Caso de éxito · Guatemala: Dany Juan López Juárez, guatemalteco residente en EEUU, recientemente invirtió en el país a través de la apertura de una franquicia estadounidense de pinturas ecológicas premium (Benjamin Moore)¹², creando empleo y aportando al desarrollo económico de Guatemala¹³.

Caso de éxito · Terceros países: El 80% de la IED en China proviene de la diáspora china¹⁴. China es el principal exportador a nivel mundial. La diáspora india en Estados Unidos jugó un rol principal en el desarrollo de la industria de la tecnología de la información (TI), la cual es la industria que más empleos genera en el sector privado (3.9 millones colaboradores¹⁵).

■ Perfil del municipio de Guatemala

DESCRIPCIÓN GENERAL

El municipio de Guatemala, es la capital del país y el centro urbano más poblado y extenso de Centroamérica. Se ubica en el área centro-sur, siendo el pivote que articula la región metropolitana, y donde se estima se concentra el 60-65% del empleo. Tiene ventajas comparativas por ser la sede de los poderes legislativo, ejecutivo y judicial de la República de Guatemala.

Es uno de los cinco municipios más competitivos del país, ocupa el primer lugar en el ranking del ICL (Fundesa). Relacionado con la concentración de la actividad económica se da una alta concentración de población y especialización de servicios en el territorio, y una expansión del área urbana que ya está conurbada con otros municipios que conforman la Región Metropolitana de Guatemala, en la cual se estima viven más de 3.5 millones de personas; en el municipio de Guatemala se estima una población de 994,867 habitantes.

DESCRIPCIÓN BÁSICA DEL MUNICIPIO

■ **MUNICIPIO**
Guatemala

■ **DEPARTAMENTO**
Guatemala

■ **INDICE | RANKING ICL¹**
77.77 1/333

■ **POBLACIÓN (2018)**
994,867 habitantes

■ **PIB PER CÁPITA 2017²**
US\$ 13,788.45

■ **PEA³**
816,808 (82% de la población)

■ **EXTENSIÓN TERRITORIAL**
184 km²

■ **URBANIZACIÓN⁴**
100%

✓ Ventajas competitivas

- Articulador de la Región Metropolitana, donde se concentra el 60-65% del empleo.
- Mejor infraestructura y servicios urbanos del país.
- Elevado potencial productivo y especialización de servicios.
- Amplia oferta de talento humano y oferta formativa diversa.
- Ubicación al centro del país agiliza la interconexión con la Ruta Interamericana (oriente y occidente del país), además de diversas carreteras y autopistas que conectan a los principales puertos del país en la Costa Pacífica y Atlántica, así como a puertos terrestres con Honduras, El Salvador y México.
- El Aeropuerto Internacional La Aurora se encuentra en el municipio.
- Guatemala tiene 13 tratados comerciales vigentes con 43 países (Estados Unidos, Unión Europea, México, Chile, otros).
- En el municipio operan tres Zonas Francas: CIPLESA, ZOFRACO y ZOFRACSA⁵.
- Cercana a Parques Industriales del Área Metropolitana Sur (más de 20 parques industriales y complejo de bodegas).
- Crecimiento del sector de comercio, construcción, manufactura, servicios (Contact Centers & BPOs y Salud).
- Plan Municipal Guatemala 2020 "La Ciudad para Vivir" y el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) impulsa proyectos inmobiliarios (zonas de uso mixto: comercio, oficinas y viviendas).



Vías de comunicación

En su función de articulador de la región Metropolitana, el municipio de Guatemala cuenta con una red vial que conecta a las principales carreteras y autopistas del país. El Aeropuerto Internacional La Aurora está localizado a tan sólo a 6 km del centro de la ciudad. Las distancias hacia los principales puertos y fronteras son las siguientes:

- Pto. Quetzal (Pacífico): 106 km
- Pto. Santo Tomás de Castilla (Atlántico): 296 km
- Frontera con El Salvador (Valle Nuevo): 126 km
- Frontera con Honduras (Aguas Calientes): 235 km
- Frontera con México (Ciudad Tecún Umán): 255 km



Infraestructura para la inversión

Se han impulsado planes municipales para promover condiciones de competitividad, inversión e infraestructura social y productiva, destacando el Plan de Ordenamiento Territorial del Municipio de Guatemala (POT). La industria está concentrada mayormente en las zonas 12, 17 y 18, la nueva zona industrial en el Sector Periférico Metropolitano en zona 25. Operan 3 Zonas Francas: CIPLESA, ZOFRACO y ZOFRACSA; también es importante su cercanía a parques industriales y complejos de bodegas del Área Metropolitana Sur.

Algunos de los sectores económicos más dinámicos y con mayor potencial son: inmobiliario para distintos tipos de proyectos (se ha aprobado el Reglamento de Régimen Especial para el Desarrollo de Vivienda Prioritaria), al igual que los sectores de comercio, manufactura, servicios y BPOs & Contac Centers.



Instituciones y servicios

Posee la mejor infraestructura y servicios urbanos del país; por su característica de capital y centralidad, tiene presencia de instituciones del gobierno central y municipal, así como entidades privadas de diferente índole, entre ellas cámaras y gremios empresariales (agrícola, construcción, industrial, financieros, servicios, entre otros).

Es la sede de entidades que facilitan trámites, registros y procedimientos para la operación de las empresas. Además cuenta con sistemas de transporte público (Transmetro con 35 km troncales y Transurbano), que conecta los principales puntos de la ciudad; los buses extraurbanos llegan a las centrales de Transferencia CentraSur y CentraNorte.



Calidad Educativa y capacitación

Guatemala ofrece una fuerza laboral joven y capacitada; en los últimos años han habido esfuerzos orientados al fortalecimiento de competencias del capital humano. Posee un amplio número de instituciones de diferentes niveles educativos. Los centros de capacitación del sector empresarial (Agexport, Vestex, Cámara de Industria, etc.) ofrecen una serie de programas de formación para la competitividad. El Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP), cuenta con varias unidades de formación y cuatro grandes centros de capacitación, ofreciendo una amplia catálogo de cursos, carreras y diplomados técnico-vocacionales acordes a los requerimientos del sector productivo del país.

■ Perfil del municipio de Villa Nueva

DESCRIPCIÓN GENERAL

Villa Nueva es uno de los 17 municipios del departamento de Guatemala, situado a 18 km al sur-occidente de la capital, es la segunda ciudad más poblada del país.

Se ubica dentro de los cinco municipios más competitivos y es uno de los tres municipios que lideran el potencial productivo del país.

Por su ubicación estratégica se caracteriza por tener una amplia variedad de industrias: alimentos, plásticos, textiles, confección, metalúrgicas, químicas, pinturas, papel, madera, farmacéuticas, entre otras. Villa Nueva es parte de la TMMancomunidad Gran Ciudad del Sur," junto con los municipios de Amatitlán, Mixco, San Miguel Petapa, Santa Catarina Pinula, Villa Canales y Villa Nueva, cuyo objetivo es promover el desarrollo económico y el fortalecimiento de la gestión municipal de la región sur del departamento de Guatemala, con el apoyo del sector público y sector privado.

DESCRIPCIÓN BÁSICA DEL MUNICIPIO

■ **MUNICIPIO**
Villa Nueva

■ **DEPARTAMENTO**
Guatemala

■ **ÍNDICE | RANKING ICL¹**
70.22 5/333

■ **POBLACIÓN (2018)**
598,295 habitantes

■ **PIB PER CÁPITA 2017**
US\$ 10,310.33

■ **PEA³**
281,823 (47% de la población)

■ **EXTENSIÓN TERRITORIAL**
114 km²

■ **URBANIZACIÓN**
89.53%



Ventajas competitivas

- Ubicación estratégica con infraestructura vial y de logística.
- Fuerte dinámica industrial.
- Elevado potencial productivo.
- Fuerza laboral capacitada.
- Cercanía al aeropuerto internacional La Aurora y al Puerto Quetzal.
- A nivel municipal: Plan Urbano TMMacrópolis Villa Nueva 2040" (alianza gobierno municipal y sector privado), Plan Villa Nueva 21 y Plan DEL-Villa Nueva 2040.
- Disponibilidad de suelo para uso industrial, comercial y residencial.
- Movilidad-Conectividad (Sistema de Movilidad Integral Óptima TMTransmío").
- I Zona Franca: Zona Franca TMConsigna".
- Principales Parques Industriales⁴: UNSUR-Delta Bárcenas, Las Américas, Frazima y Distripunto (2021).
- Varios complejos de Ofibodegas (Centro Sur, Ofibodegas San Diego, entre otras).



Vías de comunicación

Villa Nueva está ubicada a 17 km de la ciudad capital, las principales vías de acceso son a través de la autopista al Pacífico y de la VAS (Vía Alternativa del Sur). Las distancias hacia los principales puertos, fronteras y aeropuerto internacional son las siguientes:

- Aeropuerto Internacional La Aurora: 15 km
- Puerto Quetzal (Pacífico): 90.2 km
- Puerto Santo Tomás de Castilla (Atlántico): 315 km
- Frontera con El Salvador (Valle Nuevo): 118 km
- Frontera con Honduras (Aguas Calientes): 295 km
- Frontera con México (Ciudad Tecún Umán): 239 km



Infraestructura para la inversión

Es parte del Área Metropolitana de Guatemala, conformada por 9 municipios cercanos a la ciudad de Guatemala, por lo que su dinámica económica e industrial es de gran importancia; es cercana a parques y complejos industriales de los municipios de Amatitlán, San Miguel Petapa y Villa Canales. En el municipio se encuentra la Zona Franca Consigna, que es una de las 12 zonas que operan en el país, así también cuenta con parques industriales, siendo los principales: Complejo Industrial UNSUR-Delta Bárcenas, Las Américas y Frazima; así también el Parque Industrial Distripunto, el cual iniciará operaciones en el año 2021. La Municipalidad de Villa Nueva ha establecido diferentes iniciativas para promover la competitividad y la inversión del municipio⁵ como: Plan Villa Nueva 21, Plan de Ordenamiento Territorial, Plan DEL-Villa Nueva 2021, así como también en alianza con el sector privado ha desarrollado el Plan Urbano Macrópolis 2040, un plan urbanístico con impacto en 10 zonas del municipio, el cual comprende el desarrollo de seis TMmacrodesarrollos" con interacción de movilidad urbana, desarrollo residencial, comercial y financiero.



Instituciones y servicios

El municipio tiene presencia de instituciones del gobierno central y municipal, ofreciendo servicios públicos e infraestructura para el sector empresarial e industrial; cuenta con agencias de los principales bancos del sistema, autopistas con peaje, entre otros. Entre los servicios de salud destaca el hospital nacional, centro de salud pública, centros médicos privados y un consultorio del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS). También cuenta con servicio de transporte público urbano y extraurbano; la municipalidad ha establecido el sistema TMTransmío" (Movilidad Integral Óptima) que conecta con el servicio de Transmetro (de la ciudad de Guatemala), ofreciendo un flotilla moderna de buses; además ofrece una Central de Transferencia TMCentra Sur", la cual es una estación del servicio de Transmetro que opera entre la ciudad de Guatemala y Villa Nueva.



Calidad Educativa y capacitación

El municipio ofrece una fuerza laboral joven y capacitada; en los últimos años han habido esfuerzos orientados al fortalecimiento de capacidades del capital humano de acuerdo a las necesidades del sector productivo.

Posee un amplio número de instituciones educativas públicas y privadas de los niveles primario, secundario, diversificado y universitario, así mismo en el municipio está la sede de la Escuela Nacional Central de Agricultura TMENCA" y se ha iniciado la construcción del Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP), con una amplia oferta de cursos, carreras y diplomados técnico-vocacionales acordes a los requerimientos del mercado laboral y reconocido por su alta calidad y empleabilidad.

■ Perfil del municipio de Mixco

DESCRIPCIÓN GENERAL

El municipio de Mixco se encuentra a 16 km de la Ciudad de Guatemala, es parte de la región metropolitana. Se ubica dentro de los cinco municipios más competitivos del país³, y se caracteriza por tener industrias del sector de manufactura (vestuario y textiles, alimentos y bebidas, entre otras). Según el Ministerio de Economía (Mineco), es el municipio que alberga al mayor número de empresas bajo el Decreto 29-89 TMLey de Fomento de la Actividad Exportadora y de Maquila".

Es parte de la Mancomunidad TMGran Ciudad del Sur" junto a los municipios de Amatitlán, San Miguel Petapa, Santa Catarina Pinula, Villa Canales y Villa Nueva), cuyo principal objetivo es promover el desarrollo económico y el fortalecimiento de la gestión municipal de la región sur del departamento de Guatemala,

DESCRIPCIÓN BÁSICA DEL MUNICIPIO

■ MUNICIPIO

Mixco

■ DEPARTAMENTO

Guatemala

■ INDICE | RANKING ICL¹

71.92 4/333

■ POBLACIÓN (2018)

503,504 habitantes

■ PIB PER CÁPITA 2017

US\$ 12,423.10

■ PEA³

345,952 (68% de la población)

■ EXTENSIÓN TERRITORIAL

132 km²

■ URBANIZACIÓN

95.55%



Ventajas competitivas

- Interconexión con la Ruta Interamericana.
- Cercanía al aeropuerto internacional La Aurora y al Puerto Quetzal.
- Elevado potencial productivo y amplia oferta laboral.
- Rutas de Transporte Express (Boulevard El Naranjo y Calzada Roosevelt).
- Plan Municipal de Ordenamiento Territorial (Modelo Territorial Futuro).
- Atractivo para la inversión por su cercanía a la ciudad capital y presencia de infraestructura productiva (parques y complejos industriales y de bodegas).
- Importante desarrollo urbano y residencial.
- 3 Zonas Francas⁴: INCOINSA, INSSA y SADINSA.
- 2 Parques Industriales: Parque Industrial Mixco Norte y Parque Industrial Las Tunas (El Naranjo) en fase de preventa.



Vías de comunicación

Mixco está ubicado a 16 km de la ciudad de Guatemala, conecta con la Carretera Interamericana, Boulevard Principal Ciudad San Cristóbal y Boulevard El Naranjo. Las distancias hacia los principales puertos, fronteras y aeropuerto internacional son:

- Aeropuerto Internacional la Aurora: 16.2 km
- Puerto Quetzal (Pacífico): 104 km
- Puerto Santo Tomás de Castilla (Atlántico): 311 km
- Frontera con El Salvador (Valle Nuevo): 137 km
- Frontera con Honduras (Aguas Calientes): 248 km
- Frontera con México (Ciudad Tecún Umán): 253 km



Infraestructura para la inversión

Es parte del Área Metropolitana de Guatemala conformada por 9 municipios cercanos a la ciudad capital, por lo que su dinámica económica e industrial es de gran importancia. Cuenta con tres de las 12 Zonas Francas que operan en el país: Zona Franca Incoinsa, Zona Franca Inssa, y Zona Franca Sadinsa, así también con complejos industriales y complejos de bodegas, entre otros (ofibodegas). Así también se han establecido dos parques industriales: Parque Industrial Mixco Norte y el reciente desarrollo del Parque Industrial Las Tunas, ubicado en la Zona 4 de Mixco (El Naranjo-Sector de Minerva) con un área de 15.3 manzanas o 107,957 m², el cual está actualmente en fase de preventa, y contará con bodegas, oficinas e instalaciones para la industria y el comercio.



Instituciones y servicios

En el municipio hay presencia de instituciones del gobierno central y municipal, ofreciendo los principales servicios públicos: energía eléctrica, agua potable, drenajes y asfaltos.

Por su cercanía a la ciudad de Guatemala, su ubicación es conveniente para la realización de trámites, permisos y licencias para la operación de empresas. En la zona 4 de Mixco está ubicado el Hospital de Traumatología y Consulta Externa del IGSS (Hospital de Accidentes Ceibal), asimismo cuenta con clínicas y centros médicos privados.

Ofrece servicio de buses urbanos y extraurbanos; la Municipalidad de Mixco ha puesto en funcionamiento el servicio de transporte público Rutas Express con dos rutas: Express Naranjo y Express Roosevelt.



Calidad Educativa y capacitación

El municipio de Mixco ofrece una fuerza de trabajo joven y capacitada; en los últimos años han habido esfuerzos para el fortalecimiento de capacidades laborales de acuerdo a las necesidades del sector productivo.

Cuenta con un amplio número de instituciones educativas pública y privadas de los niveles primario, secundario, diversificado y universitario. Cercano al municipio se encuentra la sede del Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP-Periférico) ofreciendo un amplio catálogo de cursos, carreras y diplomados técnico-vocacionales de acuerdo a las necesidades del sector productivo para promover la inserción laboral.

■ Perfil del municipio de Quetzaltenango

DESCRIPCIÓN GENERAL

El municipio de Quetzaltenango, situado en la región occidental del país, es la cabecera departamental y es la segunda ciudad más importante después de la Ciudad de Guatemala; el 43.49%⁴ de su población es indígena (Grupo étnico Kiché y Mam). Según el Plan Nacional de Desarrollo Katún 2032 es una de las nueve ciudades intermedias y funciona como nodo urbano conocido como TMCiudad de los Altos¹⁵ que articula la dinámica económica de la región.

Es uno de los 20 municipios con las mejores condiciones para incrementar productividad y competitividad⁶; tiene una fuerte actividad comercial e industrial, concentrando un fuerte desarrollo en el sector terciario (comercio, educación, servicios financieros y de salud). Por su ubicación estratégica es ruta de paso para otros departamentos y hacia México. Quetzaltenango experimenta una fuerte expansión formando una conurbación importante con los municipios de La Esperanza, San Mateo, Salcajá y San Francisco El Alto.

DESCRIPCIÓN BÁSICA DEL MUNICIPIO

- **MUNICIPIO**
Quetzaltenango
- **DEPARTAMENTO**
Guatemala
- **ÍNDICE | RANKING ICL¹**
61.32 17/333
- **POBLACIÓN (2018)**
166,723 habitantes
- **PIB PER CÁPITA 2017**
US\$ 7,650.72
- **PEA²**
106,585 (64% de la población)
- **EXTENSIÓN TERRITORIAL**
120 km²
- **URBANIZACIÓN³**
94.82%

✓ Ventajas competitivas

- Segunda ciudad más importante del país.
- Ciudad intermedia y nodo regional TMCiudad de los Altos¹⁵; forma parte de la TMMancomunidad de los Altos¹⁵.
- Elevado potencial productivo y oferta formativa técnica-profesional.
- Cuenta con el TMAeropuerto Los Altos¹⁵ operando vuelos domésticos a Guatemala Ciudad.
- Ubicación estratégica con fuerte actividad comercial, logística y de servicios en la región de occidente, zona de paso hacia otros departamentos y hacia puntos fronterizos con México.
- Potencial de desarrollo de la industria de Contact Center & BPOs, comercio, servicios educativos, servicios de salud y sector agroindustrial.
- Cercanía a la mayor frontera de carga con el segundo país más competitivo de América Latina: México⁷.

🗺️ Vías de comunicación

Por su ubicación estratégica, el municipio de Quetzaltenango funciona como centro logístico y de distribución que conecta con otros departamentos de la región y varias zonas fronterizas con México. El municipio está articulado a la red vial nacional, por medio de tres rutas: 1) Carretera CA-1 o Ruta Interamericana, principal vía de comunicación entre Quetzaltenango y la Capital de la República; 2) Carretera CITO-180, que une transversalmente la CA-1 y la CA-3 (Carretera Internacional del Pacífico); y 3) Carretera RNI que une Quetzaltenango con San Marcos y Totonicapán. Respecto a infraestructura de conectividad aérea, se localiza en el municipio el Aeropuerto Los Altos que ofrece vuelos nacionales. Las distancias hacia los principales puertos, fronteras y aeropuertos son las siguientes:

- Aeropuerto TMLos Altos¹⁵: 5.8 km (vuelos domésticos)
- Aeropuerto Internacional La Aurora: 205 km
- Puerto Quetzal (Pacífico): 248 km
- Puerto Santo Tomás de Castilla (Atlántico): 494 km
- Frontera con El Salvador (Valle Nuevo): 395 km
- Frontera con Honduras (Aguas Calientes): 433 km
- Frontera con México (Ciudad Tecún Umán): 92.4 km

💰 Infraestructura para la inversión

Por la dinámica económica en el municipio, funcionan varias organizaciones gremiales: la filial de Occidente de la Cámara de Comercio, la Cámara de Hoteles y Restaurantes, Cámara de Industria, Cámara de Turismo, Cámara de la Construcción, Asociación de Gerentes de Guatemala, Grupos Gestores y la sede regional de Agexport, entre otros. Las principales cámaras y gremios empresariales conforman la Mesa Económica de Quetzaltenango como espacio relevante de representación empresarial del municipio.

Un aspecto relevante de Quetzaltenango es su cercanía con México que constituye una de las economías y mercados más grandes del mundo por su producción, comercio y población. Así también en los municipios circunvecinos, cuyo acceso es a través de la Ruta CA-1 y que conectan al sur-occidente y al departamento de San Marcos ha habido un fuerte desarrollo del sector construcción (bodegas y centros comerciales). Las zonas fronterizas con México de los municipios de Ayutla y Coatepeque tienen potencial para el desarrollo de infraestructura ferroviaria, zonas francas, bodegas y parques industriales.

🏢 Instituciones y servicios

El municipio de Quetzaltenango se encuentra una fuerte presencia de instituciones gubernamentales y del gobierno municipal; cuenta con los servicios del Registro Mercantil y del Segundo Registro de la Propiedad. Posee amplia oferta de servicios bancarios, financieros, logísticos y de salud, tanto públicos como privados.

🎓 Calidad Educativa y capacitación

La cobertura e infraestructura educativa en el municipio es la más variada y robusta en la región, desde el nivel preprimario hasta el nivel universitario contando con un número importante de establecimientos públicos y privados. Funcionan varios campus universitarios tanto de la universidad estatal (Centro Universitario de Occidente CUNOC de la Universidad de San Carlos de Guatemala) como de universidades privadas. En el municipio se encuentra la sede regional y campus departamental del Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP) ofreciendo un amplio catálogo de cursos, carreras y diplomados técnico-vocacionales de acuerdo a las necesidades del sector productivo, entidad reconocida por su alta calidad y empleabilidad.

REFERENCIAS

Importancia de la IED y las inversiones procedentes de la diáspora

1. <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>
2. UNCTAD. World Investment Report 2018. https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_overview_en.pdf
3. Killen, T. & Ghimire, J. (2016). Topic Guide: Foreign Direct Investment. EPS-PEAKS
4. Mijiyawa, A. G. (2017). Does Foreign Direct Investment Promote Exports? Evidence from African Countries. The World Economy.
5. OIM. (2007). Diásporas como Agentes para el Desarrollo de América Latina y el Caribe.
6. Wolff, V. & Opoku-Owusu, S., Diaspora Engagement on Country Entrepreneurship and Investment. International Centre for Migration Policy Development
7. <https://onu.org.gt/wp-content/uploads/2017/02/Encuesta-sobre-MigraciOn-y-Remesas-Guatemala-2016.pdf>
8. http://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/estaeco/remesas/remfan2010_2019.htm&e=143294
9. Mineco. (20 de junio 2019). Indicadores Económicos y Relación Comercial Guatemala Estados Unidos de América.
10. Mineco. (julio 2019). Evaluación de las Relaciones Comerciales entre Guatemala y Estados Unidos de América, en el marco del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América.
11. <https://gt.usembassy.gov/es/apertura-de-la-tienda-benjamin-moore-en-guatemala/>
12. <https://www.prensallibre.com/ciudades/quetzaltenango/migrante-quetzalteco-inaugura-tienda-de-pinturas-en-xela/>
13. Columbia University. (2009). Manual para la Promoción de la Inversión Extranjera Directa a Nivel Subnacional en Mercados Emergentes.
14. <https://www.investindia.gov.in/sector/it-bpm>

Perfiles municipales

GUATEMALA

1. El Índice de Competitividad Local (ICL) de la Fundación para el Desarrollo de Guatemala FUNDESA evalúa de forma comparativa la competitividad en el país a nivel municipal, haciendo un análisis de brechas de 12 pilares que contribuyen directamente a aumentar la productividad (instituciones, infraestructura, adopción de TICs, entorno económico, salud, fuerza laboral y talento, inversión productiva, mercado laboral, sistema financiero, tamaño del mercado, dinamismo de los negocios, capacidad de innovación).
2. Índice de Competitividad Local (ICL) FUNDESA 2018.
3. Índice de Competitividad Local (ICL) FUNDESA 2018
4. Índice de Competitividad Local (ICL) FUNDESA 2018
5. Las tres zonas francas ubicadas en el municipio de Guatemala son administradas por las siguientes entidades: Centro Industrial para la Exportación S.A (CIPESA), Zona Franca Cropa S.A. (ZOFRACO) y Zonas Francas Actuales S.A. (ZOFRACSA).

VILLA NUEVA

1. El Índice de Competitividad Local (ICL) de la Fundación para el Desarrollo de Guatemala FUNDESA evalúa de forma comparativa la competitividad en el país a nivel municipal, haciendo un análisis de brechas de 12 pilares que contribuyen directamente a aumentar la productividad (instituciones, infraestructura, adopción de TICs, entorno económico, salud, fuerza laboral y talento, inversión productiva, mercado laboral, sistema financiero, tamaño del mercado, dinamismo de los negocios, capacidad de innovación).
2. Índice de Competitividad Local (ICL) FUNDESA 2018.
3. Listado de los 20 Municipios mejor evaluados. Índice de Competitividad Local. FUNDESA 2018.
4. Datos proporcionados por la Dirección de Gestión Urbana de la Municipalidad de Villa Nueva (2019).
5. Memoria de Labores de la Municipalidad de Villa Nueva 2018.

MIXCO

1. El Índice de Competitividad Local (ICL) de la Fundación para el Desarrollo de Guatemala FUNDESA evalúa de forma comparativa la competitividad en el país a nivel municipal, haciendo un análisis de brechas de 12 pilares que contribuyen directamente a aumentar la productividad (instituciones, infraestructura, adopción de TICs, entorno económico, salud, fuerza laboral y talento, inversión productiva, mercado laboral, sistema financiero, tamaño del mercado, dinamismo de los negocios, capacidad de innovación).
2. Índice de Competitividad Local (ICL) FUNDESA 2018.
3. Listado de los 20 Municipios mejor evaluados. Índice de Competitividad Local. FUNDESA 2018.
4. Las tres zonas francas establecidas en Mixco están administradas por las siguientes entidades: Incoin S.A. (en proceso de cierre), Inversiones Nuevo Siglo S.A y Saade Inversiones S.A.

QUETZALTENANGO

1. El Índice de Competitividad Local (ICL) de la Fundación para el Desarrollo de Guatemala FUNDESA evalúa de forma comparativa la competitividad en el país a nivel municipal, haciendo un análisis de brechas de 12 pilares que contribuyen directamente a aumentar la productividad (instituciones, infraestructura, adopción de TICs, entorno económico, salud, fuerza laboral y talento, inversión productiva, mercado laboral, sistema financiero, tamaño del mercado, dinamismo de los negocios, capacidad de innovación).
2. Índice de Competitividad Local (ICL) FUNDESA 2018.
3. Índice de Competitividad Local (ICL), FUNDESA 2018
4. Índice de Competitividad Local (ICL), FUNDESA 2018
5. Región TMCiudad de los Altos conformada por los municipios de Quetzaltenango, Salcajá, Olintepeque San Juan Ostuncalco, San Mateo, Ahmolonga, Cantel, La Esperanza y San Cristóbal Totonicapán.
6. Índice de Competitividad Local (ICL) FUNDESA 2018
7. Índice de Competitividad Global (ICG 4.0). Reporte de Competitividad Global 2018. Foro Económico Mundial (WEF).

Las oportunidades mostradas en la “Revista de Oportunidades de Inversión”, del proyecto de USAID Creando Oportunidades Económicas, se comprometieron a ser participes en un proceso de vinculación de oportunidades de inversión con potenciales inversionistas. Se trabajó con supuestos de información, si el lector desea indagar más en los datos proporcionados es necesario que contacte directamente a la empresa o persona en mención. El proyecto no es responsable de la información brindada por los entrevistados y es responsabilidad de los involucrados tomar decisiones haciendo su propio proceso de indagación y de debida diligencia.



Foto: INGUAT

Esta publicación, es posible gracias al apoyo del Pueblo de los Estados Unidos a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). El contenido es la responsabilidad exclusiva del proyecto Creando Oportunidades Económicas y el mismo no necesariamente refleja la perspectiva de USAID ni del Gobierno de los Estados Unidos de América.

Foto: INGUAT

AÑO 2019



Con el apoyo de

