

Guatemala, agosto de 2020
4to Plan Nacional de Gobierno Abierto

INFORME DEL CUARTO PLAN NACIONAL DE GOBIERNO ABIERTO

POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD

Guatemala, agosto de 2020

Tabla de contenido

Política Nacional de Competitividad 2018-2032	1
Líneas estratégicas	2
Inversión	3
Competitividad	6
Clima de Negocios	7

Política Nacional de Competitividad 2018-2032

La Política Nacional de Competitividad fue aprobada en junio 2018 a través del Acuerdo Gubernativo 103-2018, a partir de ese momento PRONACOM implementa acciones estratégicas que tienen como objetivo la mejora de la Competitividad del país. A partir del año 2019 el presupuesto de PRONACOM y su estructura funcional se alinea a las necesidades y enfoque estratégico de la Política.

La Política Nacional de Competitividad es una política pública con una visión de 15 años. PRONACOM establece alianzas e implementa acciones, planes y proyectos que tienen como objetivo la mejora del PIB nacional y la generación de empleo para los próximos 12 años.

Lanzamiento y aprobación de la Política Nacional de Competitividad 2018-2032

Para el lanzamiento se contó con la participación de 550 personas y entre 2018 y 2019 se ha socializado con más de 3,500 personas en los diferentes departamentos del país. Adicionalmente se han realizado más de 14 eventos a nivel nacional y 3 eventos en línea para la socialización de la Política Nacional de Competitividad 2018-2032.

Nombre del Evento	año	Territorio	Número de Participantes
Lanzamiento de la Política Nacional de Competitividad 2018-2032	2018	Ciudad de Guatemala	550
Talleres de socialización de la Política Nacional de Competitividad 2018-2032 en los territorios priorizados.	2018	Ciudad de Guatemala, Sacatepéquez, San Marcos y Región VI, Chiquimula, Huehuetenango, Alta Verapaz y Quetzaltenango	14 eventos con la participación de más de 950 personas
	2019	Quetzaltenango Huehuetenango Retalhuleu Antigua Guatemala	175
	2020	Tres eventos en línea a través de la plataforma zoom	En promedio, 100 personas registradas y 1,500 reproducciones por cada evento en redes sociales.

Líneas estratégicas

PRONACOM trabaja en importantes líneas estratégicas alineadas a los mandatos establecidos actualmente, por la Política Nacional de Competitividad 2018-2032. Esta Política Pública se delimita la estrategia 11-11-9 (11 clústers, 11 prioridades en materia de competitividad y 9 territorios) con el objetivo de mejorar la competitividad e incrementar la productividad nacional que genere crecimiento económico inclusivo, acelerado y sostenible.

Durante el año 2020 PRONACOM ha enfocado sus esfuerzos en las áreas de:

1. Inversión;
2. Competitividad; y,
3. Clima de Negocios.



La política se consolidó a través del Acuerdo Gubernativo 103-2018 publicado en el diario oficial el 11 de junio de 2018. La estrategia 11 – 11 – 9 tiene como fin que Guatemala sea un país más competitivo:



Líneas estratégicas

A continuación, se desarrollan acciones relevantes ejecutadas por el Programa Nacional de Competitividad en el año 2020 en temas de Inversión, Competitividad y Clima de Negocios:

Inversión

1. Cartera de oportunidades de inversión extranjera directa IED.

En diciembre de 2019 la cartera de inversión estaba conformada por 09 oportunidades de inversión. En agosto de 2020 la cartera consta de 48 oportunidades de inversión, a la presente fecha diez proyectos de inversión han avanzado efectivamente, dos proyectos pertenecen al sector agroindustria, cuatro proyectos pertenecen al sector servicios, tres proyectos pertenecen al sector manufactura y un proyecto de inversión corresponde al sector vestuario y textil, la suma de inversión extranjera directa de estos proyectos es de aproximadamente USD \$ 52 millones, generando 2,250 empleos directos.

2. Aftercare.

Con el objetivo principal de evitar el flujo de capitales, una de las acciones importantes que se desarrollan, son los servicios post inversión a las empresas de capital extranjero establecidas en Guatemala. Para conformar este directorio de empresas extranjeras se desarrolla un programa de identificación en conjunto con el Cuerpo Diplomático acreditado en Guatemala y con cámaras del sector privado.

Desde PRONACOM actualmente se apoya a una cartera en crecimiento, que actualmente contempla 8 empresas establecidas en Guatemala, con asistencia en procesos de reinversión, ampliación de actividades y/o acompañamiento en resolución de problemas. Esta cartera representa actualmente reinversiones por USD \$ 81 millones, generando 3,440 empleos directos.

3. Instrumentos para la atracción de Inversión Extranjera Directa.

Una de las acciones importantes en el desarrollo de la estrategia para la atracción de inversión extranjera directa, es el desarrollo de instrumentos y herramientas para la debida promoción de Guatemala como destino atractivo de inversión, estos instrumentos son utilizados por el equipo de atracción de inversión en presentaciones de país y en atención a potenciales inversionistas, además son utilizados por el cuerpo diplomático acreditado en el extranjero y por la Red de Consejeros Comerciales del Ministerio de Relaciones Exteriores.

Las herramientas desarrolladas a la presente fecha son:

- a. Paquete de Bienvenida al Inversionista en español, inglés y coreano. (Ver anexo 1).
- b. Presentación de “Guatemala como destino de inversiones” en español, inglés y coreano. (Ver anexo 2).

- c. Para la debida atención de potenciales inversionistas se han identificado los pasos a seguir y se ha desarrollado el documento “Protocolo de atención al inversionista” (Ver anexo 3).

Paquete de bienvenida al inversionista

Respetable inversionista, a continuación encontrará información acerca de las ventajas competitivas de Guatemala como destino de inversión; las principales regulaciones relacionadas a la conformación de una compañía; obligaciones tributarias, marco legal, incentivos y acuerdos relacionados a la inversión; aspectos laborales, así como de seguridad social.



4. Canales para la atracción de la inversión.

Una de las acciones importantes para la identificación de inversionistas, es la participación en eventos internacionales. El Programa Nacional de Competitividad ha participado en dos eventos internacionales promocionando a Guatemala como destino potencial de inversiones. En estos eventos se ha interactuado con autoridades de entidades promotoras del comercio y la inversión extranjera y a empresarios interesados en expandir sus actividades económicas.

- 1) El 3 de julio del corriente año, se participa en el evento 1st Indo – Latin American Investment E- Conference, en conjunto con la organización encargada de comercio exterior de La India Crescendo Worldwide, con una participación de 72 empresarios. Como resultado de éste evento, se identifican 12 empresas establecidas en Guatemala para

conformar el directorio de servicios Aftercare y se fortalece las relaciones con la Embajada de la India en Guatemala.

2) El 23 de junio se realiza el evento virtual “Como hacer negocios en Guatemala” en conjunto con la Federación Israelí de Cámaras de Comercio, Cámara de Industria de Guatemala y Ministerio de Relaciones Exteriores, con la participación de 90 empresarios. Como resultado de éste evento, se generan 8 empresas interesadas en desarrollar actividades económicas en Guatemala, de las cuales 5 ingresan a la cartera de proyectos de inversión.

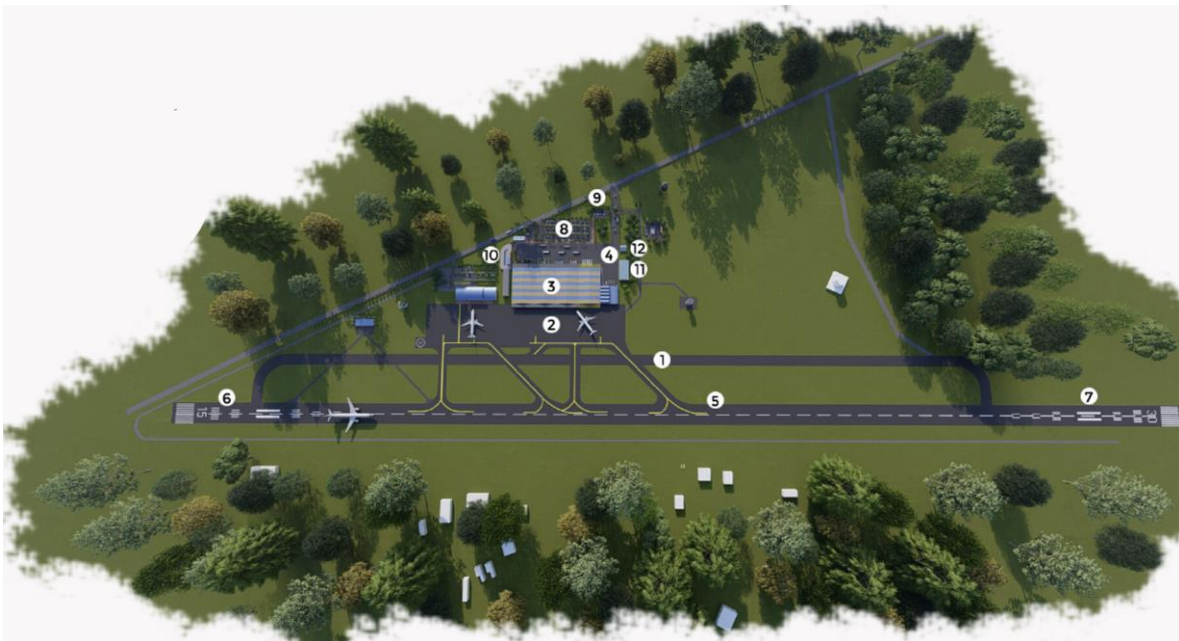
Ambos eventos se realizan con los objetivos siguientes:

- a. Posicionar a Guatemala como destino potencial de inversiones,
- b. Presentar información macroeconómica del país,
- c. Resaltar la estabilidad económica y política de Guatemala,
- d. Presentar oportunidades de ser una plataforma logística por su conectividad terrestre, marítima y aérea,
- e. Presentar rangos potenciales que posee el talento humano guatemalteco,
- f. Presentar el acceso a los principales mercados internacionales, mediante los tratados y acuerdos vigentes,
- g. Detallar el potencial del mercado regional, desde el sur de México hasta Panamá,
- h. Explicación de los incentivos fiscales vigentes,
- i. Presentar el crecimiento de la inversión extranjera directa según sectores productivos de Guatemala,
- j. Presentar cifras y estadísticas de exportación de Guatemala y principales mercados,
- k. Presentar el listado de los principales productos de exportación,
- l. Presentar los sectores productivos donde existen grandes oportunidades de inversión,
- m. Explicación de la estrategia nearshoring como oportunidad para Guatemala,
- n. Explicación de los componentes y prioridades de la Política Nacional de Competitividad 2018-2032, 11 clusters y 10 ciudades intermedias,
- o. Servicios que provee el equipo de profesionales de la unidad de Atracción de Inversión a potenciales inversionistas (softlanding),
- p. Servicios que provee el equipo de profesionales de la unidad de Atracción de Inversión a inversionistas establecidos ya en Guatemala, en actividades de expansión, reinversión, entre otros (aftercare),
- q. Explicación de como iniciar el establecimiento legal de las empresas extranjeras, registro de empresas, registro de representante legal.

Competitividad

1. Desde PRONACOM se impulsa la ejecución del plan de tiempos de despachos, el cual es liderado por la Superintendencia de Administración Tributaria, actualmente se tiene la conformación de tres mesas temáticas (Marítima, terrestre y área). Desde PRONACOM se ha impulsado la implementación de las acciones definidas en el plan, las cuales tienen el objetivo de poder disminuir los tiempos de despacho en las aduanas del país. Esto le dará una mayor competitividad a las empresas.

2. Impulso del desarrollo del conglomerado logístico del sur, el cual tiene por objetivo dinamizar todos los nodos logísticos, considerando: fronteras, puertos, aeropuertos, carreteras, desarrollo inmobiliario entre otros. Entre los avances que se resalta se encuentra el trabajado articulado para la creación del Aeropuerto Internacional de Carga de San José, el cual buscará impulsar la ventaja competitiva que tiene Guatemala con respecto a su ubicación.



Diseño del Aeropuerto Internacional de Carga de San José




3. Participación en la Mesa Técnica Riesgo País, en la cual se ha trabajado en conjunto con diferentes instituciones para definir una hoja de ruta la cual busca que Guatemala alcance el grado de inversión en las principales calificadoras de riesgo. El interés de mejorar la calificación de riesgo es, poder generar mejores condiciones tanto para el sector público como para el privado al momento de solicitar fondos en el extranjero, de igual forma, esto brinda un mayor sentido de confianza en los potenciales inversores.

4. Se ha brindado información al proyecto de la UNCTAD denominado “Herramientas de Desarrollo de Contabilidad” el cual tiene por objetivo desarrollar un mapeo sobre las formas de presentar la información financiera en Guatemala, así como identificar las mejores prácticas a nivel mundial para la presentación y análisis sobre la situación financiera de las empresas.
5. Se ha brindado apoyo en la elaboración del plan de recuperación económica que está liderando el Ministerio de Economía, a través del desarrollo de entrevistas a profesionales y recopilación de información relevante. El objetivo de esta actividad era, brindar insumos para el plan de recuperación que se estará implementando.
6. Se han desarrollado los Manuales para la implementación de Estrategias Territoriales de Competitividad, dichos manuales se han desarrollado en el marco del programa desarrollado con recursos del fondo de reformas estructurales de la cooperación alemana GIZ. Esta iniciativa tiene por objetivo el desarrollo de manuales para que los diferentes territorios puedan implementar las estrategias territoriales de competitividad.

Clima de negocios

1. Presentación de la iniciativa 5766 denominada “Ley para la Simplificación de Requisitos y Trámites Administrativos” en el Congreso de la República.

CARACTERÍSTICAS DE LA LEY

 Objeto	<ul style="list-style-type: none">• Simplificación de trámites administrativos
 Aplicación	<ul style="list-style-type: none">• Dependencias del Organismo Ejecutivo
 Tecnología	<ul style="list-style-type: none">• Contiene normas que promueven el gobierno electrónico y los portales interinstitucionales

La ley busca el establecimiento de gobierno electrónico y aumento de la competitividad, el ahorro en pasos, tiempo y dinero al realizar trámites administrativos, la mejora de los

servicios que presta el Ejecutivo y en el marco de la pandemia, coadyuvar a lograr los requerimientos de distanciamiento social en pro de la salud de los guatemaltecos.

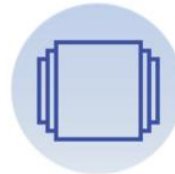
FACTORES CLAVE DE LA LEY



Gobierno electrónico



Legalidad



Portales
interinstitucionales



Simplificación



Coordinación
interinstitucional



Reingeniería
administrativa



Derechos de
usuarios



Acceso a la información

IMPACTO ESPERADO DE LA LEY

1. Eficiencia y productividad en el estado
2. Mejora en el clima de negocios
3. Fortalecimiento de la certeza jurídica
4. Mejora en la percepción de Guatemala en indicadores internacionales
5. Reducción de costos para los usuarios y para la administración pública
6. Mejora de la transparencia
7. Fortalecimiento institucional

2. Asisehace.gt



Asisehace.gt es una plataforma de gobierno abierto que cuenta con información de más de 400 trámites administrativos en beneficio de los guatemaltecos. Es una herramienta desarrollada para el análisis, recopilación y desarrollo de trámites administrativos en las instituciones del país, basado en la transparencia y simplicidad de los procesos; buscando la innovación de los mismos, el desarrollo competitivo del país y la formalización de nuevos emprendimientos o empresas.

La plataforma asisehace.gt ha permitido trabajar propuestas de simplificación de diversos trámites en Guatemala, la idea es crear propuestas y presentarlas a las autoridades de diferentes instituciones como el Registro Mercantil, Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, Ministerio de Trabajo, Ministerio de Economía, entre otras, cuya finalidad es impactar en el tiempo y gastos que los usuarios emplean en diferentes trámites, para que las instituciones sean más competitivas y eliminar la burocracia por medio de la automatización de los trámites administrativos.

De noviembre 2019¹ a agosto 2020 los datos de audiencia de la página web son los siguientes:

Usuarios	325,094
Sesiones	423,844
Visitas	962,682

¹ Para datos históricos que cubren hasta octubre de 2019 consultar el primer informe de la Política.

3.Eventos y talleres en línea²

a) Evento titulado "Protocolo y certificación para ser un restaurante confiable y seguro para todos"

El objetivo fue apoyar al sector de alimentos y restaurantes al brindar información acerca los retos que enfrentan los restaurantes ante el COVID-19, y cómo superar el efecto generando seguridad y confianza en los clientes.

Participaron más de 200 entidades y los beneficiarios son más de 4,500 (reproducciones en Facebook)



b) Taller denominado "La formalización cómo oportunidad de crecimiento"

El objetivo es apoyar a la formalización de las empresas y brindar los conocimientos sobre el proceso y opciones de formalización a emprendedores y público en general.

En el taller participaron 100 entidades y ha tenido más de 2,300 reproducciones en redes sociales.



² Los videos de todos los eventos pueden encontrarse en redes sociales en las páginas de PRONACOM, MINTRAB y MINECO.

c) Evento denominado " Recomendaciones Legales y Empresariales para continuar operaciones ante el COVID-19"

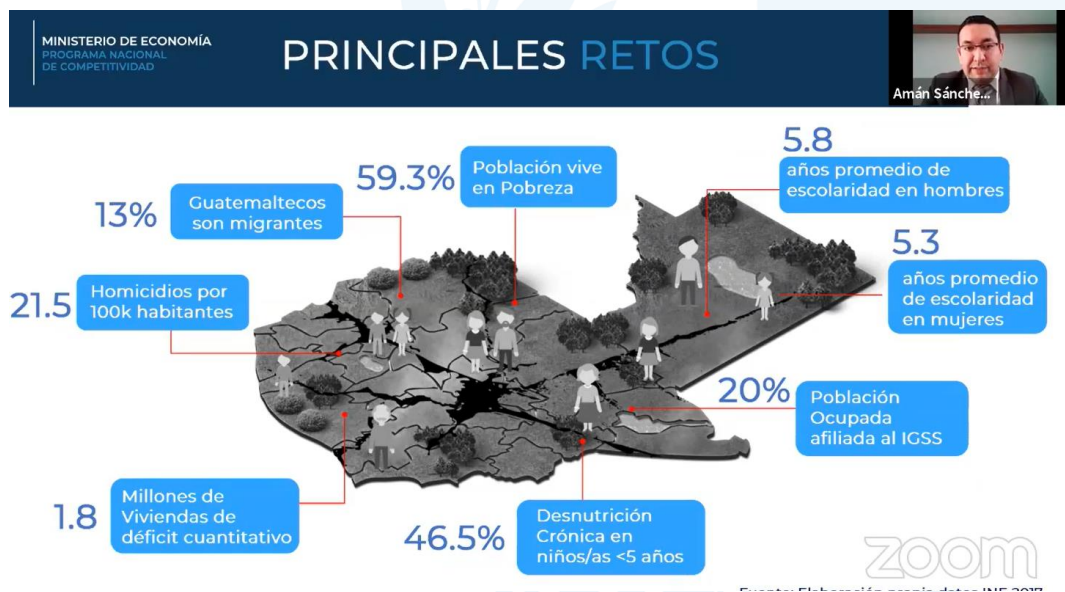
En este evento se brindaron recomendaciones e información relacionada al cumplimiento legal de las empresas y a la forma de organizarse y estructurarse para afrontar una crisis cómo la Pandemia del COVID—19 Coronavirus.

En el evento participaron 200 personas que se registraron al mismo el video cuenta con 890 reproducciones en redes sociales.



d) Talleres de difusión de la Política Nacional de Competitividad y Política Nacional de Empleo Digno.

Estos talleres se realizaron en el mes de agosto de 2020 y en ellos se brindó información de ambas políticas de gobierno. Se contó con la participación de más de 300 personas a través de las herramientas de comunicación en línea y los videos tuvieron cientos de reproducciones en redes sociales.



e) Taller Bioseguridad: una herramienta de competitividad en el sector hotelero.

Durante el evento se brindó información relevante y de utilidad para que los hoteles pudieran tener una correcta reapertura y atención a sus visitantes, de igual forma se brindó información sobre las estrategias de publicidad que pueden desarrollar los hoteles para tener un mejor relacionamiento con los usuarios.



f) Taller de Comercio Electrónico para la PYMES.

Durante el evento se brindó información relevante y de utilidad para que los emprendedores y empresarios pudiesen conocer cómo trasladar sus negocios al comercio electrónico, el uso de marketplaces y los aspectos legales relacionados.

Se contó con más de 100 personas inscritas y el video tiene más de 1,200 reproducciones en redes sociales.





Más Información disponible en:

www.pronacom.org

www.transparencia.gob.gt

www.mineco.gob.gt/alianza-para-el-gobierno-abierto

Anexo #1

Paquete de Bienvenida al
Inversionista

GUATEMALA

EL MOTOR
DE CENTROAMÉRICA



*Un lugar
para invertir*

Respetable inversionista:

Le doy la más cordial bienvenida a Guatemala, el motor de Centroamérica.

Guatemala cuenta con una diversidad de factores que la hacen un destino estratégico para invertir: es la economía más grande y la metrópoli más desarrollada de la región; una posición geográfica privilegiada con acceso a las costas del Océano Pacífico y el Atlántico; disponibilidad de talento joven; abundantes recursos naturales, una oferta exportable diversificada y acceso preferencial a los principales mercados internacionales.

La inversión extranjera juega un rol crítico en el fortalecimiento del sector productivo y en general, en el desarrollo socioeconómico del país.

Por tanto, el gobierno de Guatemala está comprometido a apoyar la entrada y el desarrollo de proyectos de inversión sólidos que incidan en la generación de empleo y la mejora de la calidad de vida de nuestra población.

Nos ponemos a disposición en la facilitación de su inversión de manera ágil y efectiva. De igual forma, continuaremos dirigiendo esfuerzos para mejorar el clima de negocios y las políticas públicas en materia de inversión.

Le invito a elegir a Guatemala como el destino estratégico para desarrollar su negocio con éxito.

Atentamente,



Rolando Paiz K.
*Comisionado Presidencial
para la Competitividad e Inversión*

¿POR QUÉ GUATEMALA?

DATOS GENERALES

Capital

Ciudad de Guatemala

Área

108,889 km²

Idioma oficial

Español, 22 idiomas mayas, I garífuna y I xinca

Forma de gobierno

Republicano, democrático y representativo

Jefe de Estado

Presidente de la República

POBLACIÓN

Población 2018

16,346,950

PEA 2018

5,110,010

ECONOMÍA

Crecimiento Económico Nominal

2018/2019

3.8% interanual

PIB 2019

US\$ 77,279 millones

PIB per cápita 2018

US\$ 4,534.8

Inversión Extranjera Directa 2019

US\$ 998.2 millones

Remesas familiares 2019

US\$ 10,508.3 MM

Exportación 2019

US\$ 11,170.5 MM

Importación 2019

US\$ 19,881.4 MM

Ingresos fiscales gobierno central 2018

US\$ 8,531.11 MM

Moneda

Quetzal Q

CLIMA FAVORABLE PARA NEGOCIOS

TIPO DE CAMBIO ESTABLE

en los últimos 20 años
1 US\$ = Q7.65

3.8%

Estabilidad macroeconómica de crecimiento promedio interanual de promedio anual.

10^a

posición de Latinoamérica y El Caribe del pilar de **estabilidad macroeconómica** del Índice de Competitividad Global (2018).

US\$ 42.7

Sistema financiero sólido billones de activos totales.

4%

nivel de inflación moderada/predecible estable durante los últimos 12 años.

US\$ 14.78

billones de **reservas internacionales**, la más grandes de Centroamérica.

1^{er}

lugar en Latinoamérica y El Caribe en mejora de la competitividad para la inscripción de empresas (Indicador Cultura Empresarial-Doing Business 2019)

US\$ 69.59

mil millones, el país de Centroamérica con mayor gasto de consumo final de los hogares.

24.8%

El nivel más bajo de deuda soberana en Centroamérica del PIB



Calificación de Riesgo País (2019) Fitch Ratings (BB estable), Moody's (Ba 1 estable), Standard & Poor's (BB estable), OCDE (4).



PIB de US\$ 77,279 MM, la **economía más grande de Centroamérica**.



Unión aduanera entre Guatemala, Honduras y El Salvador con un intercambio comercial de más de 3,892.4 MM US\$ en 2019 y que agrupa el 75% de la población de la región Centroamericana.



Capacidad instalada más grande de Centroamérica para producción de energía, 4,073.8 MW/a, por encima de Costa Rica (3,529.9 MW/a) y Panamá (3,336.1 MW/a).

9,091,281 personas en edad de trabajar.

5,110,010 personas económicamente activas.

28% de la PET entre 15 a 24 años y el 72% es de 25 años o más.

TALENTO HUMANO

Instituto Técnico de Capacitación y Productividad · INTECAP brinda asistencia técnica a empresas con +28 centros, 5 delegaciones departamentales y 5 departamentos de servicios empresariales, ha brindado capacitación a más de 4,803,697 personas (2010-2018): 58% hombres y 42% mujeres.

14 universidades privadas y 1 pública formación técnica, profesional de grado y posgrado.

PLATAFORMA LOGÍSTICA



Acceso directo a la Costa Pacífica y Atlántica, **250 millas de costa a costa**.



Conectividad: 2 aeropuertos internacionales, 9 aeródromos locales, 22 líneas aéreas comerciales y 11 líneas aéreas de carga operando.



La mayor operación de carga marítima en Centroamérica (38%TM) en 3 puertos marítimos principales, Santo Tomás de Castilla, Puerto Barrios en el Atlántico y Puerto Quetzal en el Pacífico.

ACCESO A MERCADOS PRINCIPALES



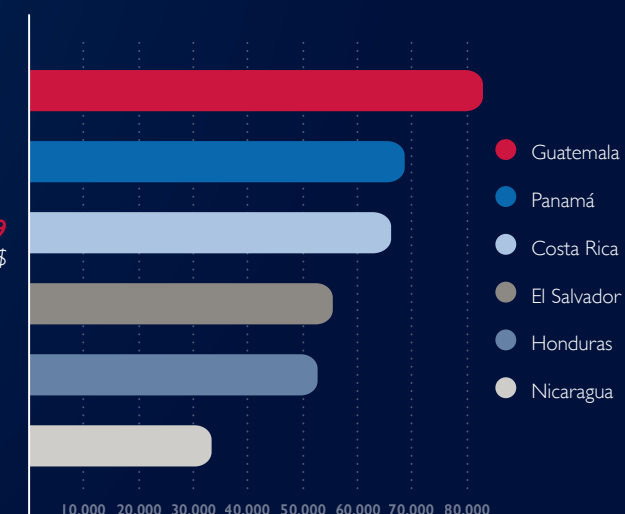
Puerta de entrada al mercado más grande de Latinoamérica, México: PIB de US\$ 1,223,809 MM.

Cercanía y Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, el mayor mercado del mundo +US\$ 20,494,100 MM en el 2018.

Oportunidad de acceso al mercado centroamericano con un PIB de más de US\$ 266 MM, desde el país con la economía más grande de la región.

PIB CA 2019

Millones US\$



FUENTE: Elaboración propia con datos del Consejo Monetario Centroamericano

FUENTES:
1. Instituto Nacional de Estadística
2. Banco de Guatemala
3. Consejo Monetario Centroamericano
4. Ministerio de Economía
5. Programa Nacional de Competitividad
6. Comisión Económica para América Latina (CEPAL)
7. Foro Económico Mundial
8. Banco Mundial
El tipo de cambio de referencia para las cifras en este documento es US\$ 1 = Q7.65



¿CÓMO INICIAR OPERACIONES EN GUATEMALA?

En la página web **Asisehace.gt** encontrará una guía de servicios que facilita información del proceso, tiempo, costo estimado y documentos requeridos para realizar los principales trámites comerciales, algunos disponibles en línea, entre ellos:

- Registro de sociedades (local o extranjera)
- Registro de marca y patente
- Pago de impuestos
- Inscripción como exportadora y maquiladora
- Permisos de trabajo para extranjeros con residencia
- Registros sanitarios

Una vez se cuente con los documentos legales requeridos y con una cuenta bancaria en alguno de los bancos autorizados, se lleva a cabo el proceso de inscripción de sociedades y empresas en la página Minegocio.gt. A través de este sitio web se completa la inscripción en las instituciones rectoras: Registro Mercantil, Superintendencia de Administración Tributaria SAT, Instituto Guatemalteco de Seguridad Social IGSS y el Ministerio de Trabajo y Previsión Social MINTRAB.

Para hacer negocios en Guatemala, una sociedad extranjera puede hacerlo a través de las siguientes figuras:

- Constitución de una Sociedad Anónima, la más utilizada en Guatemala.
- Sucursal de la casa matriz, inscrita como Sociedad Extranjera.
- Compra de una sociedad guatemalteca ya constituida, compra de acciones.

COSTOS Y TIEMPOS ESTIMADOS

Inscripción de sociedad anónima, trámite de 9 - 15 días:

- US\$77 - capital autorizado de hasta US\$65,200
- US\$475 - capital autorizado mayor a US\$65,200 (+US\$ 1 de arancel por cada millar adicional, después de US\$ 65,189 hasta un máximo de arancel de US\$5,215)

Inscripción de sociedad extranjera

- **Tiempo indefinido:** US\$ 413, trámite de 12 a 19 días.
- **Tiempo definido:** US\$ 447, trámite de 14 a 21 días.



PERMISOS PARA EXTRANJEROS

LEY DE MIGRACIÓN • DECRETO 95-98 Y SU REGLAMENTO • DECRETO 95-98

Se clasifica a los extranjeros en “residentes” y “no residentes”:

- **Ingreso inicial:** Visa de visitante, vigencia solamente para el viaje solicitado, o de negocios. Permite entrar y salir del país las veces necesarias por un periodo de 6 meses, y es prorrogable 1 vez.
- **Solicitud de residencia temporal para inversionistas:** el formulario de solicitud que se encuentra en el sitio web <https://igm.gob.gt/formularios-extranjeria/> debe ser llenado y presentado por el extranjero en la Subdirección de Extranjería ubicada en la oficina central de Migración. Esta residencia temporal puede ser otorgada por un máximo de 5 años.
- **Solicitud de visa de residencia temporal o permanente:** Se gestiona en la Dirección General de Migración en Guatemala presentando la documentación necesaria y cumpliendo con los requisitos legales respectivos. Se puede solicitar una prórroga por 90 días adicionales al vencer la permanencia migratoria autorizada en el ingreso inicial a Guatemala, de lo contrario, se impondrá una multa de US\$1.30 por cada día de presencia en el país sin validez de la visa.

Regularmente, el Estado guatemalteco otorga una residencia de carácter temporal, por dos años. Al finalizar el plazo de los 2 años se puede optar, ya sea, por solicitar una residencia definitiva o una renovación de residencia temporal por otros 2 años. La solvencia de la persona o empresa que comparecerá como garante de la solicitud es clave para la resolución positiva.



¿CÓMO INICIAR OPERACIONES EN GUATEMALA?

Una vez otorgada la residencia permanente, el extranjero es inscrito en el Registro de Extranjeros Residentes ante la Dirección de Migración, y de igual manera como Extranjero Domiciliado ante el Registro Civil, lo que le brinda el Documento Único de Identificación - DPI.

Residencia temporal, costo:

- 1 año - \$200.00
- 2 años - \$300.00
- 3 a 5 años - \$500.00
- Residencia permanente - \$700.00
- Residencia permanente para centroamericanos - \$500.00

Documentos necesarios:

- Certificados de carencia de antecedentes policiales o judiciales, otorgado por el lugar de residencia de los últimos cinco años.
- Pasaporte original y fotocopia íntegra.
- Certificado de nacimiento apostillados de los solicitantes, cónyuge e hijos pueden tramitar su residencia en el mismo expediente, y certificado de matrimonio.
- Documentos que acrediten la solvencia económica del garante y su Número de Identificación Tributaria.

PERMISOS DE TRABAJO PARA EXTRANJEROS

La empresa debe tener como mínimo un 90% de empleados guatemaltecos y pagar a éstos por lo menos el 80% del total de salarios, salvo en casos en que leyes especiales lo estipulan, como en el caso de carencia de técnicos nacionales en el área.

Se presenta una solicitud por escrito, señalando lugar para recibir notificaciones ante la Dirección General del Empleo del Ministerio de Trabajo y Previsión Social. Cada año se solicita prórroga.

- **Puestos de gerentes, directores, administradores, superintendentes y jefes generales:** Solicitud de manera ordinaria.
- **Puesto técnico:** Entidad rectora hace una verificación en su banco de recursos humanos.

Documentos que deben ser incluidos:

- Fotocopia del pasaporte completo del extranjero, con la respectiva visa de residencia, constancia de trámite o fotocopia de solicitud, con sello de recepción, de la Dirección General de Migración.
- Solicitud firmada por el representante de la empresa que requiere el permiso, así como un acta de declaración jurada del representante legal de la empresa solicitante declarando hacerse responsable del extranjero a contratar, y que éste puede hablar y entiende el idioma español.
- Constancia de carencia de antecedentes penales del extranjero, apostillada.
- Certificación contable haciendo constar los porcentajes de salarios pagados en nómina. Si aún no opera la empresa se acepta una declaración jurada que lo estipule.
- Acta de nombramiento del puesto ejecutivo del extranjero a contratar.
- Declaración expresa del solicitante de compromiso para la capacitación de personal guatemalteco.



Tiempo estimado del trámite
de 61 a 112 días



Costo estimado de trámite
US\$ 391



MARCO LEGAL PARA LA INVERSIÓN

LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA • DECRETO 9-98

Garantiza el trato nacional al inversionista extranjero, autoriza su participación en cualquier actividad económica lícita en el país y cualquier proporción en el capital social de una sociedad legalmente constituida, salvo exista una ley especial que estipule lo contrario.

LEY DE LIBRE NEGOCIACIÓN DE DIVISAS • DECRETO 94-2000

Estipula la libertad en la disposición, tenencia, remesa, transferencia, compra, venta, cobro y pago de y con divisas, así como en la tenencia y manejo de depósitos y cuentas en moneda extranjera. El tipo de cambio calculado y publicado diariamente por el Banco de Guatemala, será utilizado para obligaciones con el Estado y resolución de conflictos.

CÓDIGO DE COMERCIO • DECRETO 2-70

Es el principal marco legal para la actividad comercial y mercantil. No existe ninguna limitación para que personas o corporaciones extranjeras puedan comparecer como socios accionistas en sociedades anónimas en Guatemala o que obliguen a dar participación a personas o entidades guatemaltecas. Además, se garantiza el respeto a la propiedad privada y la libre disposición de bienes y capitales en igualdad de trato a nacionales y extranjeros. Las acciones al portador son prohibidas.



REGÍMENES ESPECIALES

LEY DE ZONAS FRANCAS • DECRETO 65-89

Las Zonas Francas son custodiadas y controladas por la autoridad aduanera, pueden ser públicas o privadas, y establecerse en cualquier región del país. Los beneficios fiscales de este régimen son:

- Exoneración de impuestos, derechos arancelarios y cargos aplicables a la importación.
- Exoneración total del Impuesto sobre la Renta ISR.
- Exención del Impuesto al Valor Agregado IVA.
- Exoneración del Impuesto de Timbres Fiscales y de Papel Sellado Especial para Protocolos.
- Los beneficios no aplican a todos los sectores productivos. Puede consultar más información en la Ley de Zonas Francas · Decreto 65-89.

ZONA DE LIBRE INDUSTRIA Y COMERCIO

SANTO TOMÁS DE CASTILLA - ZOLIC • DECRETO 22- 73

Es un área extra-aduanal, ubicada en un perímetro específico del Puerto Santo Tomás de Castilla, departamento de Izabal. Administrada por ZOLIC, Institución del Estado, con personalidad jurídica, patrimonio propio, autonomía funcional y plena capacidad para adquirir derechos y obligaciones. Los beneficios fiscales incluyen:

- Exoneración del ISR.
- Exoneración del IVA.
- Exoneración del Impuesto de Timbres Fiscales.
- Exención del pago de Derechos Arancelarios, Impuesto al Valor Agregado, impuestos y demás gravámenes fiscales establecidos.



ZONAS DE DESARROLLO ECONÓMICO ESPECIAL PÚBLICAS • ZDEEP

Las ZDEEP pueden ser instaladas en cualquier parte de la República de Guatemala, con opción de establecerse dentro de ZOLIC, en terrenos privados otorgados en arrendamiento o usufructo a ZOLIC, en terrenos municipales o en terrenos de entidades estatales autónomas, semiautónomas o descentralizadas.

Son consideradas como un área extra aduanal, ubicada fuera del territorio aduanero nacional en ellas se pueden realizar actividades industriales, comerciales y de servicios. Las operaciones incluyen la exportación e importación al exterior o al territorio aduanero nacional, traslados a cualquier otro depósito fiscal, proveer servicios o productos a otros usuarios u otras ZDEEP y traslado desde y hacia otros regímenes, puertos, fronteras y aeropuertos del país.

Requisitos para aprobar una ZDEEP:

- Extensión: 10,000 mts²
- Menos de 10,000 mts² : 400 empleos directos y permanentes (Según impacto económico).
- Usuarios Instalados: Mínimo 2 (Administrador y Usuario productivo).
- Usuario único: Debe justificar impacto económico y generación de empleo.

LEY DE FOMENTO Y DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA Y DE MAQUILA • DECRETO 29-89

Su finalidad es promover, incentivar y desarrollar en el territorio aduanero nacional, la producción de mercancías para exportación o reexportación, sin necesidad de operar dentro de una zona franca. Los beneficios fiscales son:

- Suspensión temporal del pago de derechos arancelarios a la importación -DAI- e IVA de materia prima.
- Suspensión de DAI e IVA muestrarios.
- Exoneración DAI e IVA maquinaria y equipo.
- Suspensión del DAI e IVA maquinaria y equipo.
- Exoneración del DAI de gas butano.
- Exoneración IVA insumos de producción local.
- Exoneración total del ISR que se obtenga o provenga de la realización de la actividad autorizada, por un plazo determinado, 10 años desde su autorización.

LEY DE INCENTIVOS PARA EL DESARROLLO DE PROYECTOS DE ENERGÍA RENOVABLE • DECRETO 52-2003

Los incentivos aplican para las municipalidades, el Instituto Nacional de Electrificación · INDE, empresas mixtas, y las personas individuales y jurídicas que realicen proyectos de energía con recursos energéticos renovables. Los incentivos son:

- Exención de derechos arancelarios para las importaciones, incluyendo el IVA.
- Exención del pago del ISR
- Exención del Impuesto a las Empresas Mercantiles y Agropecuarias · IEMA.



ASPECTOS LABORALES Y DE SEGURIDAD SOCIAL

En Guatemala la relación laboral se formaliza con un contrato laboral. Estos pueden registrarse en línea, en la página web del Ministerio de Trabajo y se permite un período de prueba de 2 meses antes de ser contratado definitivamente.

OBLIGACIONES PATRONALES

- Presentación de informe al Ministerio de Trabajo, dentro de los primeros 2 meses del año con información de los trabajadores y la empresa.
- Obligación de guardería cuando tenga más de treinta trabajadoras.
- Pago de viáticos si sus trabajadores salen al extranjero o al interior del país.
- Reconocer los sindicatos y cumplir con los pactos colectivos.
- Pago de tiempo e indemnización proporcional al tiempo laborado si fue despedido por causa injusta.
- Contribuir al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, por el equivalente al 10.67% del salario mensual que paga a sus empleados. Sumado a esto, cada empleado contribuye con 4.83% de su propio salario mensual.
- Contribuir al Instituto Técnico de Capacitación y Productividad, por el equivalente al 1% del salario mensual que paga a sus empleados.
- Contribuir al Instituto de Recreación para los Trabajadores del Sector Privado de Guatemala, por el equivalente al 1% del salario mensual que paga a sus empleados.

CAUSAS JUSTAS DE DESPIDO

- Si el trabajador no asiste a sus labores 2 días seguidos o 6 días en el mismo mes, sin causa justa.
- Cuando revele información sensible, más si este firmó un contrato de confidencialidad.
- Cuando tenga que cumplir una condena.
- Cualquier falta grave que esté contemplada en el contrato de trabajo.

BENEFICIOS LABORALES

- Séptimo día libre, luego de trabajar 6 días consecutivos. Si se trabaja debe pagarse como "tiempo extra".
- 13 asuetos nacionales reconocidos.
- Vacaciones, mínimo 15 días de vacaciones luego de un año consecutivo de trabajo.
- Pago del Bono 14, equivalente a un mes de salario después de un año consecutivo de trabajo.
- Aguinaldo, equivalente a un mes de salario después de un año consecutivo de trabajo.
- Indemnización, aplica en caso de despido cuando hay un contrato por tiempo indefinido, y equivale a un salario mensual por año trabajado.
- Permisos con goce de salario, por el fallecimiento del cónyuge, padre o hijo. Al contraer matrimonio, nacimiento de hijo, para responder citaciones judiciales, por funciones sindicales, por descansos y licencias que imponga la ley. Por enfermedad, descanso pre y posnatal, y por período de lactancia.



ASPECTOS LABORALES Y DE SEGURIDAD SOCIAL

JORNADAS LABORALES



DIURNA

De 06:00 a 18:00 h
8 horas diarias • 48 semanales



NOCTURNA

De 18:00 a 06:00 h
6 horas diarias • 36 semanales



MIXTA

Es nocturna si excede 4 h en horario nocturno
7 horas diarias • 42 semanales

*Tiempo extra: La jornada ordinaria puede extenderse hasta 4 horas al día.
Cada hora extra debe ser pagada 1.5 veces el pago de la hora regular.*

SALARIOS

El salario mínimo es establecido por el Gobierno de Guatemala, actualmente está vigente:

ACTIVIDADES AGRÍCOLAS Y NO AGRÍCOLAS	ACTIVIDAD EXPORTADORA Y MAQUILA
US\$ 11.75* <i>día</i>	US\$ 10.75* <i>día</i>
US\$ 357.54 <i>mes</i>	US\$ 327.01 <i>mes</i>
US\$ 32.60 <i>bonificación</i>	US\$ 32.60 <i>bonificación</i>
US\$ 390.14 <i>mensual</i>	US\$ 359.60 <i>mensual</i>

El Código de trabajo (Decreto 1441) es el principal marco regulatorio en cuanto a las relaciones entre trabajadores y empleadores, que crea las instituciones que velan por el cumplimiento y mediación de diferencias. Otra legislación relacionada en material laboral: Constitución Política de la República de Guatemala, Convenio 175 Organización Internacional del Trabajo, Código de Trabajo, Decreto 19 – 2018, Acuerdo Gubernativo 242 – 2018.

Fuente: Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (2017), Código de Trabajo, Decreto 1441, Ministerio de Finanzas Públicas, Acuerdo Gubernativo 242-2018.

*Los montos de salarios pueden variar de acuerdo al tipo de cambio de referencia.
El tipo de cambio de referencia para las cifras en este documento es US\$ 1 = Q7.67



ACUERDOS COMERCIALES Y DE INVERSIÓN



ACUERDOS COMERCIALES ●

Acuerdo de Alcance Parcial: Belice (v), Cuba (v), Ecuador (v) y Venezuela (v). **TLC's - Tratados de Libre Comercio:** Chile (v), Taiwán (v), Colombia (v), República Dominicana (v), DR-CAFTA (v), México (v), Panamá (v), Israel (n), Canadá (n), Reino Unido (n), Corea del Sur (n), EFTA (s) y Perú (s). **Integración regional:** Integración Económica Centroamericana (v). **Acuerdos de Asociación:** Unión Europea (n).

ACUERDOS DE INVERSIÓN ●

Acuerdos Bilaterales de Inversión Extranjera para la Promoción y Protección de la Inversión Extranjera: Alemania, Argentina, Bélgica-Luxemburgo, Chile, Taiwán, Corea del Sur, Cuba, España, Finlandia, Francia, Israel, Italia, Países Bajos-Holanda, Suecia, Suiza, Austria, Trinidad & Tobago, Turquía y República Checa.



OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

La **Superintendencia de Administración Tributaria · SAT** es la entidad rectora. Para que la compañía quede habilitada se debe completar la inscripción de una sociedad en el Registro Mercantil, en donde le entregarán sus patentes y el Registro Tributario Unificado -RTU, lo que le brindará el Número de Identificación Tributaria · NIT. Con esto la compañía puede empezar a operar y a facturar. *Si lo desea, puede habilitar la agencia virtual de la compañía en la SAT, lo cual le permitirá realizar varias gestiones de manera electrónica, entre ellas:*



Actualización
de datos anualmente



Verificar status
de declaración



Autorización
de facturas electrónicas

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO · IVA

Se genera por la venta, prestación de servicios, importaciones, arrendamientos de bienes muebles e inmuebles, las adjudicaciones de bienes muebles e inmuebles en pago y la donación entre vivos de bienes muebles e inmuebles, **es el 12% del bien o servicio. Debe estar incluido en el precio de venta.**

IMPUESTO SOBRE LA RENTA · ISR

Impuesto que recae sobre las rentas o ganancias obtenidas por personas individuales, jurídicas (empresas), entes o patrimonios nacionales o extranjeros, residentes o no en el país. **El impuesto grava tres tipos de renta: actividades lucrativas, rentas de capital y rentas de trabajo.** Existen 2 regímenes para el pago del impuesto, el contribuyente puede elegir el tipo de régimen para pago:

- **Régimen sobre el Pago de Utilidades:** Se paga el 25% sobre utilidades.
- **Régimen Opcional Simplificado:** Se paga sobre ingresos el 5% sobre los primeros Q30,000 y 7% para el resto.



OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

IMPUESTO ÚNICO SOBRE INMUEBLES • IUSI

El impuesto recae sobre inmuebles rústicos o rurales y urbanos, incluyendo el terreno, las estructuras, las construcciones y las instalaciones del inmueble y sus mejoras, así como los cultivos permanentes, lo recaudado se destina a municipalidades del país.

Se puede pagar trimestral o anualmente. Las escalas según el valor del inmueble, son las siguientes:

 ESCALA	 TASA
Hasta US\$ 260	Exento
De US\$ 261 a US\$ 2,610	1% por millar
De US\$ 2,611 a US\$ 9,125	6% por millar
De US\$ 9,126 en adelante	9% por millar

Nota: Estos son los principales impuestos relacionados con la inversión, puede haber otros que afecten directamente, dependiendo de la actividad económica que se realice. Existe un marco normativo que regula cada impuesto y puede consultarse en:



portal.sat.gob.gt/portal/biblioteca-en-linea-sat/legislacion-2/

El tipo de cambio de referencia para las cifras en este documento es US\$ 1 = Q7.67

Anexo #2

Presentación de “Guatemala como destino de inversiones”

GUATEMALA

EL MOTOR DE CENTROAMÉRICA

Un lugar para invertir

GUATEMALA

**Capital:**

Ciudad de Guatemala

Área:

108,889 km²

Idioma oficial:

Español, 22 idiomas mayas,
I garífuna y I xinca

Forma de gobierno:

Republicano, democrático
y representativo

Jefe de Estado:

Presidente de la República

Zona Horaria:

UTC-6

Moneda:

Quetzal (Q)

**Población 2018:**

16,346,950

PEA 2018:

5,110,010 (la mayor población
económicamente activa de la región
centroamericana)



EN EL PAÍS:

TALENTO HUMANO

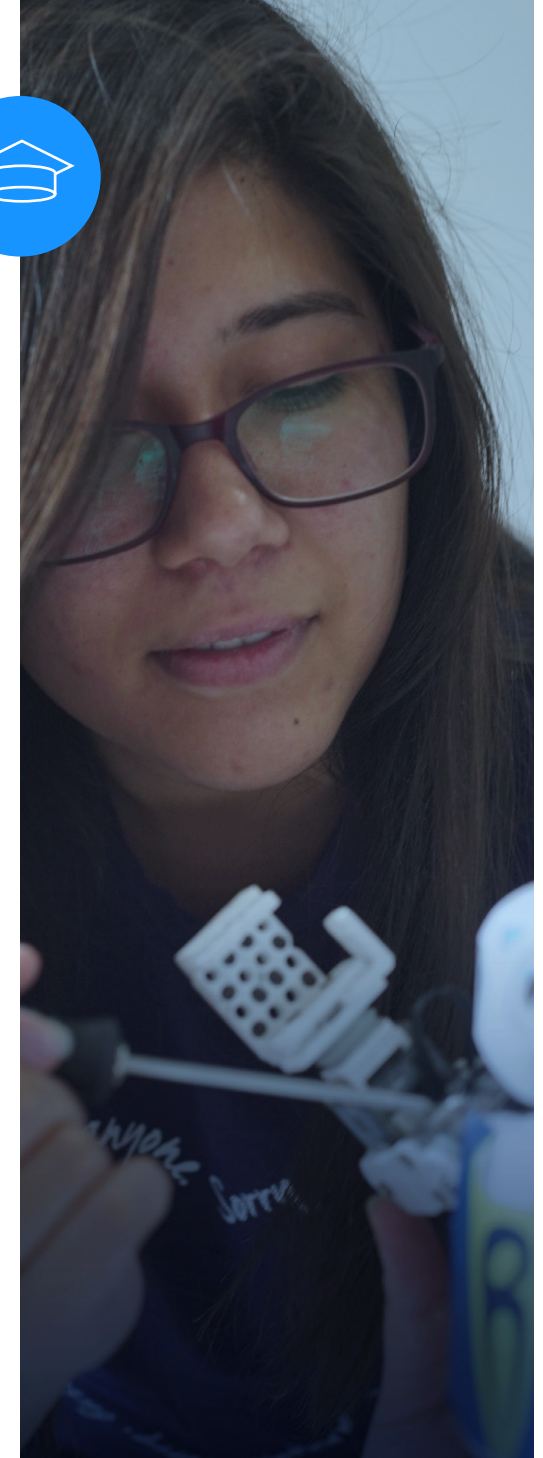


- **9,091,281** - personas en edad de trabajar.
- **5,110,010** - personas económicamente activas.
- **28% de la PET entre 15 a 24 años** y el 72% es de 25 años o más.

EN LA CIUDAD DE GUATEMALA:

En el pilar de efectividad de costos del Ranking "Ciudades Americanas del Futuro" 2019/2020 de fDi Intelligence, del Financial Times:

- **1° lugar salario promedio anual** de trabajadores no calificados.
- **4° lugar salario promedio anual** de trabajadores calificados y semi calificados.





INFORMACIÓN MACROECONÓMICA

Crecimiento Económico Nominal 2018/2019:

3.8% interanual

PIB 2019¹:

US\$ 77,279.68 millones

PIB per cápita 2018:

US\$ 4,534.8

Inversión Extranjera Directa 2019:

US\$ 998.2 millones

Remesas familiares 2019:

US\$ 10,508.3 millones

Exportaciones al 2019:

US\$ 11,170.5 millones

Importaciones al 2019:

US\$ 19,881.4 millones

Ingresos fiscales del Gobierno Central al 2019:

US\$ 8,698.39 millones

Reservas internacionales al cierre del 2019:

US\$ 14,789.00 millones

Promedio tipo de cambio 2019:

Q 7.65

¹Millones de quetzales en medidas encadenadas de volumen con año de referencia 2013

PARTICIPACIÓN ECONÓMICA ESTIMADA A NIVEL REGIONAL:



GUATEMALA
38.9%



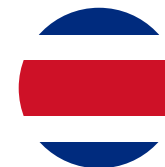
EL SALVADOR
12.9%



HONDURAS
11.8%



NICARAGUA
6.5%



COSTA RICA
29.9%

4 DE CADA 10 PRODUCTOS, SON HECHOS EN GUATEMALA

GUATEMALA
EL MOTOR DE CENTROAMÉRICA

¿POR QUÉ GUATEMALA?



ESTABILIDAD MACROECONÓMICA

- Top 10 de Latinoamérica y El Caribe del pilar de **estabilidad macroeconómica** del Índice de Competitividad Global (2018).
- PIB de US\$ 77,279.68 millones, **la economía más grande de Centroamérica.**
- **Sistema financiero sólido**, US\$47,710 millones de activos totales.
- **4% nivel de inflación moderada y estable** durante los últimos 12 años.
- US\$ 14,789.00 millones de **reservas internacionales, las más grandes de Centroamérica.**
- **El nivel más bajo de deuda soberana** en Centroamérica y de las más bajas de Latinoamérica (24.6%).
- Calificación de Riesgo País (2019) Fitch Ratings (BB estable), Moody's (Ba1 estable), Standard & Poor's (BB estable), OCDE (4)
- **24.8% deuda pública** como porcentaje del PIB.
- US\$ 69,594.8 millones, el país de Centroamérica **con mayor gasto de consumo final de los hogares** (precios constantes 2010).

¿POR QUÉ GUATEMALA?



PLATAFORMA LOGÍSTICA



Acceso directo a la Costa Pacífica y Atlántica,
402 km. de costa a costa.



Conectividad: 2 aeropuertos internacionales, 9 aeródromos locales, 22 líneas aéreas comerciales y 11 líneas aéreas de carga operando.



La segunda mayor operación de carga marítima en Centroamérica (17.89%), después de Panamá, en 3 puertos: Santo Tomás de Castilla, Puerto Barrios en el Atlántico y Puerto Quetzal en el Pacífico.

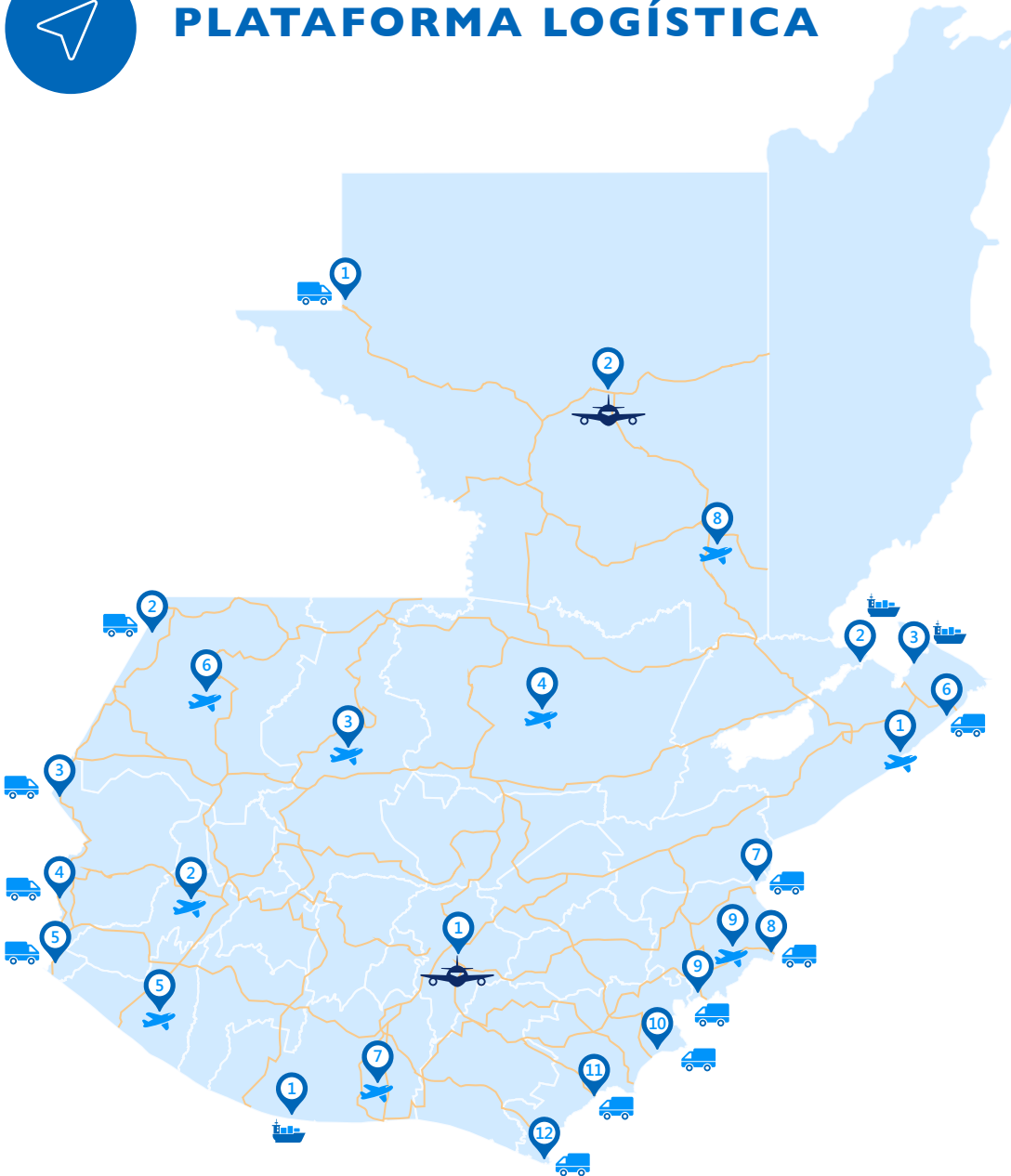


Capacidad instalada más grande de Centroamérica para producción de energía 4,073.8 MW/a, por encima de Costa Rica (3,529.9 MW/a) y Panamá (3,336.1 MW/a). Guatemala tiene el **precio más competitivo de energía:** **\$ 55.20 / MWh** (promedio últimos tres años).

¿POR QUÉ GUATEMALA?



PLATAFORMA LOGÍSTICA



Aeropuertos internacionales

1. La Aurora en Ciudad de Guatemala
2. Mundo Maya en Petén



Aeródromos locales

1. Puerto Barrios
2. Quetzaltenango
3. Quiché
4. Cobán
5. Retalhuleu
6. Huehuetenango
7. Puerto de San José
8. Poptún
9. Esquipulas



Aduanas Terrestres

1. El Ceibo
2. La Mesilla
3. El Carmen
4. Tecún Umán II
5. Tecún Umán I
6. Corinto
7. Agua Caliente
8. El Florido
9. La Ermita
10. San Cristóbal
11. Valle Nuevo
12. Pedro de Alvarado



Puertos

1. Puerto Quetzal
2. Puerto Santo Tomás de Castilla
3. Puerto Barrios



Red Vial Principal

GUATEMALA
EL MOTOR DE CENTROAMÉRICA

¿POR QUÉ GUATEMALA?



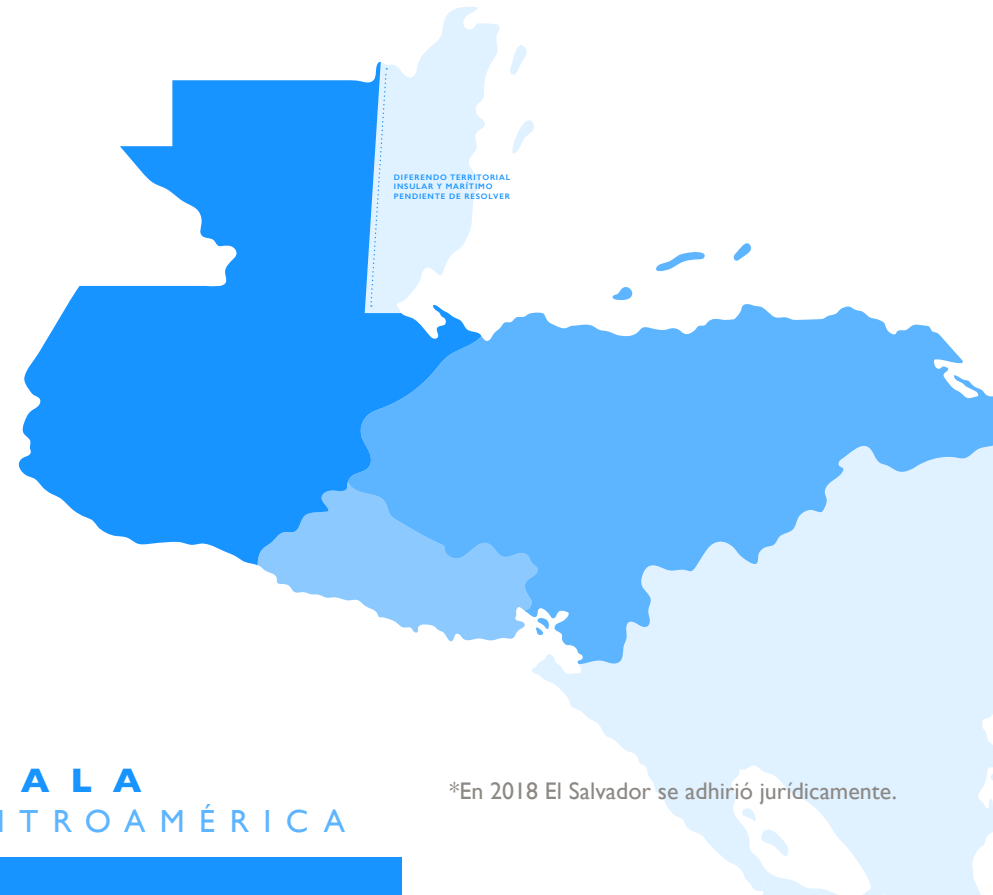
ACCESO A MERCADOS PRINCIPALES

- **Puerta de entrada al mercado más grande de Hispanoamérica, México, con un PIB de US\$ 1,223,809 millones.**
- **Cercanía y Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, el mercado más grande del mundo, +US\$ 20,494,100 millones en el 2018.**
- **Acceso al mercado centroamericano de US\$ 266,000 millones, desde Guatemala, la economía más grande de esta región.**
- **Acceso al mercado europeo** a través del Acuerdo de Asociación.



UNIÓN ADUANERA GUATEMALA, HONDURAS Y EL SALVADOR*

- ✓ La unión aduanera **representa 75% de la población de la región**, 33 de los 44 millones de centroamericanos.
- **48.5% PIB regional**
- **Intercambio comercial** de más de US\$ 3,892.4 millones en 2019.
- **Más del 77% de los productos están en libre circulación** y 98% de aranceles armonizados.
- Implementación de Factura y Declaración Única Centroamericana, la cual **redujo el tiempo de operación del trámite de 11 horas a 5 minutos.**
- **Reducción de tiempo de tránsito** de 55 a 6 horas.
- Un **aumento del 10.6% en el último semestre** con respecto al comercio en el 2019.
- En promedio se **pagan los impuestos en 6 horas.**



GUATEMALA
EL MOTOR DE CENTROAMÉRICA

*En 2018 El Salvador se adhirió jurídicamente.



GUATEMALA EN LA REGIÓN



ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL 2019:

- ✓ 1° lugar en L.A. con respecto a **cultura empresarial y actitud ante el riesgo empresarial.**
- ✓ 2° lugar en L.A. con respecto **estabilidad de sus bancos y competencia doméstica.**
- ✓ 3° lugar en L.A. con respecto **a la calidad del servicio eléctrico.**
- ✓ 5° lugar en L.A. con respecto **a servicios profesionales**



RANKING DOING BUSINESS 2020:

Guatemala mejoró convirtiéndose en una de las cinco economías latinoamericanas que lograron ascender:

- ✓ **Indicador de Manejo de permisos de construcción**
- ✓ **Indicador de Protección a inversionistas minoritarios**
- ✓ **Indicador de Comercio Transfronterizo**

Esto como resultado de la implementación de procesos en línea, entre otros.

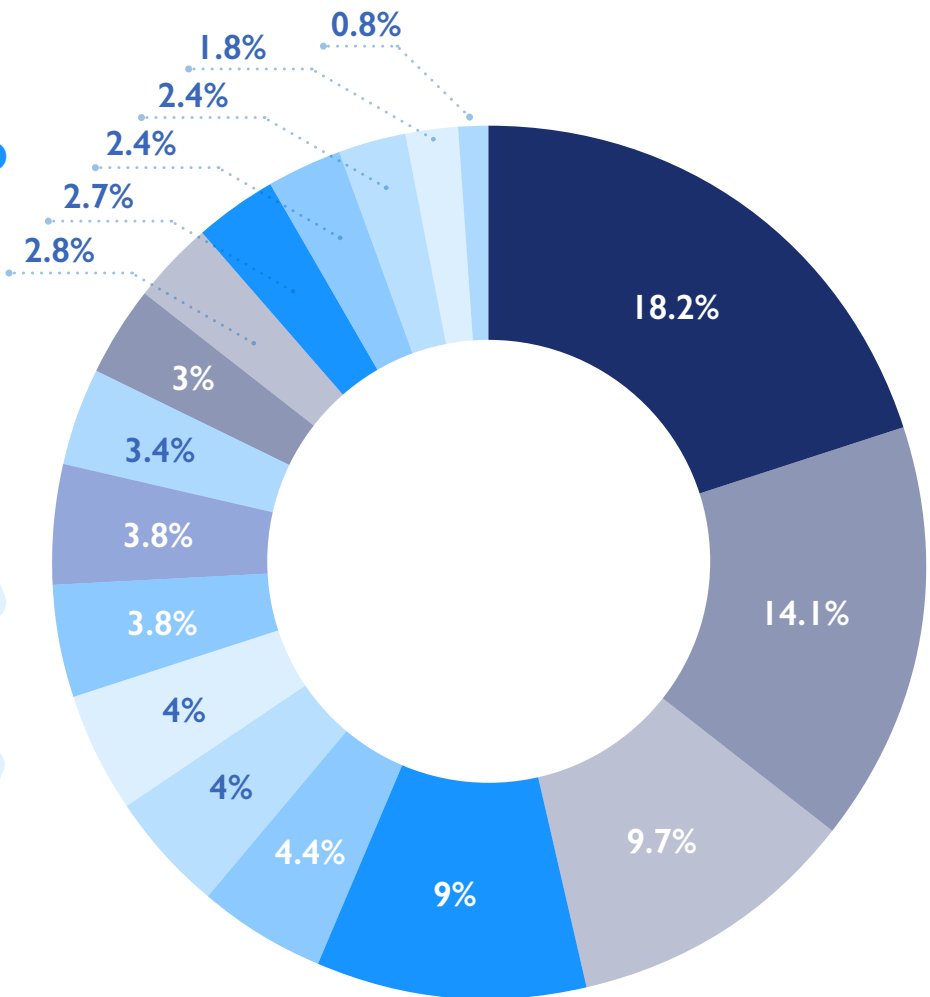


EN EL RANKING 2019:

- ✓ **Indicador de Apertura de empresas Guatemala mejoró 50 posiciones.**
- ✓ **1° lugar en Latinoamérica y El Caribe en mejora de la competitividad para la inscripción de empresas.**



PRODUCTO INTERNO BRUTO

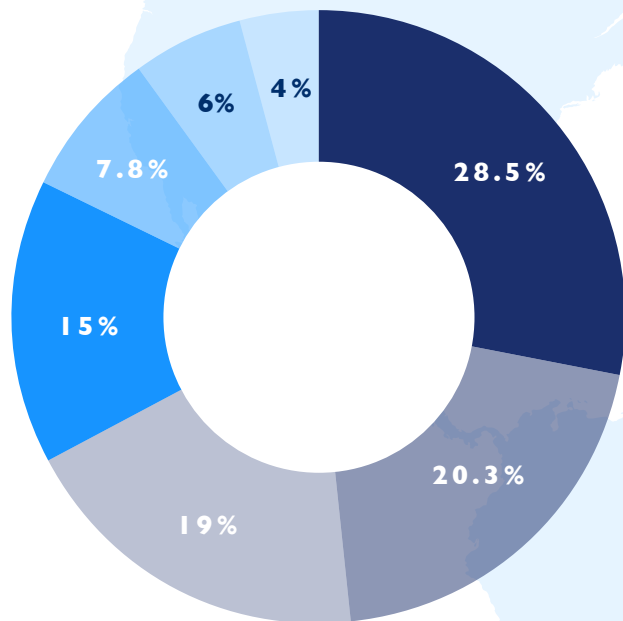


- Comercio y reparación de vehículos
- Industrias manufactureras
- Agricultura
- Actividades inmobiliarias
- Construcción
- Adminstración pública y defensa
- Otras actividades de servicios
- Actividades financieras y de seguros
- Enseñaza
- Actividades de servicios administrativos
- Actividades de alojamiento y servicio de comidas
- Suministro de electricidad y agua
- Transporte y almacenamiento
- Actividades profesionales, científicas y técnicas
- Actividades de atención de la salud humana
- Información y Comunicaciones
- Explotación de minas y canteras

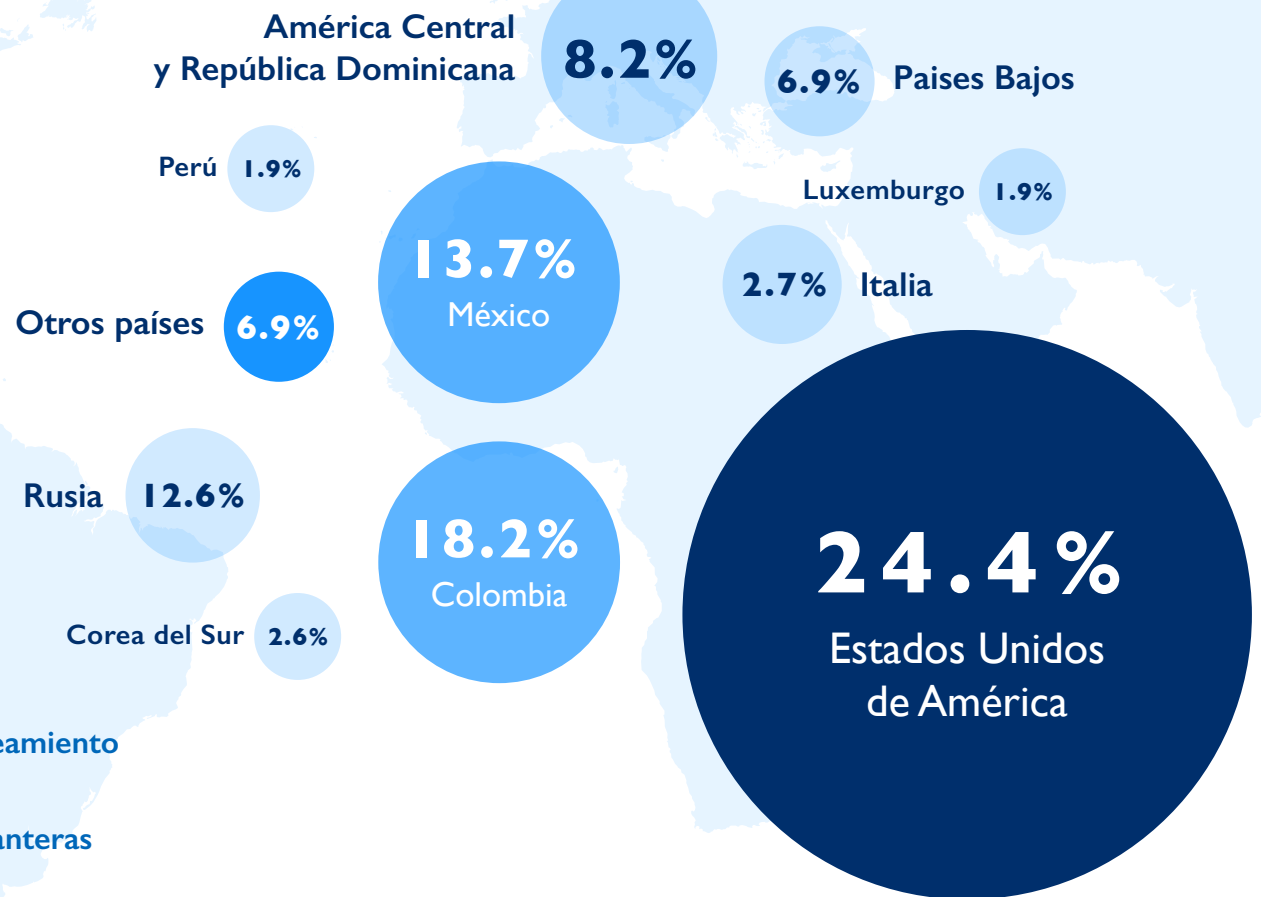


INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

ACUMULADO IED A 2019



- Industrias manufactureras
- Comercio
- Suministro de electricidad, agua y saneamiento
- Actividades financieras y seguros
- Agricultura, explotación de minas y canteras
- Otras actividades
- Información y comunicaciones



IED ACUMULADA US\$ 13,594.2 MILLONES (2007 A DICIEMBRE DE 2019)



ACUERDOS COMERCIALES Y DE INVERSIÓN

● ACUERDOS COMERCIALES

• **Acuerdos de Alcance Parcial:**

Belice
Cuba
Ecuador
Venezuela

• **TLC's Tratados de Libre Comercio:**

Chile
Taiwán
Colombia
República Dominicana
DR-CAFTA
Reino Unido
México
Panamá

• **Integración Económica Centroamericana**

• **Acuerdos de Asociación:** Unión Europea

● ACUERDOS DE INVERSIÓN

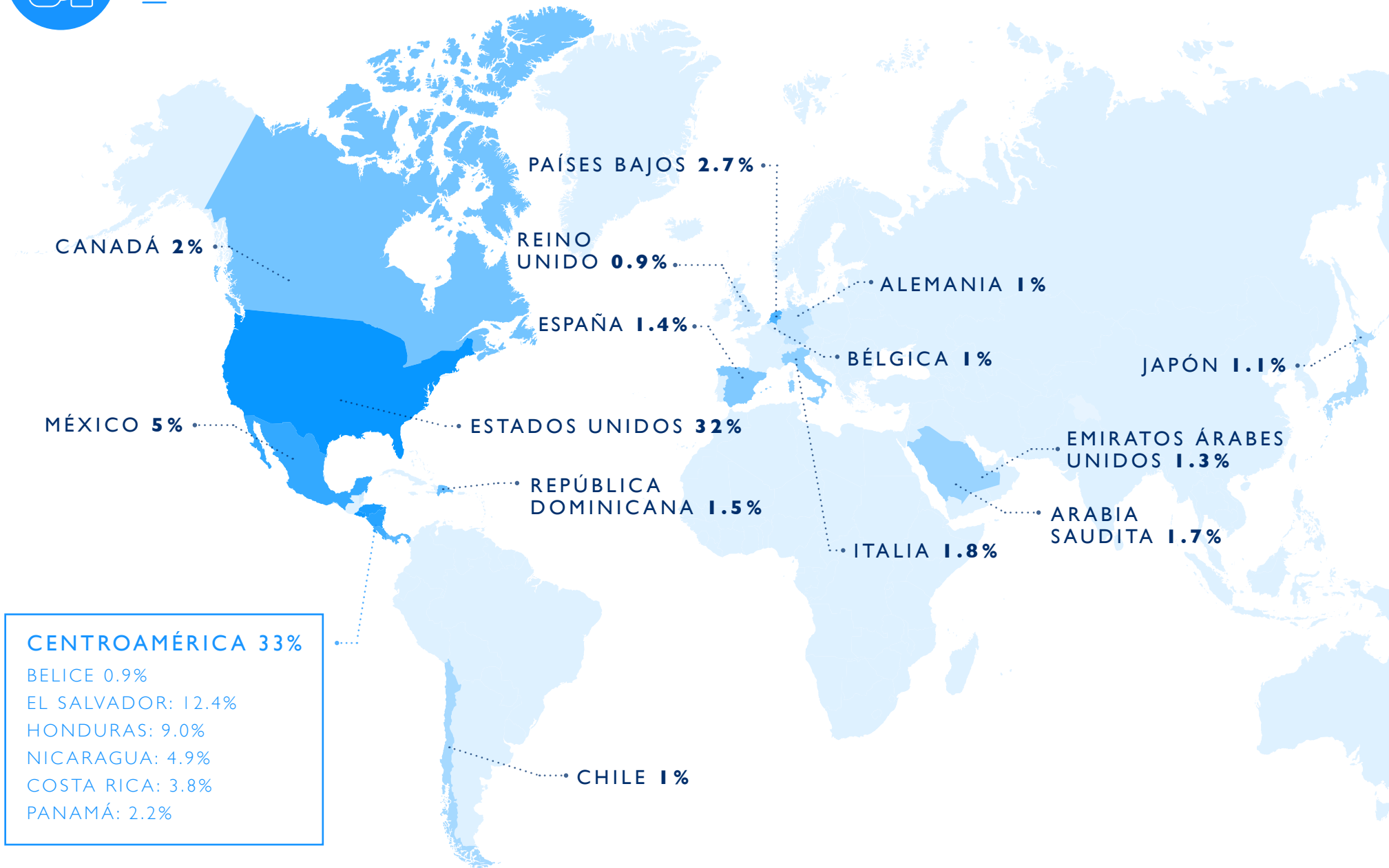
Acuerdos Bilaterales de Inversión Extranjera para la Promoción y Protección de la Inversión Extranjera: Alemania, Argentina, Bélgica-Luxemburgo, Chile, Taiwán, Corea del Sur, Cuba, España, Finlandia, Francia, Israel, Italia, Países Bajos-Holanda, Suecia, Suiza, Austria, Trinidad & Tobago, Turquía y República Checa.

GUATEMALA

EL MOTOR DE CENTROAMÉRICA



EXPORTACIONES



CENTROAMÉRICA 33%

BELICE 0.9%
EL SALVADOR: 12.4%
HONDURAS: 9.0%
NICARAGUA: 4.9%
COSTA RICA: 3.8%
PANAMÁ: 2.2%

GUATEMALA
EL MOTOR DE CENTROAMÉRICA



EXPORTACIONES AL 2019



US\$ 11,170.5 MILLONES

EXPORTAMOS + DE 4,000 PRODUCTOS A 148 MERCADOS

2° LUGAR

A EEUU
y 5° lugar en el mundo:

Papayas (18.4%)
Sandías (12.9%)



1° LUGAR

A nivel mundial:
Cardamomo
Arveja china (16%)

A EEUU:

Bananos a EEUU (38%)
Plátanos (33.9%)
Melones (50.6%)

3° LUGAR

En Latinoamérica
y 8° lugar del mundo en **café**



4° LUGAR

Azúcar a EEUU
y 5° lugar en el mundo



OTROS PRODUCTOS EMERGENTES

Con crecimiento en la exportación en los últimos 5 años:

Textiles: camisas de punto de algodón y de fibras sintéticas, suéteres “jerseys” y “pullovers”, pantalones
Productos de papel o cartón corrugado • Energía eléctrica • Productos de panadería, pastelería y galletas
Bebidas no alcohólicas • Aceites de almendra y de palma • Camarones • Ron y aguardiente.

POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD 2018 - 2032

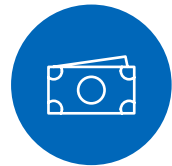


PRIORIDADES ESTRATÉGICAS:



AGENDA HORIZONTAL:

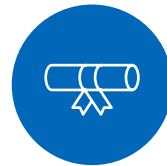
Imperativos estratégicos de país



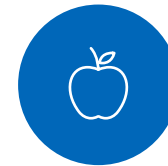
Corrupción



Seguridad



Certeza jurídica



Desnutrición crónica



Calidad educativa



AGENDA VERTICAL:

Limitantes sectoriales a nivel local



Costos de burocracia



Infraestructura y logística



Sostenibilidad del subsector eléctrico



Investigación, desarrollo e innovación



Ecosistema para emprendedores



Atracción de Inversión Extranjera Directa

GUATEMALA
EL MOTOR DE CENTROAMÉRICA

POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD 2018 - 2032



II CLÚSTERES



Forestal



Frutas y vegetales



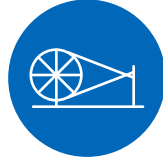
Textil confección y calzado



Alimentos procesados



Bebidas



Manufactura ligera



Metalmecánica



Turismo y servicios de salud



Transporte y logística



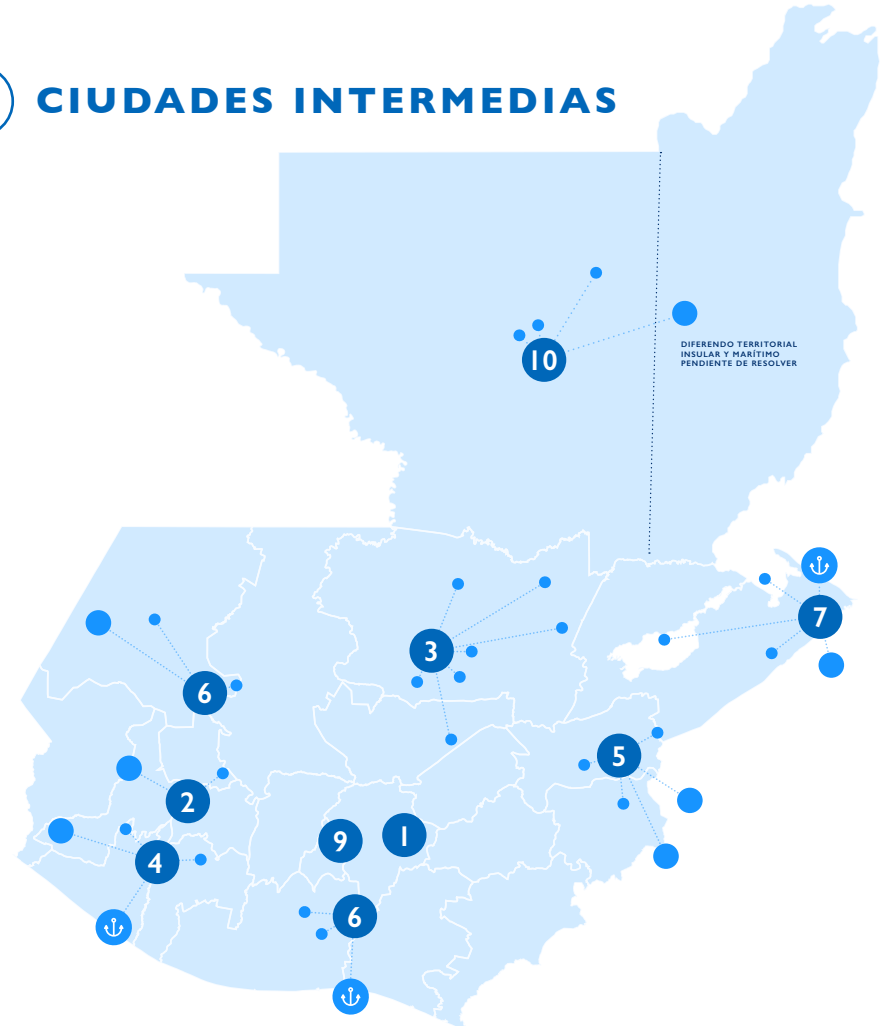
Tics de software y contact centers



Construcción



CIUDADES INTERMEDIAS



DIFERENDO TERRITORIAL INSULAR Y MARÍTIMO PENDIENTE DE RESOLVER

- | | |
|------------------------|--------------------------------------|
| 1 Área Metropolitana | 6 Ciudad De Nor-Occidente |
| 2 Ciudad De Los Altos | 7 Ciudad Portuaria De Puerto Barrios |
| 3 Ciudad Las Verapaces | 8 Ciudad Portuaria De San José |
| 4 Ciudad De Guatemala | 9 Ciudad Turística De Panchoy |
| 5 Ciudad De Oriente | 10 Ciudad Turística De Petén |



MARCO LEGAL PARA LA INVERSIÓN



DECRETO 9-98

Ley de Inversión Extranjera



DECRETO 94-200

Ley de Libre Negociación de Divisas



DECRETO 65-89

Ley de Zonas Francas



DECRETO 22-73

Zona de Libre Industria y Comercio ZOLIC



DECRETO 16-2010

Ley de Alianzas para el Desarrollo de Infraestructura Económica



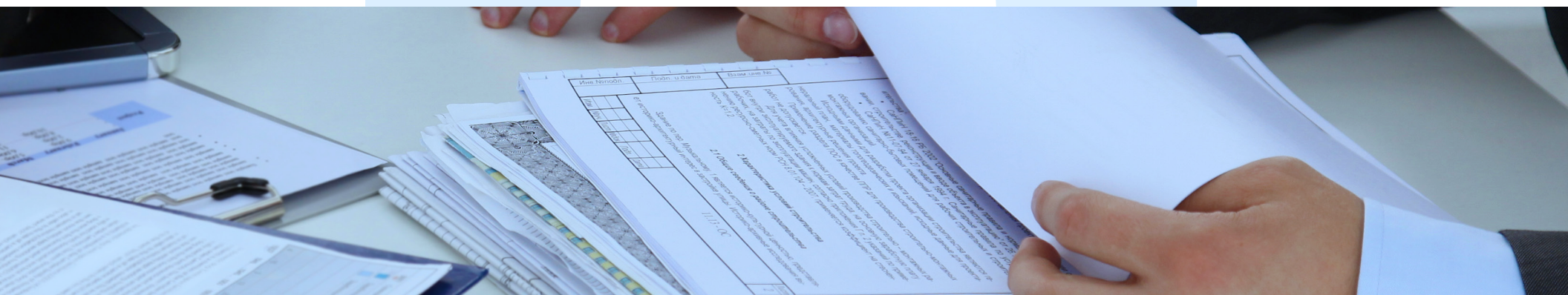
DECRETO 52-2003

Ley de Incentivos para el Desarrollo de Proyectos de Energía Renovable



DECRETO 29-89

Ley Emergente para la Conservación del Empleo



GUATEMALA
EL MOTOR DE CENTROAMÉRICA



Según el tipo de operación y capital autorizado, el trámite puede durar de 9 a 21 días y con costos variables en rango de USD\$ 475 a USD\$ 655.

¿CÓMO INICIAR OPERACIONES EN GUATEMALA?

EXISTEN TRES FORMAS DE OPERAR:

- ✓ **Sociedad Anónima**
la más utilizada en Guatemala
- ✓ **Sociedad Extranjera**
sucursal de casa matriz
- ✓ **Compra de sociedad guatemalteca ya constituida** compra de acciones

PROCESO:

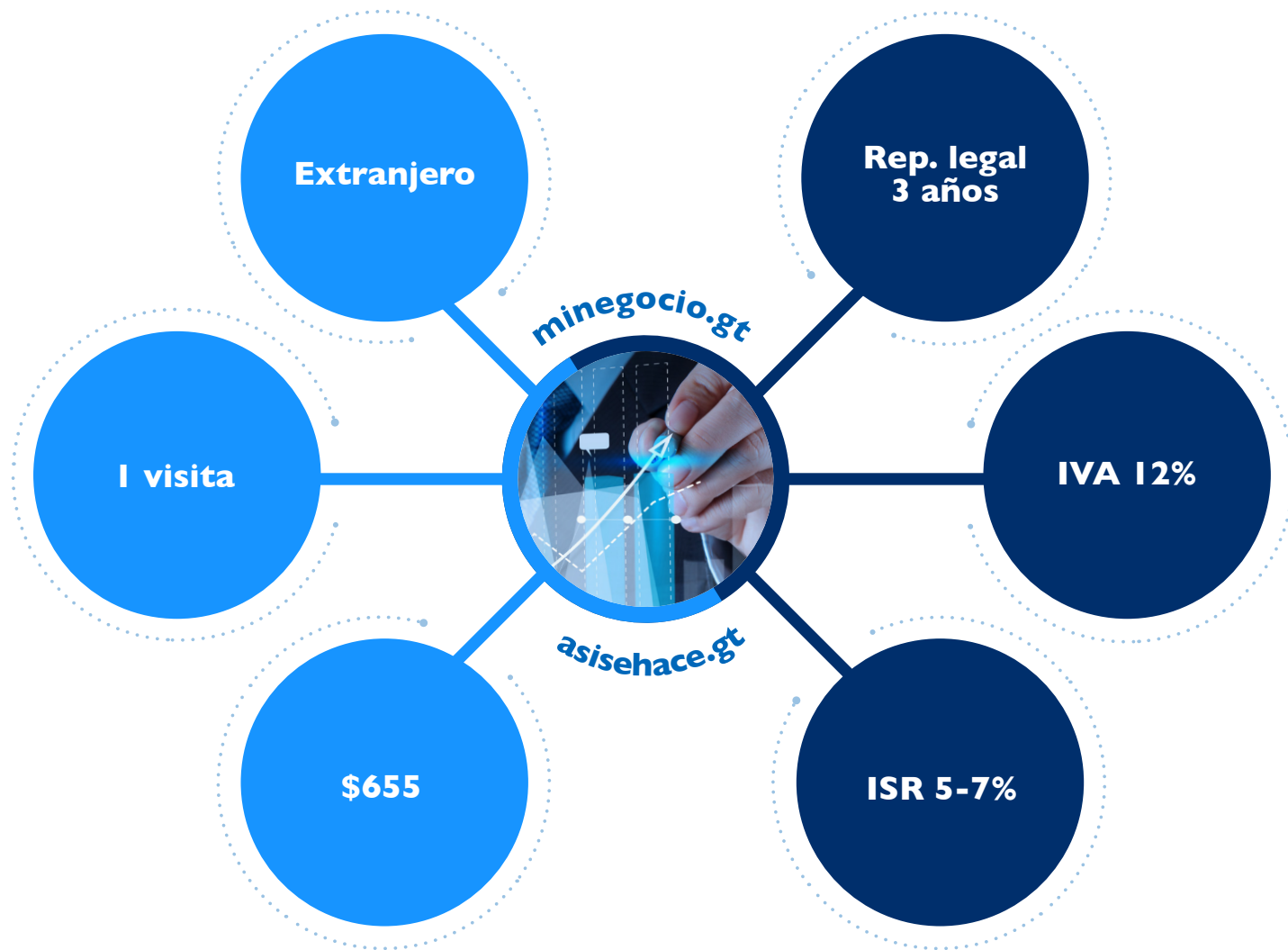
- 1 Preparación de documentos legales requeridos.
- 2 Apertura de cuenta bancaria.
- 3 Inscripción de la compañía en **minegocio.gt** y en línea:
 - Registro Mercantil
 - Superintendencia de Administración Tributaria (SAT)
 - Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS)
 - Ministerio de Trabajo y Previsión Social (MINTRAB)

➤ Puede encontrar más orientación de procedimientos relacionados en:





REGISTRAR UNA EMPRESA



GUATEMALA
EL MOTOR DE CENTROAMÉRICA

Estabilidad Macroeconómica

1

2
Plataforma
Logística

2

3
Clima de negocios
favorable a la inversión

3

4
Estructura competitiva
a nivel regional para acceder
a los mercados principales
de Estados Unidos y México

4

5

6

6
Talento humano
con el bono demográfico
más grande de la región

7
Economía abierta

7

8
Guatemala provee
un andamiaje para abastecer
el consumo Centroamericano

8



La Ciudad de Guatemala se posicionó
en el 1° en la categoría de “Mejor ciudad para hacer negocios
de acuerdo a la efectividad de costos” en el ranking “Ciudades Inteligentes
Americanas del Futuro” 2019/2020 de fDi Intelligence del Financial Times

GUATEMALA

EL MOTOR DE CENTROAMÉRICA

Anexo #3

Protocolo de atención al
inversionista

GUATEMALA

EL MOTOR DE CENTROAMÉRICA

Un lugar para invertir



CREATIVE COMMONS



RECONOCIMIENTO:

En cualquier uso de la información autorizada por la licencia hará falta reconocer la autoría.



SIN OBRAS DERIVADAS:

La autorización para usar la información no incluye la transformación para crear obra derivada.



NO COMERCIAL:

El uso de la información queda limitada a usos no comerciales.



COMPARTIR IGUAL:

El uso autorizado incluye la creación de obras derivadas siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgado.

ACTUALIZADO AL MES DE MAYO, 2020.



MINISTERIO DE ECONOMÍA



CON EL APOYO DE:



MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES



Pronacom

investinguate@pronacom.org

T. (+502) 2421-2464

www.pronacom.org

Programa Nacional de Competitividad

Protocolo de Atención al Inversionista

Trabajo conjunto con la Red de Consejeros Comerciales del Ministerio de Relaciones Exteriores y el Programa Nacional de Competitividad del Ministerio de Economía

NO.	TAREAS	SUB TAREAS	ACCIONES	RESPONSABLE
1	Identificación de oportunidad de inversión	Primer acercamiento con potencial inversionista extranjero de parte de MINEX	<ol style="list-style-type: none"> 1. El Consejero Comercial identifica oportunidad de inversión y busca un contacto de alto nivel (presidente/director ejecutivo). 2. El Consejero Comercial concreta una visita para hacer la presentación país, entregar el paquete al inversionista y llenar el formulario del perfil empresarial del potencial inversionista. (Material fue facilitado por PRONACOM y está disponible en español e inglés en el sharepoint que creó la Dirección de Política Económica del Ministerio de Relaciones Exteriores -POLEC-). 3. Una vez se completa este ejercicio, el Consejero Comercial debe enviar el perfil a POLEC para validación. 4. Una vez validado, el perfil se envía a PRONACOM para la correspondiente atención a los requerimientos del empresario. 	MINEX
2	Atención virtual a potencial inversionista	Primer acercamiento con potencial inversionista extranjero de parte de PRONACOM	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se programará una videoconferencia con el potencial inversionista a través de la plataforma de su elección (Google Hangouts, ZOOM, WhatsApp) para conocer con más detalle el proyecto de inversión y el apoyo requerido. (Se invita al Consejero Comercial correspondiente) 	PRONACOM con acompañamiento de MINEX
3	Ingreso a sistema de inversión	Ingresar de oportunidad al sistema	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se ingresa el nuevo lead al pipeline de oportunidades de inversión en la carpeta compartida de Drive, a la cual tiene acceso MINECO/PRONACOM, MINEX y Proyecto CEO) 2. Se coloca un resumen de la información obtenida en la videoconferencia y los siguientes pasos. 	PRONACOM
		Pre Validación de oportunidad (debida diligencia)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se solicitará al equipo de atracción de IED del Proyecto CEO el apoyo para realizar el <i>due diligence</i> de aquellas empresas que 	Proyecto CEO / USAID



			<p>ameriten un análisis más profundo luego de conocer el monto de inversión, el sector y país de origen.</p> <p>2. Se debe considerar que el Proyecto CEO tiene limitación de investigar a empresas estadounidenses y chinas.</p>	
4	Seguimiento de oportunidad	Atender requerimientos específicos de información	<p>1. Se recopilará la información solicitada por el inversionista en un plazo de una semana, máximo y será enviada por correo electrónico, con copia al Consejero Comercial correspondiente.</p> <p>2. Para consolidar la información, se revisará la información generada por las entidades competentes y/o se contactarán a representantes de las entidades para extraer las respuestas a las consultas de los inversionistas.</p>	PRONACOM
		Invitación para organizar agenda de inversión virtual	<p>1. Se le propondrá al empresario organizar una agenda de inversión virtual, conformada por reuniones con entidades de apoyo al proyecto de la empresa en cuestión.</p> <p>2. En caso positivo, se prosigue a la etapa #5. Si la empresa refiere realizar una agenda de inversión durante una visita al país, se le dará seguimiento una vez se abran de nuevo las fronteras.</p>	PRONACOM
5	Facilitar agenda de inversión virtual	Elaboración de propuesta de agenda en coordinación con inversionista	<p>1. Con base en los requerimientos de apoyo e información solicitada, se facilita el Directorio de las categorías requeridas por el inversionista.</p> <p>2. Una vez seleccionados los proveedores de preferencia, se construye una propuesta de agenda de inversión virtual.</p>	PRONACOM
		Validación de agenda con inversionista	<p>1. Una vez conformada la propuesta de agenda, se valida con el inversionista para estar seguros que cumple con sus requerimientos de apoyo.</p> <p>2. Si el inversionista está de acuerdo, se procede a la siguiente fase, de lo contrario se agregan las entidades que hagan falta hasta satisfacer sus requerimientos.</p>	PRONACOM
		Gestión y facilitación de la agenda (reuniones virtuales)	<p>Cuando ya se tiene la agenda confirmada, se contactan a las entidades seleccionadas por el inversionista y se conforma una agenda que debe contar con el nombre del representante de la empresa que atenderá la reunión virtual, el puesto que ocupa dentro de la empresa, la plataforma virtual de preferencia y la hora en la que se llevará a cabo la videoconferencia.</p>	PRONACOM



	Confirmación de agenda	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuando se tengan confirmadas todas las citas, se le envía por correo electrónico la agenda final al inversionista. 2. Se debe de corroborar con el inversionista si las fechas, horarios y plataformas son de su conveniencia. En caso positivo, se procede a su ejecución. 	PRONACOM	
	Ejecución de agenda	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se llevan a cabo las diferentes reuniones programadas, monitoreando que las reuniones se realicen a tiempo y que la plataforma de selección corra sin problemas. 2. Si las entidades con las cuales se reunirá virtualmente el inversionista proyectarán algún material/presentación, se debe solicitar con anticipación. 	PRONACOM	
	Sistematización de información y acuerdos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Al finalizar la agenda de inversión virtual, se elaborará un reporte con los principales temas abordados durante cada reunión virtual y los compromisos adquiridos de las partes. 2. Se realizará un breve resumen que será colocado en el Pipeline de leads de inversión. 3. Se enviará reporte a potencial inversionista, vía correo electrónico. 	PRONACOM	
6	Seguimiento post- agenda de inversión virtual	Retroalimentación de agenda efectuada (al finalizar de forma virtual)	Se programará reunión virtual con potencial inversionista para conocer su opinión acerca de los insumos obtenidos durante las reuniones virtuales de la agenda. Se convocará a Consejero Comercial correspondiente.	PRONACOM en acompañamiento con MINEX
		Ampliación de información requerida	Dependiendo de la percepción y requerimientos del potencial inversionista, se ampliará la información obtenida durante la agenda. Por lo que se tendrán que hacer las gestiones correspondientes para preparar la información en los siguientes 5 días.	PRONACOM
		Confirmación de decisión de inversión	<ol style="list-style-type: none"> 1. En el caso de los inversionistas que fueron atendidos previamente al cierre de fronteras y que sí realizaron la agenda de inversión durante una visita a Guatemala, se elaborará un instrumento (encuesta/breve entrevista) acerca de su expectativa y planes de continuar avanzando con su proyecto de inversión, considerando la época que se vive debido a las consecuencias del COVID-19. 	PRONACOM



			2. A los inversionistas que se atiendan virtualmente, así como todos aquellos que realicen la agenda de inversión en el país se les solicitará una carta de intención de inversión con fines informativos y que justifica los servicios brindados por PRONACOM.	
		Diseño de ruta crítica para establecer inversión	Cuando se reciba la carta de intención, se construirá la ruta crítica personalizada a cada proyecto de inversión. En esta se deben de delimitar pasos a seguir, tiempos y entidades responsables de cada fase.	PRONACOM
6	Cierre de fase (promoción)	Envío de ruta crítica a inversionista	Dicha ruta se compartirá con el inversionista vía correo electrónico y se añadirá en el Pipeline.	PRONACOM
7	Seguimiento en facilitación	Seguimiento de ruta crítica para establecer inversión	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se brindará apoyo y acompañamiento al inversionista para que pueda avanzar en cada fase de la ruta crítica. 2. Se solicitará a las entidades de apoyo y al inversionista que copie en sus comunicaciones al promotor o promotora encargada del lead de inversión. 	PRONACOM
		Atención de requerimientos de información	En caso existan requerimientos adicionales de información, se remitirán a la entidad correspondiente y en caso se requiera, se organizará una segunda agenda de inversión virtual.	PRONACOM
		Diseño agenda de inversión	Se conformará la propuesta de agenda de inversión con base en requerimientos del inversionista. Este último debe de dar su visto bueno antes de proceder a gestionarla.	PRONACOM
		Gestión y facilitación de agenda de inversión	Cuando ya se tiene la agenda confirmada, se contactan a las entidades seleccionadas por el inversionista y se conforma una agenda que debe contar con el nombre del representante de la empresa que atenderá la reunión virtual, el puesto que ocupa dentro de la empresa, la plataforma virtual de preferencia y la hora en la que se llevará a cabo la videoconferencia.	PRONACOM
		Seguimiento de ruta crítica para establecer inversión	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se debe asegurar que las consultas del inversionista hayan quedado resueltas con la información y compromisos adquiridos durante las reuniones de la agenda. 2. Se debe dar seguimiento al cumplimiento de dichos acuerdos en los plazos establecidos, a través de intercambio de llamadas 	PRONACOM



			locales y/o correos electrónicos con los representantes de las entidades competentes.	
		Identificación de brechas de inversión	<ol style="list-style-type: none">1. En cuanto se identifiquen brechas en el proyecto de inversión, se debe de notificar inmediatamente a las autoridades de PRONACOM (Dirección Ejecutiva / Comisionado Presidencial para la Competitividad e Inversión) para buscar soluciones efectivas.2. Se debe dar seguimiento al cumplimiento de los compromisos adquiridos por las autoridades de PRONACOM.	PRONACOM
8	Cierre de fase (facilitación)	Verificación de la constitución de la empresa	Verificar la correcta constitución de la empresa y estar en comunicación con el inversionista en caso se presente cualquier inconveniente.	PRONACOM

