

Cómo transformar una región con Internet para todos



[BID Invest](#)

La disponibilidad de información y el acceso a servicios esenciales vía Internet fue la diferencia entre la vida y la muerte para muchos durante la reciente pandemia, dado el aislamiento de regiones montañosas y remotas en América Latina y el Caribe (ALC). No dejemos que esta lección caiga en el olvido.

Durante décadas, las instituciones de la región han hablado de cómo la transformación digital es una máxima prioridad para crear economías sostenibles. Se ha avanzado mucho en este camino, pero las dificultades económicas en el contexto actual dificultan los planes de los gobiernos para desarrollar costosas infraestructuras que pueden cerrar la brecha digital en las zonas más necesitadas. Esto ha creado un espacio que está ocupando el sector privado.

Quizás el mejor ejemplo del papel privado en esta transformación corresponde al proyecto Internet para Todos (IPT), lanzado en 2018 por la compañía española Telefónica, con el ambicioso objetivo de conectar a 100 millones de latinoamericanos al Internet móvil. Este emprendimiento proyecto se basa en un modelo innovador y sostenible que permite superar las barreras geográficas y económicas de las zonas rurales, a fin de que la conectividad llegue más allá de quienes viven en las ciudades, un problema demasiado común en la región.

La empresa IPT, a cargo del proyecto, nació en Perú producto de la alianza entre Telefónica con BID Invest –la institución de

enfoque privado del Grupo BID – más Facebook (Meta) y el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), con el objetivo de conectar a más de 3 millones de peruanos en las zonas rurales del país, desplegar 4G en más de 3.000 torres existentes y construir 850 nuevas torres. En adición a Telefonica, Entel y Claro son clientes actuales de IPT, confirmando con ello el éxito del modelo de negocio de infraestructura rural neutral con foco en conectividad rural.

La primera plataforma de conexión 4G de la nueva empresa se lanzó en Moya, una pequeña localidad en los Andes peruanos situada a 3.000 metros de altura, el 28 de junio de 2019. Moya está situada a algo más de dos horas en coche al sur de Huancayo, la capital del departamento de Junín, que tiene conexión directa ferroviaria con Lima. El pueblo se estaba convirtiendo lentamente en una zona de visita, y la idea era potenciar el sector turístico y la conectividad de los habitantes: nadie pensaba que una pandemia por llegar pocos meses después convertiría la conexión 4G en el principal medio de comunicación de Moya con el exterior, y [la forma en que los médicos locales se mantuvieron al día sobre tratamientos a usar contra el Covid-19](#).

A nivel nacional, el gobierno de Perú implementó un sistema de clases online durante la pandemia y 1,5 millones de personas que habitaban en la zona de cobertura de Internet para todos pudieron beneficiarse de ese programa, lo que no habría sido posible con el servicio 2G al que tenían acceso en 2018.

IPT ha seguido extendiéndose por el Perú rural, con efectos igualmente revolucionarios en otras zonas. Hay que tener en cuenta que un 8% de la población del Perú, más de dos millones de personas en su mayoría en pequeñas poblaciones aisladas en la selva o alta montaña que representan casi un 60% de todos los municipios del país, no tiene ningún acceso a cobertura móvil de

Internet. Un 12% no tiene acceso a Internet de tercera generación que permita conexiones estables de vídeo.

Durante la pandemia, en el 2020 y 2021, IPT continuó desplegando infraestructura en el Perú rural, logrando incrementar en un 240% la cantidad de centros poblados rurales que cuentan con acceso a Internet 4G, e [incrementar en más de 230% la población con acceso a esta tecnología](#). El mes pasado, de hecho, IPT [celebró su tercer aniversario](#) operativo con el hito de haber llevado acceso a Internet 4G a más de 2,2 millones de personas y más de 12.500 localidades en todo el Perú.

La empresa funciona bajo el recientemente creado de Operador de Infraestructura Móvil Rural (OIMR), que presenta ventajas como la posibilidad de monetizar el espectro de operadores de redes móviles en áreas que no cubren. IPT representa una nueva respuesta a mucho de los problemas existentes, combinando el trabajo del Estado y del sector privado para acelerar y alcanzar el objetivo de llevar conectividad de las zonas rurales, catalizador para el desarrollo económico y social de las localidades más pequeñas o aisladas.

Plásticos y sostenibilidad... ¿dos polos opuestos?



La compañía no solo está aumentando su capacidad de reciclaje de plásticos, sino que también está cambiando la forma en que produce productos de plástico.



BID Invest

El plástico está en todas partes. Está tan integrado a la vida moderna –al ser usado para fabricar automóviles, aviones, dispositivos médicos, edificios, ropa y mucho más– que ni siquiera lo vemos. Los residuos plásticos, por otro lado, son bastante visibles.

Cada año se producen 380 millones de toneladas de plástico en todo el mundo. Casi la mitad es plástico de un solo uso, utilizado solo por un breve momento, y solo el 9% del plástico total se recicla. Más de 10 millones de toneladas de plástico se vierten en nuestros océanos cada año. Los fragmentos de plástico en las aguas del Caribe representan aproximadamente el 80 % de la basura local, y Haití ha sido identificado como una de las principales fuentes de plásticos que llegan al océano.

Las ONG y las organizaciones de desarrollo han implementado programas y movilizado fondos para combatir la contaminación por plástico allí, pero esos esfuerzos no son suficientes. Involucrar al sector privado es clave para abordar este problema creciente. Por eso, empresas locales como la fabricante de plásticos Plastech son parte de la solución.

La compañía no solo está aumentando su capacidad de reciclaje de plásticos, sino que también está cambiando la forma en que produce productos de plástico.

Fundada en Haití en 2003, Plastech produce muchos productos de plástico, incluidos botellas y tapas, baldes y cestos, envases y moldes de PET (tereftalato de polietileno), etc. Estos moldes son un producto fundamental en la cadena de valor de los plásticos, ya que son el elemento intermedio que luego se convierte en todo tipo de envases de plástico.

Desde sus inicios, Plastech se centró en artículos que no fueran

producidos en Haití, con lo cual contribuyó a desarrollar las habilidades locales y reemplazar las importaciones. Se consolidó como un eslabón imprescindible de la cadena de abastecimiento del sector de las bebidas de Haití. Además, Plastech expandió su alcance de mercado, con cuatro clientes en Jamaica, y ahora pretende expandirse a otros cuatro territorios del Caribe.

Desde sus humildes orígenes, Plastech supo que no bastaba con ser un fabricante más en el Caribe y buscó causar un impacto positivo en la sociedad de Haití. Inicialmente atendía sus necesidades de energía con generadores a diésel, que requerían de 80.000 a 85.000 galones de diésel al mes. Lo primero que Plastech hizo fue reducir este consumo significativamente y lo logró invirtiendo en tecnologías modernas que utilizan menos energía y materias primas para su producción.

El próximo paso era pasar de diésel a una fuente de energía más limpia. La empresa rápidamente supo que necesitaría financiamiento a largo plazo, todo un desafío en Haití, ya que las instituciones locales no ofrecen este tipo de financiamiento. Por otro lado, el financiamiento tradicional no hubiera sido adecuado porque Plastech necesitaba un socio de desarrollo que comprendiera su visión y pudiera ayudarlo a fortalecer su compromiso de generar un cambio social positivo.

Ahí es donde entró BID Invest. BID Invest ofreció un préstamo que permitió una expansión importante de la capacidad, sumada a una mayor eficiencia en la producción a través de materias primas recicladas y un menor uso de combustibles fósiles. Los empleados de Plastech también recibieron capacitación que buscó mejorar la cadena de abastecimiento del reciclado en Haití.

Algo clave que se desprende de la experiencia de Plastech es que el sector privado tiene un lugar central en la lucha contra la contaminación. En la actualidad, la empresa tiene una planta de

reciclado funcionando a pleno capaz de limpiar y procesar los materiales que se van a reciclar, un punto de recolección y un *pipeline* de cerca de 40 proveedores de plásticos para reciclar. Entre 2019 y 2021, Plastech ha reciclado 3606 toneladas métricas de plástico. La visión de la empresa es incorporar estos materiales reciclados en sus productos.

En el ámbito del consumo de energía, Plastech logró reemplazar el diésel con gas natural licuado. Hasta 2021, gracias a este cambio, Plastech evitó la emisión de 20.680 toneladas de dióxido de carbono que, de otro modo, habrían sido liberadas a la atmósfera si la empresa hubiera continuado usando diésel.

Las 5 noticias más destacadas del sector exportador



Le presentamos las cinco noticias más leídas del portal [AGEXPORT HOY](#).

. 01

1. AGEXPORT suscribe convenio para fortalecer al Capital Humano de Guatemala

Copied

1. AGEXPORT suscribe convenio para fortalecer al Capital Humano de Guatemala

El Ministro de Economía, Dr. Janio Rosales, en conjunto con autoridades y representantes de los Ministerios de Finanzas, Educación, Trabajo... [[Leer más](#)]

El Ministro de Economía, Dr. Janio Rosales, en conjunto con autoridades y representantes de los Ministerios de Finanzas, Educación, Trabajo... [[Leer más](#)]



.02

2. AGEXPORT reafirma su compromiso con la protección social universal para poner fin al trabajo infantil

Copied

2. AGEXPORT reafirma su compromiso con la protección social universal para poner fin al trabajo infantil

AGEXPORT como miembro de la Red Empresarial para la Prevención y Erradicación de Trabajo Infantil “Los Niños a la Escuela... [[Leer más](#)]

AGEXPORT como miembro de la Red Empresarial para la Prevención y Erradicación de Trabajo Infantil “Los Niños a la Escuela... [[Leer más](#)]



.03

3. El mercado masculino incrementa la demanda de productos de cuidado personal

3. El mercado masculino incrementa la demanda de productos de cuidado personal

En los últimos años el cuidado personal dejó de ser exclusivo para las mujeres y actualmente se ha percibido que los hombres cada... [[Leer más](#)]

En los últimos años el cuidado personal dejó de ser exclusivo para las mujeres y actualmente se ha percibido que los hombres cada... [[Leer más](#)]



. 04

4. Después de la pandemia, Expomueble abre sus puertas al público a lo grande

Copied

4. Después de la pandemia, Expomueble abre sus puertas al público a lo grande

A inicios de la pandemia en el 2020 el sector de muebles de Guatemala se vio afectado de marzo a mayo de ese año debido al cierre de muchas operaciones... [[Leer más](#)]

A inicios de la pandemia en el 2020 el sector de muebles de Guatemala se vio afectado de marzo a mayo de ese año debido al cierre de muchas operaciones... [[Leer más](#)]



. 05

5. Cadena de valor de tilapia y camarón de Guatemala se fortalecen para atender demanda mundial de alimentos

Copied

5. Cadena de valor de tilapia y camarón de Guatemala se

fortalecen para atender demanda mundial de alimentos
Alcanzando la sostenibilidad a través de la Innovación” es
la frase que identifica la segunda edición del Simposio de
Acuicultura y Pesca que ha organizado... [[Leer más](#)]

Alcanzando la sostenibilidad a través de la Innovación” es
la frase que identifica la segunda edición del Simposio de
Acuicultura y Pesca que ha organizado... [[Leer más](#)]



Nuevos Asociados



- Todos
- Agrícola
- Manufacturas
- Servicios
- Vestuario y Textiles
- Acuicultura y Pesca



Plantas ornamentales peteneras

- Correo: jossy_tovar02@hotmail.com
- Teléfono: 3044-7198
- Plantas ornamentales, específicamente tillandsias de diversas especies.



Recaditos

- Correo: abarrios@somossabores.com
Teléfono: 2296-3618

-



Panus

- Correo: christianr@panus.com.gt
Teléfono: 2269-3377

-



Ecoresa

- Correo: info@eco-reprocesos.com
Teléfono: 6671-6600

-



Vivero y frutas exóticas Magdalena sustratos y más

- Correo:
 - carlosamuelg15@gmail.com
- Teléfono: 5616-4750
- Frutas exóticas, mangostán . yaka , achachairu, santol, zapote colombiano



Depósito Lupita

- Correo: lupitatojin87@gmail.com
- Teléfono: 3275-4038
- Aguacate hass, limón persa, papa, cebolla, tomate, ejote

francés, zanahoria

[Cargar más](#)

Exportaciones guatemaltecas en alza en el mercado mundial



Ya ha transcurrido casi la mitad del año y las cifras más recientes del [Banco de Guatemala](#) (Banguat), las cuales indican que las exportaciones del país continúan con el comportamiento creciente del último año.



«Hasta abril de 2022 se ha exportado un total de US\$5,386 millones o 5,541 millones de kilogramos esto en 4,654 partidas **exportadas a más de 100 países** y territorios distintos.»

Rafael Rivera

—

Unidad de Inteligencia de Mercado

Al comparar estas cifras con abril de 2021 se visualiza un crecimiento neto de US\$1,051 millones en el rubro de valor, equivalente un crecimiento porcentual de 24.2%. En términos de volumen también se presencia crecimiento con 550 millones de kilogramos adicionales a los exportados en abril de 2021, lo que

equivale a un crecimiento porcentual del 11%.

A nivel productos tanto en términos de valor como volumen la mayor parte de los principales productos presencian crecimiento, siendo los de mayor variación:

• Café

US\$460 millones, crecimiento de 54% interanual, equivalente a US\$161 millones.

• Artículos de vestuario

US\$607 millones, crecimiento de 29% interanual, equivalente a US\$137 millones.

• Grasas y aceites comestibles

US\$336 millones, crecimiento de 58% interanual, equivalente a US\$123 millones.

• Azúcar

US\$354 millones, crecimiento de 33% interanual, equivalente a US\$88 millones.

• Materiales plásticos y sus manufacturas

US\$210 millones, crecimiento de 37% interanual, equivalente a US\$57 millones.

• Banano

US\$324 millones, crecimiento de 19% interanual, equivalente a US\$51 millones.

A nivel región 7 de los 9 destinos presentan crecimiento en abril de 2022, siendo las de mayor tamaño Norteamérica con el 38% de las exportaciones, Centroamérica con el 34% y Europa con el 11%.



Llegando a un mayor detalle podemos observar las exportaciones guatemaltecas para cada uno de los socios comerciales, y como para los principales 10 se ha registrado crecimiento a abril del 2022.

Nuestro principal socio comercial es:

- Estados Unidos con el 33% del valor exportado
- El Salvador con un 12%
- Honduras con el 9%

Top 10 de países a los que exporta Guatemala

Valor exportado 2022 (US\$)



En términos de sectores (sin productos tradicionales), manufacturas destaca por contar con el 49.6% de las exportaciones, seguido de vestuarios y textiles con el 19.6%, agrícola con el 13.1% y extractivo con el 9.3%, pesca y acuicultura; maderas y manufacturas y otros productos comparten alrededor del 8.5%.

Sectores de exportación de Guatemala

Millones de dólares (US\$)



Respecto al crecimiento de cada sector podemos observar que

vestuarios y textiles lidera con un 32.5% de crecimiento interanual, seguido de manufactura con un 27.8% y el sector extractivo con un 25.7%. Es importante notar que todos los sectores se encuentran en crecimiento al compararlo a las cifras de abril de 2021.

El comportamiento actual de [las exportaciones tanto a nivel región](#), como sector denota un crecimiento sostenido al mes de abril 2022.

Este comportamiento es similar al mostrado durante el resto del año con crecimiento en valor y volumen tanto a nivel mensual como interanual comparándose con el 2021.

Exportaciones en valor 2022

Valor en millones de US\$



Este crecimiento se muestra como uno constante y resiliente, y a pesar de que existen diversidad de factores globales que podrían mostrarse como adversos, las exportaciones guatemaltecas muestran un nivel saludable de diversificación tanto a nivel producto como destino permitiéndole al país mantener sus niveles de exportación en crecimiento a pesar de los sucesos mundiales.

De continuar la actual tendencia es posible esperar un cierre 2022 en cifras positivas, con el sector exportador diversificando su oferta, y contribuyendo al comercio internacional con productos de alto valor y calidad.



[El top 10 de productos que exporta Guatemala a Centroamérica](#)

1 de junio de 2022



[El resurgir de la industria de vestuario y textiles en la moda internacional](#)

1 de junio de 2021



[Transformación digital, el aliado de las empresas para la atracción de nuevos negocios](#)

1 de agosto de 2021



[Coffee Trade: Posiciona a nivel mundial el mejor café especial guatemalteco](#)

1 de mayo de 2022

¿Cómo exportar desde Guatemala?



«La participación de Guatemala en el comercio exterior, permite que se conozcan los productos y se estrechen lazos comerciales con otros países»



[Mischelle Cáceres](#)

[Vicepresidente de la Comisión de Servicios Integrados a la Exportación \(SIEX\) de AGEXPORT](#)

En el proceso de exportación, todo se delimita a todas aquellas exportaciones de productos que su fin primordial consiste en ser

vendidos o consumidos en el país hacia donde fueron comercializados. Al momento de iniciar una exportación el exportador debe de cumplir con todos los requisitos que según el producto se ameriten.

A su vez, se efectúan las averiguaciones necesarias en el país de destino de todos los documentos que complementan la exportación bajo las leyes locales, los cuales se deben adjuntar al embarque para evitar problemas de clareo en aduanas.

En Guatemala, los funcionarios o empleados aduaneros tienden a ser facilitadores del comercio hacia el exterior, haciendo cumplir lo que ante la ley se deba efectuar para un proceso aduanero.

En los últimos años el país ha crecido siendo sus principales mercados de destino:

- Centroamérica
- Estados Unidos
- Canadá
- Alemania
- Inglaterra
- Japón
- Holanda
- Suecia
- Bélgica

- Dinamarca
- Francia
- Italia
- España
- Suiza
- Arabia Saudita
- Kuwait
- Brasil

- Venezuela

Vender fuera de fronteras es el objeto de la exportación, amplía la participación de las empresas nacionales en el mercado exterior.

La participación de Guatemala en el comercio exterior, permite que se conozcan los productos y se estrechen lazos comerciales con otros países.

Como bien se debe conocer la legislación interna para saber sobre los **requisitos de exportación** que se debe cumplir con cada producto con fines comerciales.

Es necesario que el exportador atienda las necesidades y riesgos en su producción, como los que caben en mencionar:

- **Riesgos legales**

Se puede involucrar en negocios supuestamente “atractivos” que prometen una remuneración salarial alta, sin embargo, estos no siempre son legales.

Por tanto, el exportador debe estar siempre actualizado y a la vanguardia de los requisitos que su producto amerite.

- **Riesgos políticos**

Los cambios drásticos que ocurren en el país mismos que deben ser de conocimiento del exportador para efectuar sus términos y negociaciones de compraventa según la legislación que esté vigente en dicho momento.

Al estar a la vanguardia de todo lo que acontece en el país, se debe tomar en cuenta los riesgos a los que los exportadores se ven expuestos y las medidas que deben considerar para el

comercio de sus productos, comúnmente los obstáculos pueden ser no contar con el producto que se solicita, o no poderlo acoplar a las necesidades del mercado.

No responder a las cantidades demandadas por el comprador, no cumplir con calidades y los tiempos de entrega, son riesgos que también deben considerarse al momento de la entrega.

En cuanto al precio de los productos es otro, factor de riesgo que se debe medir y hacer el comparativo adecuado en cuanto a los estudios de mercado. Los medios de comunicación y la publicidad que se maneje para el producto deben estar acorde al mercado hacia donde se quiere lanzar el mismo.

Los canales de distribución son otro factor que deben considerar los exportadores y que los mismos sean adecuados en cuanto al efecto del comercio; los recursos deben de ser óptimos de acuerdo a la importación y aceptación en el mercado que se quiera lograr.

¿De qué manera se efectúa la inscripción de las empresas exportadoras?

Para exportar se debe solicitar el código correspondiente en la [Ventanilla Única para las Exportaciones \(VUPE\)](#),

En esta ventanilla se proporciona la **solicitud para código de exportador**, la cual se debe completar y agregar la siguiente documentación:

- Fotocopia de la patente de comercio de la empresa.
- Fotocopia de la patente de comercio de sociedad (para el caso de Sociedad Anónima).
- Fotocopia del nombramiento de representante legal inscrito en el Registro Mercantil (para el caso de Sociedad Anónima)

- Fotocopia de la constancia de inscripción en el Registro Tributario (NIT)
- Fotocopia del nombramiento de representante legal inscrito en el Registro Mercantil (para el caso de Sociedad Anónima)
- Fotocopia de cédula o pasaporte del representante legal. (para el caso de Sociedad Anónima)
- Fotocopia de la cédula o pasaporte del propietario de la empresa (para el caso de Empresa Individual)
- Fotocopia de factura anulada
- Sello de la empresa. (debe contener nombre, dirección y números de teléfono).

Si el trámite se ha completado satisfactoriamente y se ha presentado la documentación descrita anteriormente; le será proporcionado el código de exportador el cual deberá ser utilizado en todos sus trámites para solicitud de permisos de exportación.

Se sugiere evaluar cuidadosamente que se deben cumplir al momento de importar o exportar productos, la revisión documental es un punto clave para que nuestra gestión sea exitosa, cada documento de soporte debe tener los requisitos de inspección de aduana, mismos que darán la veracidad del origen y valor del producto, en caso de no cumplir con alguno de estos requisitos se deben conocer los factores de riesgo y saber cómo actuar en estos casos. La importación o exportación, dado que es una relación internacional implica conocer las leyes y normas del país con quien se están haciendo negocios, existen entidades específicas que promueven la exportación en Guatemala, como es el caso de [AGEXPORT](#), Ministerio de Economía o asesores logísticos que promuevan el desarrollo económico del país y busquen relaciones sanas como parte del crecimiento del Producto Interno Bruto de Guatemala.



[Coffee Trade: Posiciona a nivel mundial el mejor café especial guatemalteco](#)

1 de mayo de 2022



[La plataforma que conecta la oferta exportable guatemalteca con la demanda internacional](#)

1 de octubre de 2021



[Cómo conseguir financiamientos empresariales en 3,2,1](#)

1 de febrero de 2022



[“Hacer crecer las exportaciones guatemaltecas también depende de nosotros”](#)

1 de mayo de 2021

Plantas ornamentales Peteneras



[Más información](#)

¿Cómo aprovechar un Tratado de Libre Comercio?



«Los Países intentan incorporar de la mejor forma en los TLC, reglas y normas que den certeza a los exportadores»



[Héctor Palomo](#)

[Palomo Abogados, Socios de la Comisión de Servicios Integrados a la Exportación \(SIEX\) de AGEXPORT](#)

La globalización, que es un término que se ha venido usando para hacernos ver como un mundo unido y cercano entre sí, tuvo como un actor importante la preparación de equipos negociadores de áreas comerciales de bienes y de servicios, y se aventuró el mundo en la negociación y suscripción de tratados de libre comercio.

Los hay de varias clases, desde los más desarrollados como el [Tratado de Libre Comercio de América del Norte](#) o bastante simplificados como el de Guatemala con Colombia.

En una modalidad u otra, lo que se persigue entre otras cosas, es facilitar el comercio y crear oportunidades para los sectores económicos de los países para [exportar sus bienes y servicios](#).

Cuando leemos esto nos preguntamos, como es la mejor forma de aprovechar estos mecanismos comerciales que nuestros Países y sus habitantes, y cómo ser utilizados de la mejor forma.

Para esto debemos evaluar en primer lugar, los distintos temas que son incluidos en estos cuerpos legales, para conocer como estos temas pueden ser herramientas usadas en una estrategia de negocios. Por lo general veremos que uno de los temas más

relevantes en los TLC, será lo que concierne a la [desgravación arancelaria](#).

El evitar mantener aranceles altos y arbitrarios, fue uno de los primeros objetivos de las aperturas comerciales multilaterales. Veremos entonces que la reducción gradual o definitiva de estos aranceles, pasó a ser un aporte y un atractivo para exportar a [determinados mercados](#).

Asimismo se convirtió un [incentivo de los importadores](#), para obtener y adquirir productos originarios de un país que es socio comercial.

En adición al arancel de importación, los Tratados de Libre Comercio también establecen reglas, que han sido negociadas y que buscan ser certeras, en cuanto al establecimiento del origen creando los capítulos denominados [Reglas de Origen](#) en los Tratados de Libre Comercio.

Este tema técnico es muy importante conocerlo y tenerlo preestablecido, obviamente para todos aquellos bienes que tienen un proceso industrial tomen en cuenta cuáles son las reglas para que en determinado mercado este proceso industrial aporte valor y componentes que le den origen y por ende goce de libre comercio ante.

Dicho en otras palabras, del origen del producto dependerá gozar de los beneficios del TLC o no. Tanto el componente arancelario, como el de origen, se empatan con un tema bastante técnico y que se refiere a normas aplicadas a ciertos productos por su origen animal o agrícola, y son las denominadas normas fitosanitarias.

De todos es sabido la costos y arriesgada barrera comercial que estas normas impuestas por países con fines proteccionistas a sus sectores agrícolas pueden ser verdaderamente un impedimento para encontrar la viabilidad de exportar.

Es por esto, que los países intentan incorporar de la mejor forma en los TLC, reglas y [normas que den certeza a los exportadores](#) acerca de requerimientos, registros, procesos de inspección en algunos casos, que estén ya establecidos y que cumpliéndolos podrán tener acceso a determinado mercado.

Así como las normas fitosanitarias son sumamente importantes para los sectores agrícolas, las normas de etiquetado y normas técnicas son estratégicas para los productores de alimentos, bebidas, entre otros. [Las normas de etiquetado](#), de advertencias al consumidor, de inclusión de información veraz de contenido, u otros aspectos técnicos que son solicitados en los distintos países también entran a jugar un papel importante en la normativa de los Tratados de Libre Comercio y es muy recomendable, a pesar de que en muchos casos hay normas bastante homologadas, encontrar y establecer si normas técnicas específicas deben ser cumplidas para ciertos mercados, y si nuestro producto puede cumplir con las mismas o deben de realizarse cambios y adaptaciones para estos fines.

Hemos descrito anteriormente normativa muy importante acerca de lo que los TLC incluyen para la exportación de bienes, sin embargo, es muy importante resaltar también que estos acuerdos contienen normas para un sector sumamente importante para las economías, como lo es el sector de servicios.

Hay capítulos específicos y desarrollados en los TLC acerca del tratamiento en el intercambio de tecnología, trato nacional y apertura al mercado de servicios que deben ser utilizadas por el sector pertinente y en base a estos acuerdos incursionar y aprovechar para su expansión dichas normas.

Aunque en muchos casos se incluyen reservas o sectores de servicios a los que no se da acceso al mercado del socio comercial, si hay una variedad de prestadores de servicios que

quedan incluidos en los acuerdos y que quedan beneficiados para tener acceso en el país socio.

Es sumamente importante también un tema que abarca de forma horizontal la certeza y la protección en el intercambio comercial transfronterizo y es la Propiedad Intelectual, a la vez, es importante tomar en cuenta la [previsión de estrategias comerciales](#) y por supuesto que cualquier negocio que se emprenda que no tenga sus derechos de [Propiedad Intelectual](#) protegidos, pone en riesgo la certeza y el éxito de su negocio.

Por último, vemos temas de última generación como lo son los capítulos de Competencia, Ambientales o Laborales que también han sido solicitados bilateralmente para ser incluidos como parte de las reglas comerciales que se quieren estandarizar para que los países en este intercambio y apertura comercial también tomen en cuenta aspectos colaterales que deben estar custodiados y debidamente protegidos.

La asesoría y el apoyo estratégico y técnico serán parte importantísima en el aprovechamiento que pueda obtenerse de los TLC y asimismo el fortalecimiento de los departamentos o unidades técnicas de los Ministerios encargados del comercio es de plena importancia sobre todo para los casos en los que el incumplimiento de un socio comercial que viole los acuerdos puedan ser llevadas a las instancias previstas de solución de controversias, que es un aporte de certeza legal que se incorpora en los Tratados y que darán al final una solución emitida por expertos a lo que se haya incumplido o deba aclararse por las Partes en determinado momento.

Otra alternativa a ser tomada en cuenta para fines de aprovechamiento, es la pertenencia a cámaras o asociaciones comerciales o industriales en donde existan apoyos y mesas de trabajo en fomento y promoción de la exportación de bienes y

servicios, y por supuesto especialistas en esta materia comercial.

Teniendo en cuenta todas estas herramientas, y por la experiencia de lo que hemos visto en nuestra trayectoria como expertos en Comercio Internacional, el hacer un equipo de trabajo multidisciplinario en estas materias, por cierto, muy diferentes unas de otras, pero que deben verse en su conjunto para que sean tomadas en cuenta a la hora de querer aprovechar de la mejor forma un Tratado de Libre Comercio.

Dicho de otra forma, no puede tomarse en cuenta solamente cual es el arancel de importación de determinado producto en el mercado de un socio comercial, y no tomar en cuenta si este producto tiene normas de etiquetado que deban ser tomadas en consideración, o bien si la protección marcaría según lo previsto en el TLC conlleva ciertos requisitos y procedimientos para la debida protección de la propiedad industrial.

Es solamente a manera de ejemplo cómo está temática debe ser puesta en la mesa de una empresa, y con conocimiento o conocedores armar un esquema de cumplimiento que permita un aprovechamiento a largo plazo, certero y sobre todo lucrativo.

Debemos estar muy atentos a cuáles serán las tendencias a corto y mediano plazo en cuanto a la decisión de los países de ir proponiendo nuevas reglas o modificaciones a acuerdos preexistentes, sobre todo por la temática de las cadenas de suministro, las medidas de salud y medioambientales y los desplazamientos de producción de los lugares actuales a opciones cercanas a los grandes compradores (nearshoring).

Es importante estar atentos a lo que los Países estén proponiendo y discutiendo a nivel de la [Organización Mundial del Comercio](#) (OMC), y las gremiales industriales y comerciales apoyar a los equipos técnicos nacionales, para que en estos

cambios y fenómenos se busquen las mejores oportunidades y beneficios para el país, que por supuesto pueden obtenerse principalmente por la cercanía a los Países de América del Norte.

Creemos que el aprovechamiento de los Tratados de Libre Comercio son un trabajo constante y estratégico, y pueden encontrarse ejemplos de muchos éxitos que pueden motivar a hacer benchmark y plantearse las ideas y pasos dados por usuarios asiduos de los [Tratados de Libre Comercio](#) y lograr convertirnos cada vez más en un País exportador de bienes y servicios sabiendo y pudiendo utilizar las herramientas que ya tenemos y sacarles el mejor provecho



[¿Cómo aprovechar un Tratado de Libre Comercio?](#)

1 de julio de 2022



[El mar de oportunidades para la industria de alimentos y bebidas en Centroamérica](#)

1 de junio de 2022



[El top 10 de productos que exporta Guatemala a Centroamérica](#)

1 de junio de 2022



[Coffee Trade: Posiciona a nivel mundial el mejor café especial guatemalteco](#)

1 de mayo de 2022

Herramientas virtuales para calcular precios de transferencia



«Para las transacciones de compra, venta de productos, servicios o relacionada con un activo intangible, conlleva un grado mayor de especialización»



[Marco Bautista Stewart](#)

[Socio Director – BASRO, Bautista, Rodriguez & Asociados Comisión de Servicios Integrados a la Exportación \(SIEX\) de AGEXPORT](#)

Estamos ya en el segundo semestre del año, es recomendable para los contribuyentes que forman parte de grupos empresariales multinacionales y que tienen transacciones comerciales entre sus empresas relacionadas o miembros del grupo, consideren disponer de herramientas como bases de datos disponibles en internet, o bien contratar a un especialista en precios de transferencia para efectuar:

- **Una revisión de sus registros contables con el objeto de analizar los precios**
- **Montos de las contraprestaciones**

Márgenes de ganancia de las transacciones que han realizado y que tienen previsto realizar durante el resto del presente año fiscal.

Esto como parte de una adecuada planeación tributaria orientada a evitar posteriores ajustes en la determinación del impuesto sobre la renta.

Para iniciar el análisis de los precios de transferencia, es indispensable:

- Identificar las transacciones
- Verificar la metodología que corresponde aplicar a cada una de ellas según su tipo
- Por ejemplo: agrupando estas por financiamiento, por compra-venta, por manufactura, entre otros; ya que de esto dependerá la herramienta de base de datos y por ende el método a utilizar.

En el caso de las transacciones de tipo financiamiento, corresponde validar las tasas de interés pactadas comparándolas con la información disponible en los medios electrónicos publicados por medio de la banca del país de cada empresa que intervino en la transacción.

Para las transacciones de compra, venta de productos, servicios o relacionada con un activo intangible, conlleva un grado mayor de especialización, ya que corresponde verificar si hay comparables internas, entre ellas transacciones con clientes externos y clientes relacionados, por lo que en base a ese resultado, tendremos un punto de comparación para determinar los precios de transferencia sin necesariamente recurrir a una herramienta de base de datos.

Si por la naturaleza de la transacción, no fuese posible

determinar comparables internas, tendría que recurrirse al mercado internacional a buscar transacciones comparables, para ello, corresponde utilizar una herramienta o base de datos internacional, en la cual se busquen empresas, se verifique si son comparables en todos los ámbitos de sus operaciones, para entonces determinar una muestra de esas empresas, sobre las cuales se verificará que indicadores financieros funcionarían para el estudio, como por ejemplo la rentabilidad a nivel operativo, bruto, entre otros, siendo este el punto de partida para definir entonces los precios de transferencia.

¿Qué tomar en cuenta con los precios de transferencia?

Considerando que en precios de transferencia se evalúan las funciones, activos y riesgos asumidos por transacción, en empresas con transacciones de manufactura, el analista aplicará inclusive su propio criterio respecto a la determinación de los comparables y muestra sobre la cuales realizará el estudio.

Países que tienen mayor trayectoria y experiencia en precios de transferencia, algunos ya cuentan con bases de datos de muestras sobre segmentos especializados, permitiéndole a los especialistas y fiscalizadores, analizar más ágilmente los precios de transferencia, sin tener que recurrir a herramientas de bases de datos internacionales disponibles en internet como OneSource, Compustat, Osiris o Mergent.

En Guatemala actualmente la administración tributaria ha anunciado una metodología de fiscalización y análisis por sector económico, por lo que se visualiza desde ya, una base de datos segmentada y especializada que servirá para análisis, determinación y fiscalización de precios de transferencia.

Los invito a que me escriban por correo electrónico si tienen alguna duda o consulta.



[Logística, ¿Cuál es la situación actual?](#)

1 de febrero de 2022

[¿Cómo exportar desde Guatemala?](#)

5 de julio de 2022



[Los requisitos legales para la importación de productos desde Guatemala](#)

1 de junio de 2022



[Alta Verapaz, un destino turístico con riqueza natural y de aventura](#)

1 de diciembre de 2021

El paso que necesita para adaptar su producto o servicio en el mercado destino



En las últimas ediciones de [Revista DataExport](#) le hemos

informado sobre las primeras tres etapas de la Ruta para la Internacionalización de AGEXPORT.

Estos pasos permiten que se forme un nuevo exportador, y la Etapa 4 permite que se defina el mejor mercado destino para su producto o servicio.

Paso a paso el equipo de profesionales que integran la Ruta para la Internacionalización, llevan al exportador a la adaptación de productos y acceso a mercado destino para el cumplimiento de normas, requisitos y estándares requeridos.

Elección del mercado internacional

Como parte de esta etapa recibirán los siguientes temas estratégicos que le ayudarán a ser un empresario competitivo:

- En esta etapa los participantes reciben una capacitación asincrónica a través de la plataforma export.learning.edu.gt
- Adaptación de productos al mercado destino
- [Calidad para la exportación de productos y servicios](#)
- ¿Cómo optimizar las ventas en línea?
- [Propiedad intelectual y marcas](#)
- [Sostenibilidad como herramienta de competitividad](#)
- [Compliance y el gobierno corporativo](#)

Mentoring: para la ejecución del plan de internacionalización

- Asesoría legal, fiscal, laboral, ambiental o financiera según la necesidad de la empresa

- Requisito es una empresa formalizada con patente de comercio y más de tres años en el mercado guatemalteco
- Diagnóstico del potencial exportador
- Al finalizar esta etapa tendrán una reunión con partes involucradas para la revisión y avance del plan de internacional

Esta iniciativa cuenta con el apoyo del Proyecto Mipymes y Cooperativas + Competitivas (MCC+) financiado por la Unión Europea, [DHL](#) aliado en todo el proceso logístico hacia mercados internacionales y [Banco Industrial](#) aliado financiero para mejorar la competitividad de las Mipymes.□