

PMS

Servicios para el sector de la Construcción en Guatemala

Diciembre 2017

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Guatemala - ProChile

pro|CHILE
IMAGINA · CRECE · EXPORTA



Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en XX - ProChile

Tabla de contenido

| | |
|---|--------------------------------------|
| I. Tabla de contenido | 2 |
| II. Resumen Ejecutivo | 4 |
| 1. Nombre y descripción del servicio..... | 4 |
| 2. Evaluación de oportunidades en el mercado para el servicio (en base análisis FODA)..... | 4 |
| 3. Estrategia recomendada por la Oficina Comercial..... | 4 |
| 4. Análisis FODA..... | 5 |
| III. Identificación del servicio | 7 |
| 1. Nombre del servicio | 7 |
| 2. Descripción del servicio | 7 |
| IV. Descripción general del mercado importador | 7 |
| 1. Tamaño del mercado..... | 7 |
| 2. Crecimiento en los últimos 5 años..... | 8 |
| 3. Estabilidad económica, política, institucional y seguridad jurídica del mercado | 9 |
| 4. Política nacional y marco legislativo aplicable al sector servicios | 11 |
| 5. Disponibilidad de instrumentos financieros locales para la adquisición de servicios desde el exterior..... | 11 |
| 6. Políticas y normativas respecto de las compras públicas de servicios | 12 |
| 7. Infraestructura disponible | 13 |
| 8. Principales mega-proyectos programados o en ejecución que inciden en demanda de servicios. 13 | |
| 9. Participación del sector privado en las principales industrias de servicios | 14 |
| V. Descripción sectorial del mercado importador | ¡Error! Marcador no definido. |
| 1. Comportamiento general del mercado..... | 14 |
| 2. Estadísticas de producción y comercio del servicio | 15 |
| 3. Proporción de servicios importados | 15 |
| 4. Dinamismo de la demanda | 15 |
| 5. Canales de comercialización | 15 |
| 6. Principales players del subsector y empresas competidoras | 16 |
| 7. Marco legal y regulatorio del subsector | 21 |
| 8. Tendencias comerciales del sector | 21 |
| VI. Competidores | 21 |
| 1. Principales proveedores externos | 21 |
| 2. Descripción de los servicios otorgados por competidores locales o externos. | 23 |
| 3. Segmentos y estrategias de penetración de competidores. | 23 |
| 4. Valores aproximados de servicios provistos u ofrecidos por competidores..... | ¡Error! Marcador no definido. |

VII. Obstáculos a enfrentar por los exportadores de servicios24

VIII. Indicadores de demanda para el servicio24

IX. Otra información relevante del mercado de destino ¡Error! Marcador no definido.

X. Opiniones de actores relevantes en el mercado24

XII. Contactos relevantes.....26

XIII. Fuentes de información (*Links*).27

XIV. Anexos28

El presente documento, de investigación de mercado e informativo, es propiedad de ProChile, organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El acceso a este documento es de carácter público y gratuito. No obstante lo anterior, su reproducción íntegra o parcial sólo podrá ser efectuada citándose expresamente la fuente del mismo, indicándose el título de la publicación, fecha y la oficina o unidad de ProChile que elaboró el documento. Al ser citado en una página Web, deberá estar linkado al sitio de ProChile para su descarga

I. Resumen Ejecutivo

1. Nombre y descripción del servicio.

El Sector Servicios de Ingeniería y Construcción puede enfocarse en edificaciones y obra civil. Para el caso de Guatemala el estudio estará enfocado en proyectos habitacionales, comerciales e industriales. Por lo tanto, quienes pueden brindar sus servicios a Guatemala son todas aquellas empresas dedicadas a servicios de estudios de factibilidad y medio ambiente, softwares para ingeniería, análisis geotécnicos e hídricos, gestión de riesgos, certificación del trabajo y servicios de domótica y eficiencia energética.

2. Evaluación de oportunidades en el mercado para el servicio (en base análisis FODA).

El crecimiento poblacional ha provocado una mayor demanda en desarrollos habitacionales, comerciales e industriales más complejos y enfocados en segmentos particulares. Como resultado las desarrolladoras y constructoras han comenzado a demandar tecnologías y conocimientos más especializados que son compatibles con la actual oferta exportable chilena. Es importante mencionar que la oferta local de estos servicios especializados es escasa o nula.

Chile y Guatemala presentan retos similares en cuanto al estudio de suelos y actividad sísmica. Por lo tanto, la transferencia de conocimiento a través de asesorías es una ventana de oportunidad que Chile puede aprovechar debido a su conocida experiencia en desarrollos científicos dirigidos a la gestión de riesgos y estudios de factibilidad y calidad.

Chile posee una gran generación de conocimiento científico que se traduce a servicios más especializados en eficiencia energética, utilización de espacios, estudios hídricos, geotécnicos y de factibilidad de construcción, diseño de estructuras y aislación sísmica en suelos complejos. Lo cual se ajusta a las nuevas tendencias a las que Guatemala está comenzando a ingresar y donde Chile ya tiene experiencia.

3. Estrategia recomendada por la Oficina Comercial.

Para el ingreso de nuevas empresas en el sector de proveedoras de servicios de la construcción, la oficina comercial recomienda dos alternativas para poder ingresar al mercado guatemalteco. La primera de ellas es la instalación directa de los servicios chilenos en Guatemala a través de una oficina. No obstante, este mecanismo requiere de gran inversión y por lo tanto representa un riesgo más elevado

Asimismo, el empresario estaría obligado a estudiar el sector para conocer más sobre las tendencias del mercado local y sus competidores. Esto representa una dificultad, puesto que el sector de la construcción en Guatemala maneja una dinámica de “boca en boca”. Muchas empresas del sector, a pesar de tener inversiones considerables, no manejan ningún tipo de página web, por lo que sería complicado mapear a los actores y potenciales clientes del mercado para un actor nuevo en el mercado.

La segunda alternativa es la creación de una “*Joint Venture*” a través de una empresa ya instalada en Guatemala. Esto representaría una ventaja para el empresario chileno ya que contaría con un conocimiento más amplio respecto al sector, lo que le permitiría adecuar su producto al mercado, acceder a canales de distribución y la obtención de contactos necesarios para poder brindar sus servicios a los clientes adecuados.

A través de la alianza con una empresa local ya establecida, es que se podría tener a un distribuidor capaz de representar sus servicios ante el mercado local sin la necesidad de realizar una inversión de montar una filial. Esta estrategia mantiene una modalidad similar a la de una *Joint Venture*, con la diferencia que en este caso el distribuidor tendría más control sobre la comercialización de los servicios y disminuiría el costo de entrada de la empresa chilena.

4. Análisis FODA.

| | | | |
|---|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Introducción al mercado a través de un aliado local que le permita conocer las interioridades del sector. • Adecuación de los servicios ofrecidos a las necesidades del mercado que no están tan desarrollados como los chilenos • Presentar servicios especializados para las necesidades inmediatas de los consumidores • Enfatizar en la experiencia y calidad que tiene Chile respecto a los servicios en construcción | | Factores Internos | |
| | | <p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Chile cuenta con un sector de construcción PYME especializado • Los avances tecnológicos chilenos son conocidos y muy bien vistos en el país | <p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un sector mediano de construcción que está comenzando a especializarse. • El precio es un factor que aún influye, por lo que solo las viviendas de un sector de clase media alta son los que pueden costearse servicios como los que ofrece Chile |
| Factores Externos | <p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crece la demanda de estas tecnologías y debido a que las constructoras no están especializadas Chile puede proveerles de ese servicio. • Guatemala y Chile comparten retos similares en cuanto a sismos y suelos. | <ul style="list-style-type: none"> • El crecimiento de un sector que demanda vivienda para la clase media provoca que PYMES comiencen a demandar servicios cada vez más especializados como los que Chile ya produce. | <ul style="list-style-type: none"> • Chile deberá enfocarse en buscar un aliado local que le permita identificar los costos de servicios similares a los que está interesado a ingresar al mercado local para así tener una ventaja competitiva |

| | | | |
|--|---|---|--|
| | <p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • La incursión de firmas brasileñas españolas, estadounidenses y colombianas que prestan servicios • Los Derechos informativos y software deberían de ser registrados con derechos de autor, para proteger la propiedad intelectual de sus proveedores. | <ul style="list-style-type: none"> • Chile a través de una joint venture puede introducir y dar a conocer la especialización y calidad de su oferta. | <ul style="list-style-type: none"> • Chile deberá de adoptar su oferta de servicios técnicos a los estándares de Guatemala para que de esta manera el precio no se convierta en una barrera para acceder a su oferta. |
|--|---|---|--|

II. Identificación del servicio

1. Nombre del servicio

Servicios para el sector construcción dedicado al subsector de edificaciones para proyectos inmobiliarios habitacionales, comerciales e industriales.

2. Descripción del servicio

Servicios en estudios de factibilidad económica y medioambiental, análisis de suelos y movimiento de tierras, análisis de riesgo, estudios hídricos, software para ingeniería civil, asesorías y consultoría de análisis estructural, eficiencia energética, certificados de control de calidad, domótica y de supervisión de obras.

III. Descripción general del mercado importador

1. Tamaño del mercado

La participación de la inversión nacional de parte del Estado en cuanto a construcción ha disminuido drásticamente, desde un 40% durante el 2001 a un 20% aproximadamente en el 2017. Por lo que hoy en día la inversión privada representa el 80% del total de inversión en el sector construcción¹. De este nivel de inversión se estima que el 32.0% se encuentra en la región metropolitana y el 68.0% se distribuye en el resto de la República.

Según el Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas (FHA) en el primero trimestre del 2017 se reportó más de un 19% de incremento de solicitudes de vivienda, en relación con el mismo periodo del 2016. Asimismo, según dicha entidad los desarrolladores de vivienda se siguen inclinando por el desarrollo de edificios de apartamentos, los cuales alcanzaron el 54% del total de la oferta habitacional de 2016. Dentro del mercado de vivienda para junio del 2017 en ExpoCasa² se contó con la participación de 31 expositores tanto desarrolladores y constructoras y 56 proyectos habitacionales, de los cuales 30% ofrecen soluciones de vivienda vertical mientras el 70% restante ofrece casas tradicionales.

¹ Fuente: Boletín Economía de la Construcción No. 41, publicación 2017 https://issuu.com/construguate/docs/bec_41_2017

² Ver anexo 1

Por lo tanto, los proyectos habitacionales con mayor auge actualmente son aquellos que están en un rango de precio de venta entre US\$ 54,795 hasta US\$109,590³, que representan el 51% del mercado habitacional con cuotas mensuales desde US\$340 hasta US\$1,027, las cuales representan el 72% del mercado con un área de construcción entre 51 y 81 metros cuadrados, con tres dormitorios y dos estacionamientos.

Por otro lado, en el sector comercial está en auge el desarrollo de oficinas. Mientras que, en el sector industrial, la Gremial de Bodegas indica que debido a que el valor de metraje cuadrado instalado en Guatemala supera los tres millones, los proyectos tipo “ofibodegas” han cobrado mayor relevancia. Esto debido a que el mercado se ha profesionalizado y ha mejorado los servicios que ofrece más allá de las instalaciones. Además de considerar que es una inversión inmobiliaria segura y rentable⁴.

Listado de inmobiliarias en el país: <http://guatemala.inmobilia.com/es/inmobiliarias>

2. Crecimiento en los últimos 5 años

Según la Dirección de Análisis Estadísticos de la Cámara Guatemalteca de la Construcción -CGC- En los últimos 10 años el sector de construcción ha experimentado variaciones considerables en su crecimiento anual, los mayores crecimientos en el sector se dieron entre el 2006 y 2007 cuando se alcanzaron valores que superaron el 8.0%. Sin embargo, entre el 2008 al 2010 el sector construcción nacional entró en una fuerte recesión, principalmente influenciada por la crisis económica mundial del 2008 que golpeó fuertemente al sector inmobiliario.⁵



Fuente: Departamento de Análisis Estadístico de CGC con información del Banco de Guatemala

³ Ver anexo 1 Gráfica 8 Encuesta ExpoCasa Boletín Economía de la Construcción No. 41, publicación 2017

https://issuu.com/construguate/docs/bec_41_2017

⁴ Programa radial: ¿Cuál es el desarrollo de las bodegas en Guatemala? En Libertopolis transmitido el 11 de septiembre del 2017

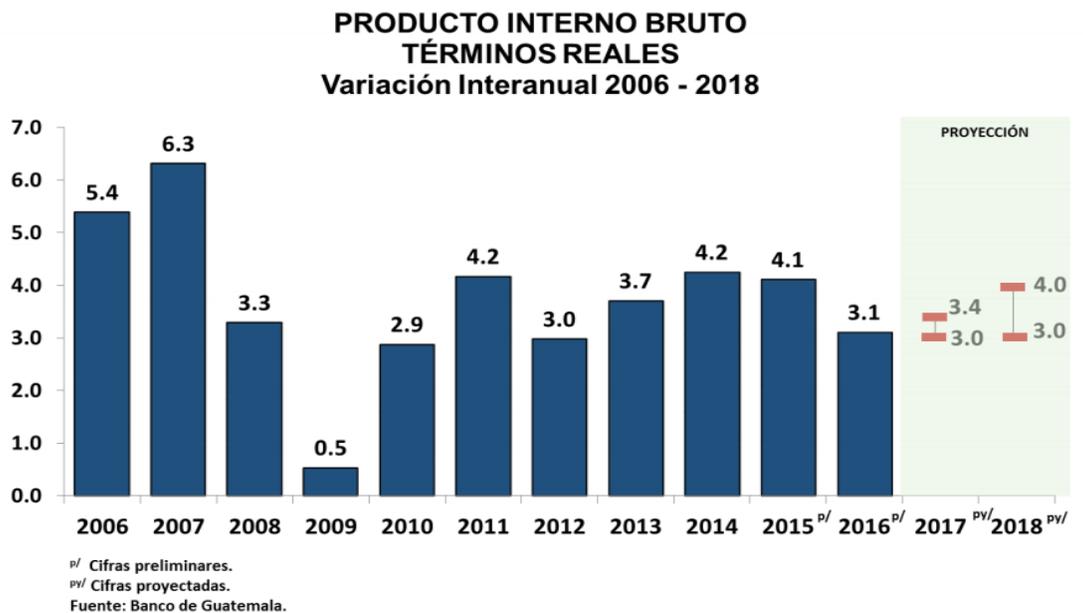
⁵ Artículo “La infraestructura en cifras” por el Ing. Carlos Padilla https://issuu.com/construguate/docs/bec_41_2017

A partir del 2011, se vio una lenta recuperación del sector, el cual tuvo su mayor auge en el 2014 alcanzando un crecimiento de un 4.4% de crecimiento. Nuevamente, en el 2016 debido a problemas como los cambios en la Ley de Compras y Contrataciones del Estado, así como a la dificultad generada en la emisión de permisos de construcción, se paralizó la inversión en infraestructura, tanto pública como privada, provocando que el crecimiento del sector fuera únicamente de 1.8%.

Para el presente año, el Banco de Guatemala y el índice de Confianza de la Actividad de Construcción del mes de julio, proyectan un crecimiento del sector del 3.6%, lo que demostraría cierta recuperación en el dinamismo del sector.

3. Estabilidad económica, política, institucional y seguridad jurídica del mercado

De acuerdo con el Banco de Guatemala -BANGUAT- el producto interno bruto guatemalteco tiene previsto mejorar con relación al año pasado -2016⁶. Puesto que la contracción entre el año 2015-2016 fue consecuencia de la desestabilidad política generada por los casos de corrupción descubiertos durante el año 2015⁷, lo que generó incertidumbre en el ámbito económico. De esta manera, según las proyecciones del BANGUAT se espera que para el 2018 el país retome el crecimiento de 4% que había mantenido desde el 2014.



Fuente: Informe de Desempeño Macroeconómico Reciente y Perspectivas elaborado el 29 de septiembre del 2017 del BANGUAT⁸

⁶ Guatemala en cifras http://www.banguat.gob.gt/Publica/guatemala_en_cifras_2017.pdf

⁷ <http://nuevomundo.gt/7-casos-de-corrupcion-que-la-cicig-ha-destapado-desde-el-2015/>

⁸ Informe de Desempeño Macroeconómico Reciente y Perspectivas: <http://www.banguat.gob.gt/Publica/conferencias/cbanguat636.pdf>

La inflación del país se mantiene a un ritmo de 4.69% y el mercado financiero mantiene su estabilidad. En cuanto a indicadores globales, en el Doing Business Guatemala bajó 9 posiciones encontrándose en el puesto 97 de 190 países, obteniendo altas calificaciones en rubros como obtención de electricidad, apertura de negocios, comercio transfronterizo y obtención de crédito. Pero con una baja puntuación en manejos de permisos de construcción, como resultado a los nuevos parámetros de obligatoriedad de realización de evaluaciones de impacto ambiental establecido por el Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales -MARN-⁹, lo que ha generado que el proceso de obtención de un permiso de construcción sea más costoso en cuanto a dinero y tiempo.

Por otro lado, Guatemala aún tiene como debilidad el tiempo en la resolución de insolvencias, así como el refuerzo en cumplimiento de contratos, por lo que la seguridad jurídica sigue siendo un pilar sobre el cual el país debe de trabajar.

Por otro lado, en el Índice de Competitividad Global Empresarial Guatemala cayó seis puestos pasando del lugar 78 al 84¹⁰. Este indicador refleja que el ambiente macroeconómico sigue manteniéndose estable al igual que el desarrollo del mercado financiero.

No obstante, en el pilar de confianza hacia las instituciones como en la preparación tecnológica Guatemala muestra un gran rezago a comparación de los demás países de Latinoamérica y el Caribe. De igual forma, se considera que fue el estancamiento de infraestructura vial lo que generó que Guatemala bajase de posición en el indicador.

Por su parte la agencia Standard & Poors redujo la calificación de riesgo para Guatemala de BB a BB- debido a los recientes acontecimientos de inestabilidad política y debilidad de las instituciones¹¹. Dicha calificación se traduce a que Guatemala, enfrenta constante incertidumbre y exposición ante situaciones económicas adversas, lo que puede llevar a que tenga una capacidad inadecuada para cumplir con sus compromisos financieros.

No obstante, el presidente del Banco de Guatemala Sergio Recinos considera que para el 2018 la economía del país crecerá en un rango entre 3 y 4 por ciento similar al 2017 y que el impulso a la actividad económica estaría asociada al dinamismo del sector externo por la mejora en las condiciones económicas de los principales socios del país¹². Asimismo, se espera que la IED aumente entre 8.5 y 11.5 por ciento como resultado de la reinversión de utilidades en sectores como agricultura, telecomunicaciones, comercio, electricidad, entre otros.

⁹ Revista Construcción “Perspectivas económicas 2018” No. 232 por Cámara Guatemalteca de la Construcción: https://issuu.com/construguate/docs/revista_20construcci_c3_b3n_20232

¹⁰ Fundesa: Competitividad Global <http://www.fundesa.org.gt/indices-internacionales/competitividad-global>

¹¹ <http://www.prensalibre.com/economia/guatemala-baja-en-calificacion-economica-por-crisis-politica>

¹² Artículo “Qué puede pasar con la economía del país en el 2018” Por Hernán Guerra, Revista de la Construcción

4. Política nacional y marco legislativo aplicable al sector servicios

- **Decreto 73-92** Ley de creación del fondo nacional de ciencia y tecnología
<http://senacyt.concyt.gob.gt/portal/attachments/article/105/04-Ley-de-creacion-del-FONACYT.pdf>
- **Decreto 63- 91** Ley de promoción del desarrollo científico y tecnológico nacional
https://www.google.com.gt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwlvuil3fnXAhUJOYKHR9wDg4QFgggtMAE&url=http%3A%2F%2Fasisehace.gt%2Fmedia%2F063_LeyPromDesCieTecNac.pdf&usg=AOvVaw34Weccjg7jRlyWBdbrFbm7
- **Decreto 57-2000.** Ley de propiedad Industrial
http://www.rpi.gob.gt/PortalRPI/sites/default/files/ley_pripiedad_industrial.pdf
- **Acuerdo gubernativo 135-2009 Reglamento** de la Ley para el reconocimiento de las comunicaciones y firmas electrónicas:
http://www.firma-e.com.gt/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid=14

5. Disponibilidad de instrumentos financieros locales para la adquisición de servicios desde el exterior

Dentro del Índice de competitividad, Guatemala obtuvo las puntuaciones más altas en el pilar de eficiencia financiera (4.9 sobre 7) relacionado con la solidez de los bancos, la estabilidad del mercado financiero y los bajos costos de los servicios financieros¹³, lo cual incentiva la actividad comercial. Mientras que en el índice de Doing Business Guatemala lidera el sector de obtención de crédito con una calificación de 80 sobre 100

Para septiembre del 2017 la cartera de créditos del sistema bancarios al sector privado ascendió a US\$ 23 mil millones, lo que implica un crecimiento del 5.7% en relación al año 2016¹⁴. Es así como según estimaciones del Banco de Guatemala, el crédito bancario al sector privado crecería entre 5 y 8 por ciento, mientras que en el 2018 se estima un crecimiento de entre 8 y 11 por ciento.

De esta manera la distribución del crédito bancario en Guatemala está dividido, por lo que un 38% corresponde al consumo y otros destino, seguido de comercio con un 14.70,% y construcción con un 6.50%

Por otro lado, el sistema financiero de Guatemala está constituido por 18 bancos, 15 sociedades financieras, 15 compañías aseguradoras 2 casas de cambio, 9 entidades offshore y 12 casas de bolsa supervisadas por la Súper Intendencia de Bancos.

¹³ Fundesa: Competitividad Global <http://www.fundesa.org.gt/indices-internacionales/competitividad-global>

¹⁴ Artículo “Comportamiento del crédito bancario al sector privado” Revista Construcción No. 232 : https://issuu.com/construguate/docs/revista_20construcci_c3_b3n_20232

6. Políticas y normativas respecto de las compras públicas de servicios

En la actualidad Guatemala se rige por la Ley de Contrataciones del Estado implementada desde 1992, como Decreto 57-92, la cual sienta las normas para compra de servicios tanto de proveedores nacionales como extranjeros.

- **Decreto 57-92** Ley de contrataciones del Estado:
<http://portalgl.minfin.gob.gt/Descargas/Documents/Ley%20de%20Contrataciones%20del%20Estado.pdf>

Artículo 19.- Requisitos de las Bases de Licitación. Las bases de licitación, según el caso, deberán contener como mínimo lo siguiente:

1. Condiciones que deben reunir los oferentes.
2. Características generales y específicas, cuando se trate de bienes y/o servicios.
3. Lugar y forma en donde será ejecutada la obra, entregados los bienes o prestado los servicios.
4. Listado de documentos que debe contener la plica, en original y copias requeridas una de las cuales serán puestas a disposición de los oferentes.
5. Indicación de que el oferente deberá constituir, según el caso, las garantías a que se refiere el Título V, Capítulo Único de la presente ley.
6. En casos especiales y cuando la autoridad superior lo considere oportuno, las garantías que deberá constituir el contratista, con indicación de los riesgos, a cubrir, su vigencia y montos. Forma de pago de la obra, de los bienes y servicios.
7. Porcentaje de anticipo y procedimiento para otorgarlo, cuando éste se conceda.
8. Lugar, dirección exacta, fecha y hora en que se efectuará la diligencia de presentación, recepción y apertura de plicas.
9. Declaración Jurada de que el oferente no es deudor moroso del Estado ni de las entidades a las que se refiere el Artículo 1, de esta ley, o en su defecto, compromiso formal de que, en caso de adjudicársele la negociación, previo a la suscripción del contrato acreditará haber efectuado el pago correspondiente.
10. Indicación de la forma de integración de precios unitarios por renglón.
12. Criterios que deberán seguir la Junta de Licitación para calificar las ofertas recibidas.
13. Indicación de los requisitos que se consideren fundamentales.
14. Modelo de oferta y proyecto de contrato.

Los requisitos anteriores también regirán en lo que fuere aplicable para los efectos de cotización, elaboración de términos de referencia y contratación en los casos de excepción comprendidos en el Artículo 44 de esta ley. El reglamento desarrollará los requisitos para casos específicos.

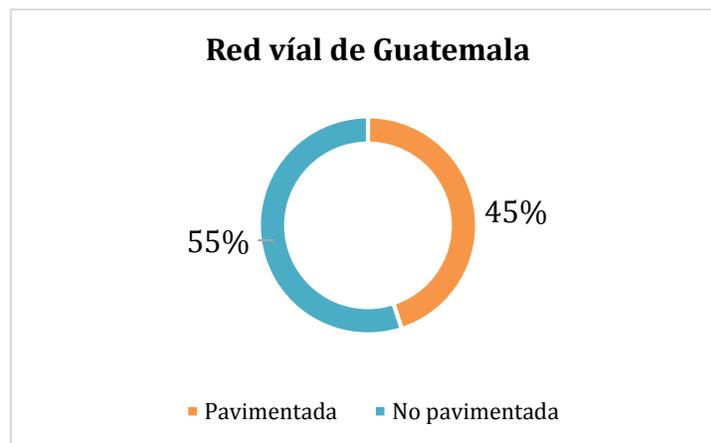
- **Circular de normas para la contratación de servicios técnicos y profesionales con cargo al renglón presupuestario 029 otras remuneraciones de personal temporal:**
http://www.minfin.gob.gt/images/downloads/circulares/circular_conjunta_mfp_onsec_cgc.pdf

7. Infraestructura

En el índice de competitividad, Guatemala se encuentra en el penúltimo lugar a nivel regional en el tema de Calidad de Carreteras, esto representó una caída en el rubro, debido al bajo desempeño de las instituciones gubernamentales. Esto ha generado que caminos y carreteras se encuentren en una etapa de deterioro acelerado.

En Guatemala, el principal inversor de infraestructura pública es el Ministerio de Comunicación, Infraestructura y Vivienda –CIV-¹⁵, el cual para el presente año -2017- cuenta con un presupuesto vigente de US\$ 560 millones¹⁶, aunque es importante resaltar que el 66% del presupuesto público se invierte en gastos de funcionamiento, un 16% se utiliza en pagos de servicios de deuda y únicamente un 18% se utiliza para la inversión de construcción de obras y aplicación de activos

Según los últimos datos proporcionados por la Dirección General de Caminos -DGC- y la Unidad Ejecutora de Conservación vial -COVIAL-¹⁷ la red vial de Guatemala está conformada por 16,456 kilómetros, de los cuales el 45% se encuentra pavimentado y el 55% no pavimentados. De estos 16, 456 kilómetros, el 23% forma parte de la red primaria de carreteras, un 11% pertenece a la red secundaria y finalmente un 40% y 26% pertenece a la red terciaria y red de caminos rurales, respectivamente. A continuación se muestra una gráfica que establece el porcentaje de carreteras pavimentadas con las que se cuenta en el país.



Fuente: Departamento de análisis estadístico de la Cámara Guatemalteca de la Construcción

8. Principales megaproyectos programados o en ejecución que inciden en demanda de servicios

Actualmente el Estado no posee proyectos para ejecución presupuestaria. No obstante, lo que se ha buscado es reactivar el instrumento de alianzas público privadas, lo cual se está realizando con La Agencia Nacional de Alianzas para el desarrollo de Infraestructura Económica –ANADIE-, entidad

¹⁵ Artículo “La infraestructura en cifras” por el Ing. Carlos Padilla https://issuu.com/construguate/docs/bec_41_2017

¹⁶ Ver Anexo

¹⁷ Artículo “La infraestructura en cifras” por el Ing. Carlos Padilla https://issuu.com/construguate/docs/bec_41_2017

descentralizada que apoya a las instituciones gubernamentales en la estructuración, contratación y ejecución de proyectos.

ANADIE impulsa un portafolio de siete proyectos que buscan atraer una inversión estimada en USD\$ 1,500 millones en los próximos 5 años. Dentro de los proyectos existe la remodelación de puertos y aeropuertos y construcción y mantenimiento de carreteras. El objetivo de estos proyectos es atraer IED así como reducir el déficit de infraestructura en el país.

ANADIE: <http://nuevo.agenciadealianzas.gob.gt/category/proyectos/>

9. Participación del sector privado en las principales industrias de servicios

La participación del sector privado es esencial en la industria de servicios tanto básicos como especializados, pues en Guatemala son ellos los encargados del abastecimiento del mercado, ya que el Estado no genera ningún tipo de bases tecnológicas, científicas o de inversión que puedan dar como resultado la generación de una industria de servicios.

10. Comportamiento general del mercado

El mercado de construcción ha venido moldeando su comportamiento respecto al incremento poblacional exponencial, la migración rural hacia la urbe y la falta de territorio¹⁸ para construcción de proyectos de desarrollos inmobiliarios en la ciudad.

Actualmente en Guatemala se demandan proyectos habitacionales, a través de residenciales y vivienda vertical; comerciales a través de oficinas; e industriales a través de ofibodegas y parques industriales especializados, todos ellos respondiendo a las variables anteriormente mencionadas. No obstante, el sector de mayor crecimiento es el habitacional. A pesar de que un 51% de personas sigue prefiriendo la compra de una casa nueva no todos tienen la posibilidad de adquirirla, por lo que una de las ventajas de la vivienda vertical es el precio¹⁹. En la actualidad los apartamentos en Guatemala son edificios entre 6 a 12 pisos dirigido a la clase media guatemalteca “C” cuyos ingresos familiares oscilan entre los US\$2,500 a US\$5,000.

Según estimaciones del Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas (FHA), para el 2017 estos desarrollos inmobiliarios representaron el 30 % de las construcciones dedicadas a la vivienda que se edifican cada año²⁰, esto como consecuencia a que la vivienda vertical constituye el único camino que tiene el núcleo urbano debido a su topografía quebrada y rodeada de barrancos.

Es así como tanto los desarrollos inmobiliarios habitacionales, comerciales e industriales cuenta con una demanda mayor a la instalada. En consecuencia, las desarrolladoras y constructoras que han cobrado auge en la actualidad han comenzado a especializarse, lo que implica demandar cada vez más tecnologías y conocimiento científico como los que ya posee Chile.

¹⁸ Anexo 2

¹⁹ Encuesta ExpoCasa https://issuu.com/construguate/docs/bec_41_2017

²⁰ Anexo 3

11. Estadísticas de producción y comercio del servicio

Guatemala no cuenta con estadísticas sobre la producción y comercio de servicios especializados sobre los cuales se enfoca el estudio. Por lo tanto, solo se cuenta con información que manejan los actores que forman parte del sector en Guatemala.

Según actores dentro del sector; en Guatemala se producen servicios básicos por parte de desarrolladoras y particulares en cuanto a asesorías en diseño y consultorías en construcción, así como software para fórmulas matemáticas. Sin embargo, a pesar de ser servicios ya tecnificados no se encuentran especializados.

Asimismo, dentro del sector se considera que existe un déficit de Project managers, pues si bien es cierto existen personas encargadas de la supervisión, estas no están capacitadas. De igual forma existe oferta de estudios hídricos como de suelos, pero debido a la demanda que está en aumento estos no se dan abasto para cubrirla.

12. Proporción de servicios importados

Según los actores dentro del sector construcción en el caso de servicios especializados se ha determinado que se encuentran en muy poca proporción a nivel local. Por lo tanto, estos servicios son en su mayoría importados e instalados en el país a través de IED, alianzas con empresas locales o representaciones

13. Dinamismo de la demanda

La demanda responde a los cambios exponenciales que está experimentado el país en términos de población, urbanización y ausencia de tierras²¹. De esta manera la demanda proviene de la necesidad de generar proyectos más complejos para aprovechamiento de espacios con la utilización de servicios especializados dedicados a la mejora de procesos de seguridad y de diseño.

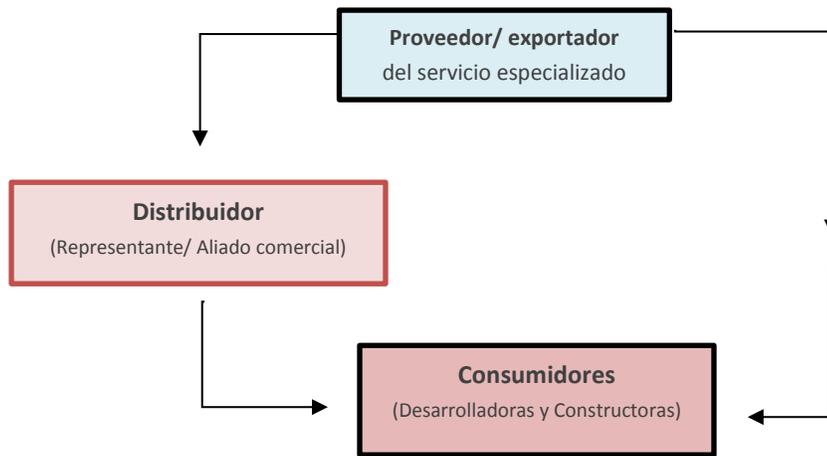
De esta manera, a pesar de que en Guatemala existen empresas y personas individuales que presten servicios especializados, estos no son capaces de abastecer la demanda exponencial que posee el país, por lo tanto, la demanda trasciende la oferta local y busca establecer relaciones directas con proveedores de servicios.

14. Canales de comercialización

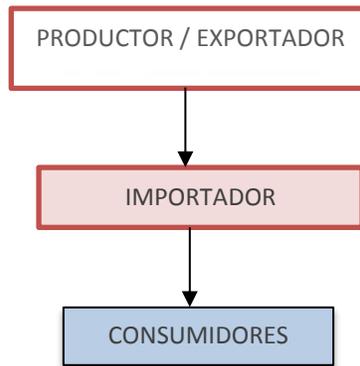
Existen dos tipos de canales de comercialización para los servicios. Uno que implica la necesidad de un intermediario para la adquisición de un servicio a través de una empresa local y otro canal directo al consumidor final que implica la compra de derechos de autor de un servicio o la subcontratación directa de la empresa que lo produce.

.

I.



II.



15. Principales actores del subsector y empresas competidoras

| Desarrolladores | Proyectos | Link |
|---|--|---|
|  | <ul style="list-style-type: none"> • Vivienda: Parque Once, Alamedas, La arboleda • Comercio: Miraflores, Oakland, Portales, Naranjo Mall • Oficinas: Las Margaritas | https://spectrum.com.gt/ |
|  | <ul style="list-style-type: none"> • Residenciales: San Isidro, Padros de San Cristobal, el Pulté Golf • Comerciales: Pradera Express, La pradera, Pradera Concepción • Corporativos: Zona Pradera | http://www.multiproyectos.com/ |

| | | |
|--|---|---|
|  | <ul style="list-style-type: none"> • Condado Naranjo • Arcos | http://www.grupoidc.com/desarrollo-inmobiliario.html |
|  | <ul style="list-style-type: none"> • XPO1 • MIRA • AEME | http://urbop.gt/new-page-1 |
|  | <ul style="list-style-type: none"> • Metrocentro • Cuenta con desarrollos en toda Centroamérica, Panamá y el caribe | http://www.gruporable.com/guatemala/grupo-roble/ |
|  | <ul style="list-style-type: none"> • RV4: SaluCentro • Surti ahorro • Distrito K'awi • zona médica | http://desarrollosrv4.com.gt/web/ |
|  | <p>Cuenta con 6 empresas asociadas: Grupo Origo, Multiproyectos, Urbop, Grupo Abarca, Ingenieros valuadores, Inmobiliaria Magdalena y su misión es la de Consolidar un ente que integre el clúster de desarrollo inmobiliario</p> | http://www.adig.gt/empresas-asociadas |



GGBC es organización no lucrativa que promueve estrategias sostenibles que provocan una transformación del mercado del sector construcción hacia prácticas ambientalmente amigables, socialmente responsables y económicamente factibles para no comprometer las necesidades de las futuras generaciones.

<http://www.guatemalagbc.org/>

pro|CHILE

| Constructoras | Proyectos | Link |
|--|---|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"> Ingeniería con tecnología, empresa dedicada a la construcción de infraestructura, esencialmente carreteras | <p>http://sigmacorp.com.gt/</p> |
|  | <ul style="list-style-type: none"> División residencial: El Monasterio, Blanc, Las orquideas, Jacarandas, La cañada entre otros División comercial: La pradera, Portales, CC. Minuto Muxbal División edificios: Viu Cayalá, vista al bosque, Blanc División Industria: minera san rafael, bodegas y locales | <p>http://grupog.com.gt/nosotros/</p> |
|  | <ul style="list-style-type: none"> Comercial: Miraflores, Fontabella, Oakland, Cayala Edificios: Torre Tigo, Vivenza, Plenum Industrial: Centro de negocios la Paz, Cervecería Centroamericana Institucional: Nuevo campus Unis, Sanatorio el Pilar | <p>http://www.consulta.com.gt/index.php</p> |

| | | |
|--|--|--|
|  | <p>Proyectos: Jardines de Navarra, Colinas del Norte, San José Residenciales y Valle de las Flores Residenciales</p> | <p>http://www.altamira.com.gt/#</p> |
|--|--|--|

| Competidores | Servicio /país | Link |
|--|---|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"> • Domótica: espacios inteligentes en hogares. • Este servicio es brindado por una empresa guatemalteca con servicios desarrollados en Europa y Estados Unidos | <p>http://www.aktivacorp.com/</p> |
|  | <ul style="list-style-type: none"> • Domótica: espacios inteligentes • Empresa guatemalteca que brinda servicios esencialmente estadounidenses. Actualmente trabajan con 33 fábricas de marcas internacionalmente reconocidas en iluminación, control, audio y vídeo. • A la fecha han desarrollado más de 500 proyectos residenciales, corporativos, comerciales e institucionales. | <p>http://www.adara.com.gt/</p> |
|  | <p>Asesoría técnica en planes de gestión ambiental, evaluaciones ambientales, monitoreo de agua potable, aguas residuales y salud ocupacional</p> | <p>http://inafgroup.com/#about_us</p> |
| <p>ISIS</p> | <p>Servicios de geología, geotecnia, hidrología, hidrogeología, manejo integrado de cuencas</p> | |

| | | | |
|--|--|---|---|
| | hídricas y medio ambiente. Muchos servicios provenientes de Canadá | http://www.isis-guatemala.com/servicios.html |  |
| Servicios y Proyectos S.A | Aplicación de Normas NIIF, IFRS-Fair Value Measurement. Empresa que alberga a profesionales independientes. | http://www.sypgua.com/medio-ambiente | |
|  | Desarrollo de proyectos y consultorías relacionadas con procesos de ingeniería de Software para acelerar procesos de diseño desarrollo en los proyectos, acortando de esta forma los tiempos requeridos en los procesos de ejecución | http://www.insoft.com.gt/index.html | |
|  | Estudios de clasificación de suelos, Determinación de límites de atterberg, Límites líquido y plástico, Ensayos de valor soportante en suelos compactados (CBR), Ensayos de compactación (PROCTOR), Estudios hidrogeológicos (para encontrar agua), Estudios de Permeabilidad, Sondeos eléctricos verticales, Calicatas eléctricas, Ensayos triaxiales | http://www.iacguatemala.com/index.php | |
|  | Consultorías para el desarrollo e implementación de nuevos proyectos basados en el uso de tecnología de Alto Nivel e innovación e implementación de proyectos bajo el esquema de la Certificación Smart City. Servicios provenientes de Holanda. | http://www.dhvca.com/tecein.html | |

A partir de este estudio se puede determinar que los servicios especializados se producen en el país únicamente a través de personas individuales locales, que usualmente realizaron estudios fuera de Guatemala. Mientras que si se busca de un servicio empresarial este tendría que ser abastecido por alguna empresa internacional que cuente con operaciones o aliados dentro del país o subcontratar el servicio de una empresa extranjera. No obstante, este tipo de servicios son difíciles de mapear, pues no existen datos oficiales sobre las personas que ingresan al país con la intención de brindar un servicio de asesoría al sector construcción.

16. Marco legal y regulatorio del subsector

Guatemala requiere de la obtención de permisos de construcción, así como de licencias ambientales.

- **Permisos de Construcción en Guatemala**
<http://asisehace.gt/menu/576?l=es>
- **Obtención de licencias ambientales:**
<http://asisehace.gt/procedure/586/619?l=es>

17. Tendencias comerciales del sector

Guatemala al igual que otros países a nivel mundial están comenzando a responder a una demanda cada vez más sofisticada interesada en proyectos más enfocados, por lo que las exigencias al momento de la construcción se vuelven más elevadas en cuanto a cumplimiento de normativa estructural, en respuesta a la gestión de riesgos, así como la adecuación a una infraestructura sostenible que responda a los nuevos retos que presenta una urbe cada vez más poblada.

Por otro lado, en los últimos cinco años el sector de la construcción del país ha mostrado mayor compromiso con la sostenibilidad ambiental. Esto como resultado de las tendencias en estilos de vida que ayudan a mitigar la huella del ser humano sobre su entorno. En ese sentido Guatemala se encuentra en el tercer puesto por debajo de Costa Rica y Panamá de países centroamericanos que poseen proyectos con certificación de liderazgo de diseño en energía y medio ambiente -LEED por sus siglas en inglés- esto debido a que partir del 2012 ha aumentado a 17 la cantidad de proyectos certificados.

Por otro lado, la tendencia en construcción está siendo dirigida hacia los aprovechamientos de espacio con eficiencia energética, por lo que actores dentro del sector consideran que la construcción de apartamentos menos genéricos implicará tener que dejar de lado el diseño convencional de vivienda para una familia de dos padres y dos hijos y comenzará a generar proyectos de apartamentos tipo estudio para una sola persona o apartamentos compartidos.

IV. Competidores

1. Principales proveedores externos

Según los actores dentro del sector construcción los países que tienden a prestar servicios más especializados a Guatemala son Colombia, Brasil, Estados Unidos y España. Esto debido a que son países que cuentan con gran conocimiento científico debido a los estudios implementados en Universidades como Los andes en Colombia, Sao Paulo en Brasil, la Católica en Chile y el MIT en Estados Unidos, lo que se traduce a países capaces de contar con una oferta tecnológica más especializada.

Algunas de las empresas extranjeras que brindan servicios a Guatemala son:

| Empresa | País | Servicio |
|--|----------|--|
| Odebrecht  https://www.odebrecht.com/es/home | Brasil | Servicios en infraestructura (mucho de los servicios eran acaparados por esta empresa) |
| Edemtec  EDEMTEC S.A. DE C.V. http://www.edemtec.com/ | Colombia | Pérdidas y disminución de costos, así como ejecución y Construcción (EPC), incluyendo Pruebas y Puesta en Servicio, de Subestaciones Eléctricas. |
| Trecca  http://www.trecca.com.gt | Colombia | Construcción, reconfiguración y ampliación de subestaciones Montaje y conexión de reactores y estudios y diseños eléctricos |
| Doka  https://www.doka.com/la/index | Chile | Gestión de proyectos y desarrollo de soluciones de encofrado óptimas |

Estados Unidos y España usualmente comercializan productos tecnológicos y brindan las asesorías de los mismos, esencialmente para domótica.

Además, muchas empresas brindan servicios a través de subcontratación por proyectos. Por lo tanto, los países proveedores tienden a ser recurrentes en Guatemala, puesto que son países que cuentan con inversión y relaciones más estrechas con el país.

De igual forma, cabe resaltar que muchas de las relaciones comerciales en tema de servicios especializados se llevan a cabo a través de una publicidad de “boca en boca” dentro del sector construcción.

2. Descripción de los servicios otorgados por competidores locales o externos.

- **Estudio de suelos/ geotécnicos:** Estudios para determinar la naturaleza y propiedades del terreno, necesarios para definir el tipo y condiciones de cimentación
- **Estudios hídricos:** Estudios diseñados para conocer los recursos hídricos con los que cuenta un terreno y su calidad de los mismos para así generar adecuación de tierras, mediante la planeación y el diseño de infraestructura de riego y drenaje. También utilizado para la localización de nuevos sondeos.
- **Estudios de análisis de riesgo:** Determinación de zonas de riesgos hidrológicos, vulnerabilidad de acuíferos, inundaciones, avenidas, y desprendimientos, erosión deslizamientos de laderas entre otros.
- **Estudios medioambientales:** Diseño, implantación y seguimiento para la implantación de Sistemas de Gestión Medioambiental, programas para la minimización de recursos de residuos y de emisiones. Control de calidad en procesos y en gestión integral.
- **Asesoría de estructuras sísmicas:** generación de estructuras capaces de resistir movimientos sísmicos
- **Estudio de estabilidad estructural** requiere conocer bien el edificio y su situación actual en cuanto a geometría, materiales, soluciones constructivas y, en caso de existir, localización y el estado de las lesiones
- **Software para ingeniería civil:** Softwares especializados
- **Eficiencia energética:** Estudio y análisis del grado de eficiencia de las instalaciones y detección de oportunidades de ahorro así como consultoría y análisis de los principales parámetros de consumo energético Implementación de herramientas y softwares de control y gestión integral.
- **Servicios de auditorías:** soporte técnico adaptado a los requisitos planteados por el cliente, integrando la variable temporal de dos formas distintas, que podrían combinarse en función de las necesidades.
- **Domótica:** implementación de técnicas orientadas a automatizar una vivienda, que integran la tecnología en los sistemas de seguridad, gestión energética, bienestar o comunicaciones
- **Supervisión de obras:** visión holística que proporciona una plantilla con especialistas en todas las fases del Ciclo de Vida, independientemente del proyecto

3. Segmentos y estrategias de penetración de competidores.

Los competidores poseen una buena promoción dentro del sector de construcción debido a que ya son conocidos gracias a este mecanismo de “boca en boca” además al no tener competencia local en servicios especializados es más sencillo que los principales actores locales tiendan a acudir a los servicios de empresas extranjeras que ya han tenido experiencia trabajando en el país.

V. Obstáculos a enfrentar por los exportadores de servicios

El mayor obstáculo que enfrentan los exportadores de servicios es la promoción, ya que están emprendiendo en un mercado que aún no los conoce. Por lo tanto, deben de ser precavidos al momento de ingresar y asesorarse de empresas locales que conozcan a mayor profundidad el sector, para que de esta manera puedan promocionar sus servicios de manera adecuada. Además, la promoción de los servicios debe de estar adaptada a las necesidades de los desarrollos inmobiliarios en el país, los cuales muchas veces serán de menor estándar que los que se manejan en Chile.

VI. Indicadores de demanda para el servicio

Ver ANEXO 1 Encuesta ExpoCasa

VII. Opiniones de actores relevantes en el mercado

Para la elaboración de este estudio se contó con información y opinión de importantes desarrolladores, arquitectos e ingenieros dentro del sector, así como empresas comercializadoras de servicios. En cuanto a los ingenieros y arquitectos ellos mencionaban de que Chile posee una buena imagen en el país debido a sus avances tecnológicos y amplia trayectoria en el sector construcción, puesto que al ser un país altamente propenso a sismos ha generado un muy buen desarrollo en la construcción para la prevención de desastres, lo que genera en Guatemala una alta expectativa de los servicios que pueden llegar a brindar. No obstante, mencionaban que al no tener tanta relación con Chile muchas empresas solían optar por adquirir servicios en Colombia, Brasil o España.

Por otro lado, mencionaban que el mercado de servicios de construcción está abastecido a un nivel básico y aun así debido a la alta demanda las empresas dentro del país no se dan abasto, además de comentar que muchos de los servicios están concentrados entre dos o tres empresas y el resto en particulares. Por lo tanto, sería necesario diversificar mucho más la oferta de servicios en el país.

Asimismo, la coyuntura actual genera mucha expectativa, puesto que se considera que ya se está demandando que la tipología arquitectónica se oriente a un segmento, lo que implica dejar de realizar análisis metódicos y hacer que arquitectura responda a necesidades específicas. En ese aspecto los

proveedores de servicios están muy interesados en brindar al mercado soluciones más eficientes que puedan llegar a interesar a los stakeholders en cuanto a diseño de construcción, estudios especializados en suelos, calidad de insumos, y sobre todo verificación de proyectos.

Resaltan que Guatemala está abierta a nuevas tecnologías especializadas y que en realidad las están demandando. No obstante, por el desconocimiento muchas empresas optan por mantener los mismos servicios, aunque anticuados, que ya les generan confianza. Por lo tanto, consideran que es necesario educar a la demanda en cuanto a su costo-beneficio al momento de la obtención de una tecnología, además de apelar a las ventajas de tener un servicio diferenciador en el desarrollo de proyectos.

Asimismo, se estableció que Chile puede llegar a poseer tecnologías mucho más elevadas que las que se consiguen actualmente fuera del país. Por lo tanto, vale la pena conocer un poco más sobre la oferta exportable y de esta manera buscar la adecuación de esos servicios para que puedan ser comercializados en Guatemala.

VIII. Recomendaciones de la Oficina Comercial sobre la estrategia comercial en el mercado

En la actualidad Guatemala afronta un crecimiento exponencial urbano que ha generado que la pequeña y mediana empresa de construcción comiencen a desarrollarse e industrializarse como respuesta a la demanda de proyectos más complejos, mientras que en el país aún existe poca oferta de recursos especializados para poder llevar a cabo dicha transición.

Chile debe de tomar ventaja de la buena percepción que el mercado guatemalteco posee en cuanto a la ingeniería y estándares de calidad tanto de energía renovable como de seguridad y calidad que Chile desarrolla e implementa.

A partir de ello lo más recomendable es incursionar dentro del mercado a través de alianzas empresariales como *joint ventures* o representaciones comerciales para que sea un conocedor del mercado quien guíe la adaptación del servicio a las exigencias del sector guatemalteco, tomando en consideración los costos y las estrategias competitivas que pueden llevarse a cabo.

Chile debe de concentrarse en comercializar sus servicios especializados e innovadores con el fin de vender soluciones de automatización de procesos y prevención de errores dentro del mercado, pues mientras más especializado sea el servicio más ventaja tendrá dentro de un sector que ofrece mismas soluciones a problemas de menor complejidad.

Asimismo, el ingreso de Chile a un mercado como el de Guatemala puede abrirle las puertas al mercado centroamericano, ya que muchos de los desarrolladores y constructoras del país poseen proyectos en toda la región.

IX. Contactos relevantes

- Cámara Guatemalteca de la Construcción –CGC-
<http://www.construguate.com/>
- Asociación Nacional de Constructores de vivienda –ANACOVI-
<http://construguate.com/nuevo/index.php/quienes-somos/historia-y-fundacion/conformacion/gremiales/anacovi>
- Anadie
<http://nuevo.agenciadealianzas.gob.gt/>
- Dirección de análisis estadístico de la CGC
<http://www.construguate.com/>
- ExpoCasa
- Instituto de capacitación de la construcción
<http://www.construguate.com/>

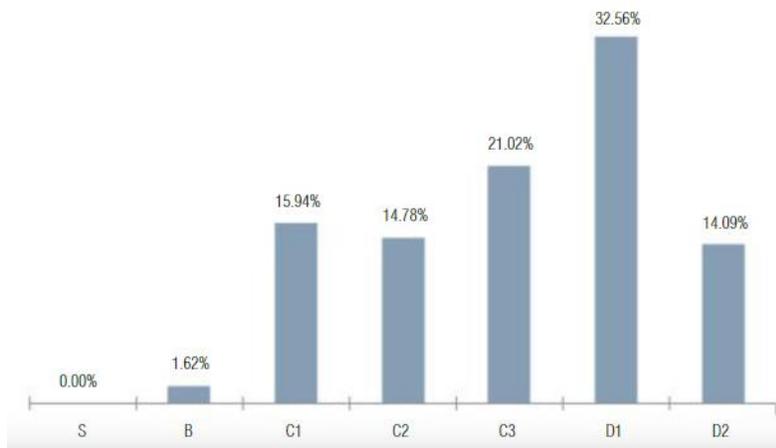
X. Fuentes de información (*Links*).

- **CONSTRUFER**
<http://construfer.gt/2018/>
- **IVEXPO VERDE INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN**
<http://www.guatemalagbc.org/evento/iv-expo-verde-de-la-construccion/>
- **Banco de Guatemala**
<http://www.banguat.gob.gt/>
- **FHA**
<http://fha.gob.gt/>
- **Cámara Guatemalteca de la Construcción**
<http://www.construguate.com/>
- **ANADIE**
<http://nuevo.agenciadealianzas.gob.gt/>
- **ASÍSEHACE**
<http://asisehace.gt/procedure/586/619?!=es>
- **Asociación de desarrolladores inmobiliarios en Guatemala**
<http://www.adig.gt/empresas-asociadas>
- **Guatemala Green Building Council**
<http://www.guatemalagbc.org/>

XI. Anexos

Anexo 1. Resultados de encuesta de ExpoCasa 2017

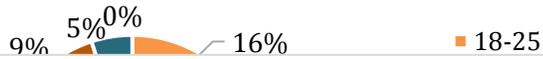
Gráfica 1 Niveles socioeconómicos de los asistentes a ExpoCasa



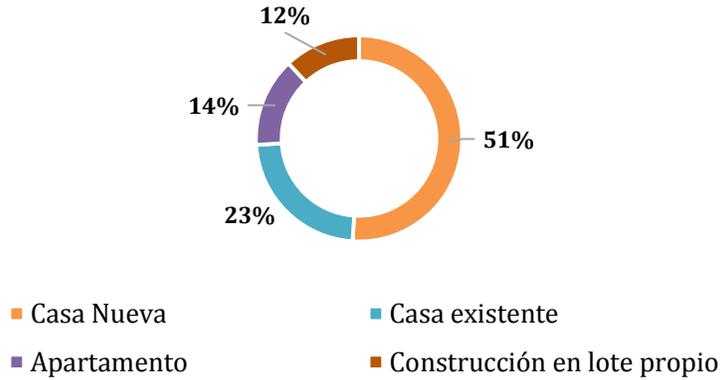
Gráfica 2: Vivienda actual de los visitantes de Expocasa 2017 En porcentajes



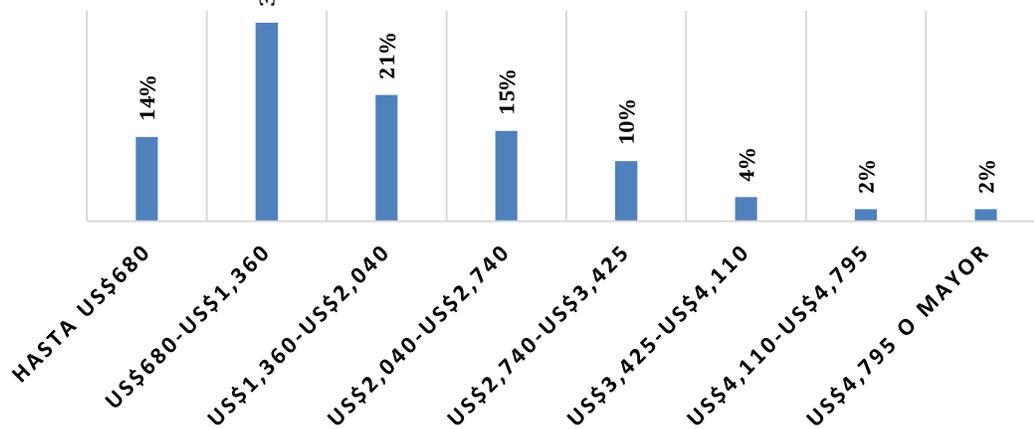
Gráfica 3: Rango de Edad de Consumidores interesados en comprar vivienda



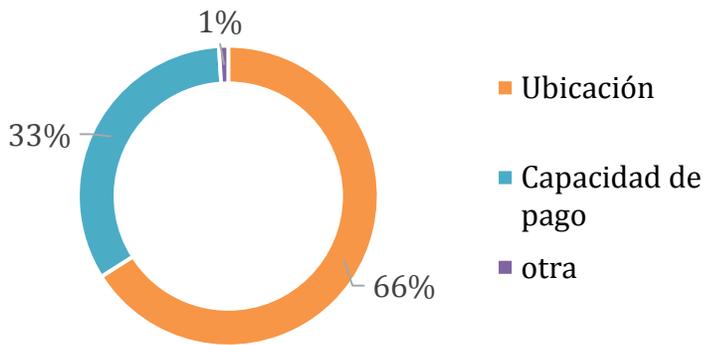
Gráfica 4: Vivienda de interés Expocasa 2017 En porcentajes



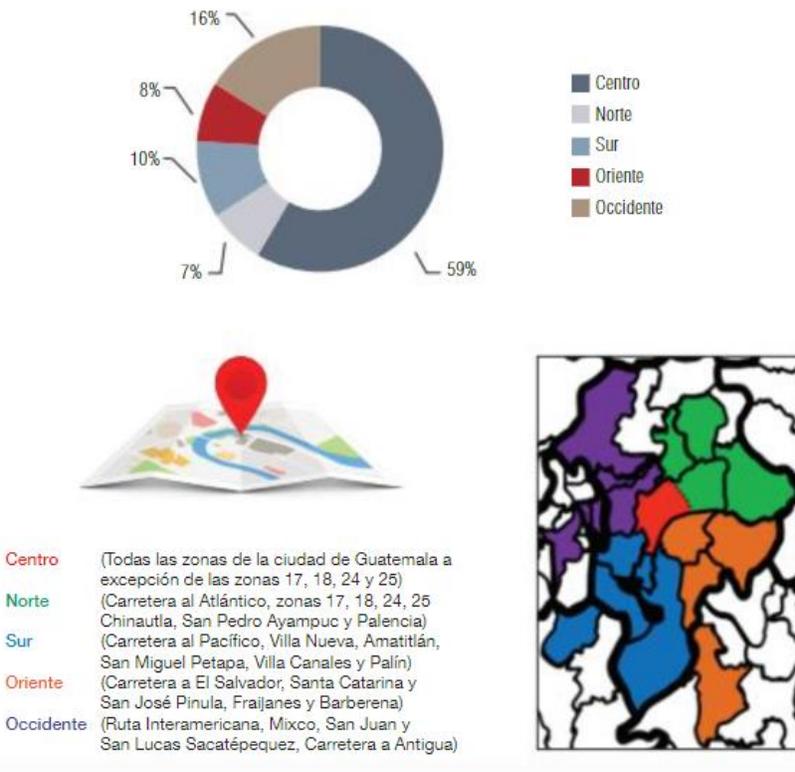
Gráfica 5: ingresos mensuales de los visitantes a expocasa en US\$ 2017

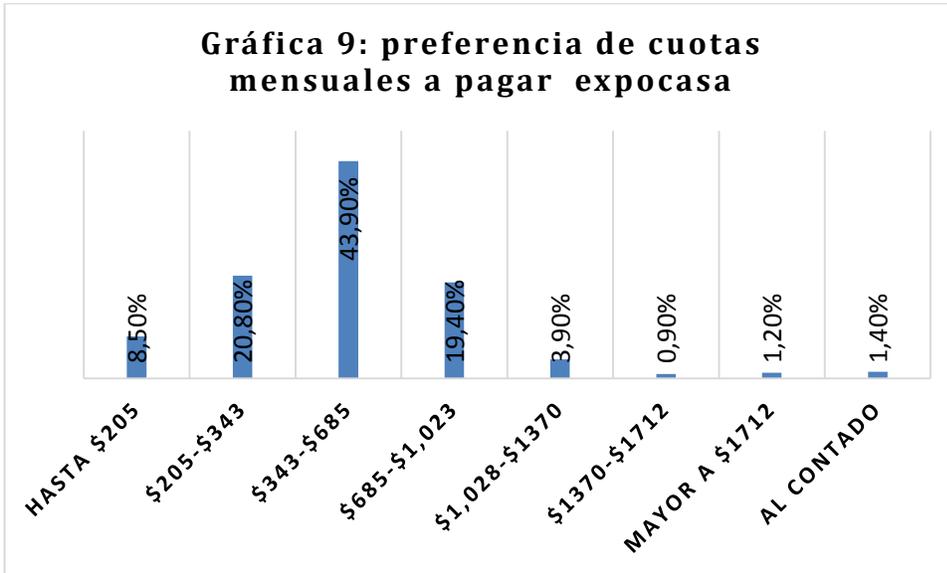
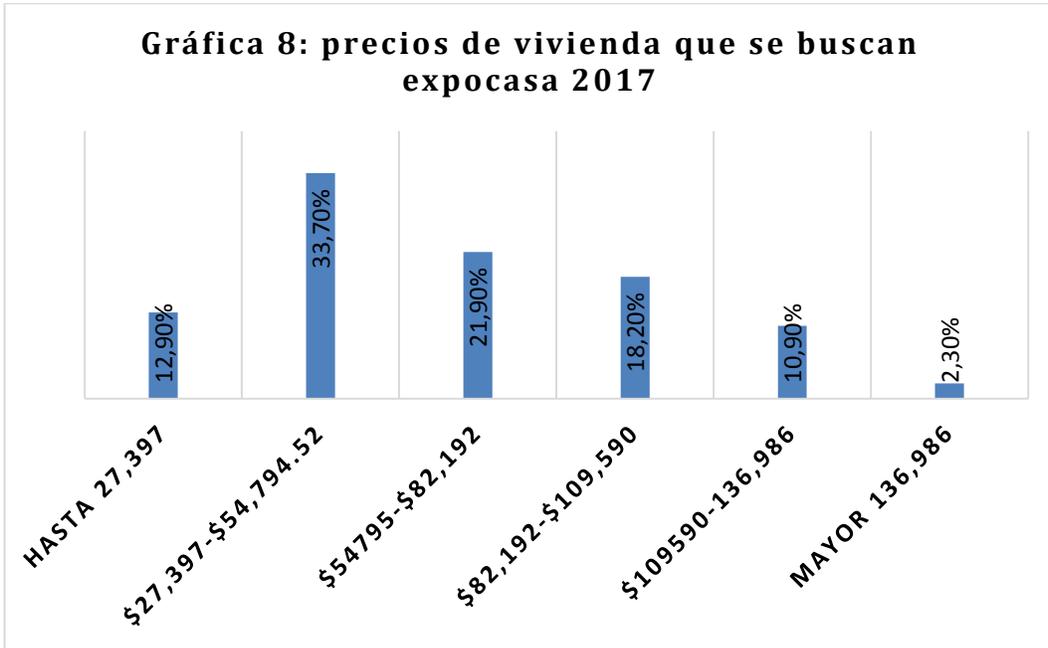


Gráfica 6: Razones para Alquilar

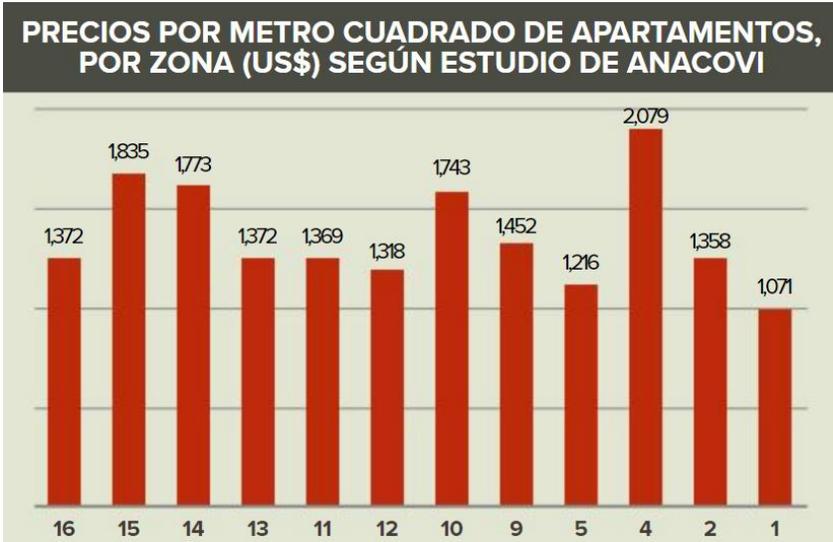


Gráfica 7: Ubicación preferencial para obtención de vivienda





Anexo 2 Precio de la tierra



Anexo 3: Autorización de Proyectos

| Año | Autorización de proyectos de vivienda vertical |
|----------------------|--|
| 2014 | 20 proyectos |
| 2015 | 29 proyectos |
| 2016 | 30 proyectos |
| 2017 (enero a julio) | 21 proyectos |

Fuente: Cámara de la Construcción