

SEMANARIO ECONÓMICO EFFECTIVO

PRENSA LIBRE

GUATEMALA, 13 DE DICIEMBRE DE 2011
No.6

INDICADORES

A toda máquina

Intensa negociación de acuerdos para mejorar expectativas del próximo año.

PÁG. 4



PYMES

Confianza comercial

Corporación Universo distribuye granos, plásticos y leche en polvo. PÁG. 8



NEGOCIOS

Economista de primera

La UAH chilena se caracteriza por la calidad de sus posgrados.

PÁG. 9

ENTREVISTA

DERICK BROL

Transacción digital

El bajo nivel de bancarización y el gran uso de móviles...



EMPRESARIALES

ALIANZAS

Portafolio tecnológico

La Curacao, la canadiense Research in Motion (RIM) y la mexicana Claro firmaron un acuerdo...



TEMA CENTRAL

LIBROS

Editoriales estancadas

La escasez de recursos y lectores y la falta de políticas públicas que fomenten el hábito de la lectura...



VENTAS AL ALZA

LAS AGENCIAS DE VEHÍCULOS NUEVOS RECUPERAN LA SONRISA DESPUÉS DE UN LUSTRO DE DEPRESIÓN



Fotoarte Prensa Libre: ÁSTRID MÉNDEZ

LOS VEHÍCULOS RODADOS TRIPlicAN A LOS CARROS NUEVOS

CARRERA POR EL

RAFAEL RECINOS

rrecinos@prensalibre.com.gt

Los carros nuevos han perdido terreno frente a los rodados, que han contribuido de manera significativa a que el parque vehicular se duplique y envejezca.

Basta circular por las calles de la Ciudad de Guatemala para percatarse del aumento del número de automóviles que están en circulación.

Las cifras lo confirman. Según datos de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), en los últimos siete años el parque vehicular del país se ha duplicado, al pasar de un millón 80 mil vehículos en el 2005, a dos millones 181 mil a septiembre del 2011.

De esa cantidad, 549 mil son utilitarios o sedanes, que representan el 25% del parque vehicular, los que solo son superados por las motocicletas, que ya registran 635 mil en circulación, el 29% del total, y que contabilizan la mayor tasa de crecimiento en los últimos siete años —casi 300%—.

PIERDE DINÁMICA

El mercado de automóviles sufrió las consecuencias de la crisis económica mundial, ya que pasó de importar más de cien mil carros al año entre el 2006 y el 2008, a importar cerca de 90 mil a partir del 2009.

Andrés Abascal, gerente de Mercadeo de Cofino Stahl, indicó que en el 2008 y el 2009 la industria se contrajo en más de 40% en relación con el 2007, debido a la crisis.

Ejecutivos de Super Autos Jack, empresa que vende carros nuevos y usados, relataron que en el 2009 la crisis afectó a todos los distribuidores, que contaban con una capacidad instalada prevista para vender una cantidad mucho más alta de la que en efecto se demandó.

Ello causó que las distribuidoras tuvieran que reducir su inventario para ajustarse a un mercado más reducido.

EL COMPETITIVO NICHOS DEL AUTOMÓVIL ESTÁ SUPERANDO LOS EFECTOS DE LA CRISIS; SIN EMBARGO, LAS DISTRIBUIDORAS DE CARROS NUEVOS DEBEN VENCER UN GRAN OBSTÁCULO: LOS AUTOMOTORES USADOS

to económico global, ya están siendo superados.

“Las ventas han aumentado gracias a las atractivas tasas de interés para préstamos prendarios, los precios competitivos que ofrecen varias marcas y el ambiente político estable”, comentó.

Abascal coincidió con Llarena en que la recuperación se ha iniciado y que, en el 2010, el mercado logró un crecimiento del 5%, y que para este año se espera un creci-

miento del 25% en relación con el 2010.

CARROS NUEVOS

Enrique Keilhauer, gerente general de Continental Motores, informó que el año último se colocaron en el mercado 19 mil 800 unidades y para este año se espera que la cifra aumente a 21 mil 500.

Sin embargo, Keilhauer indicó que esas cifras no igualan a las de años anteriores al 2005,

en los cuales se vendían unas 35 mil unidades al año, que representaban cerca del 10% de los ingresos tributarios del Estado.

El ejecutivo agregó que el Estado gana entre el 17% y el 32% del precio de venta de cada carro nuevo en impuestos directos. Mientras que los carros usados que entran en el país procedentes de EE. UU. pagan impuestos con base en el valor de la factura y que en la ma-

yoría de los casos son subvalorados.

Los vehículos son definidos como bienes muy elásticos, porque su demanda es muy sensible a los precios.

Por eso, para Keilhauer, la crisis es una entre varias causas que ocasionaron una caída en las ventas de carros nuevos.

COMPETENCIA DESLEAL

Entre los años 2004 y 2005, los carros nuevos y

usados en las calles guatemaltecas se repartían a partes iguales. Actualmente, el 80% del mercado es de carros usados y el 20% de vehículos nuevos.

Las estadísticas muestran que, en promedio, se importan 80 mil automóviles usados al año, mientras que solo se importan 20 mil nuevos.

Keilhauer proyectó que la venta de carros usados en el 2011 será de 80 mil

El mercado de vehículos

La cantidad de carros en circulación se ha duplicado en menos de 10 años.

Industria de vehículos nuevos

En unidades

AÑO	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
2009	1,784	1,670	1,699	1,222	1,602	1,529	1,604	1,561	1,497	1,566	1,616	1,579
2010	1,648	1,464	1,368	1,402	1,481	1,458	1,600	1,678	1,528	1,734	2,175	2,277
2011	1,743	1,736	1,946	1,606	1,708	1,800	1,782	1,871	1,853	1,938	----	---

Total de vehículos nuevos:

18,929
2009

19,813
2010

18,991
2011*

Importación de vehículos

En unidades

DESCRIPCIÓN	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*
Vehículos	94,999	119,982	134,877	115,311	97,393	92,775	64,966
Nuevos	34,171	36,689	35,834	28,088	16,912	19,456	16,187
Usados	60,828	83,293	99,043	87,223	80,481	73,319	48,779

PARQUE VEHICULAR EN UNIDADES

1.080,067
2005

1.302,272
2006

1.558,145
2007



EL MERCADO

ENRIQUE MURILLO, AGIS

“Entre 12% y 15% están asegurados”

unidades, contra 21 mil 500 nuevos.

Como resultado, la competencia de automotores no se da entre las agencias, sino entre estas, en conjunto, y los carros rodados que ingresan en el país procedentes de Estados Unidos.

Según Keilhauer, estos vehículos, en la mayoría de casos, no aportan nada positivo al país, ya que no pagan impuestos, dañan el medioambiente, ocasionan congestión y no favorecen la seguridad de las personas que los utilizan.

Los carros que provie-

nen de EE. UU. se han ganado un espacio importante dentro del mercado de automóviles en el país. El problema es que no existe un control riguroso sobre estos y se comercializan en condiciones distintas a los nuevos. Por ello, se han convertido en una competencia desleal para las agencias distribuidoras.

Según Keilhauer, estos vehículos, en la mayoría de casos, no aportan nada positivo al país, ya que no pagan impuestos, dañan el medioambiente, ocasionan congestión y no favorecen la seguridad de las personas que los utilizan.

A OCTUBRE 2011 SE HABÍAN VENDIDO 18 MIL 991 CARROS NUEVOS.

COREANOS GANAN TERRENO

Cifras publicadas por la Asociación de Importadores y Distribuidores de Vehículos Automotores (Aidva) muestran que, a octubre de este año, cuatro mil 83 carros Toyota han sido colocados en el mer-

cado. No obstante, las marcas coreanas se han logrado posicionar, de manera que Kia y Hyundai suman cuatro mil 305 carros vendidos en el año.

De acuerdo con los ejecutivos de Super Autos Jack, los carros coreanos han ganado un espacio en el mercado guatemalteco porque son de buena calidad y se venden a precio más bajo. Además, la apreciación del yen frente al dólar ocasiona que el valor de los carros japoneses aumente.

Según Abascal, las marcas japonesas seguirán siendo las favoritas del mercado el año que entra, gracias especialmente a su calidad, durabilidad, valor de reventa y respaldo en repuestos.

TRÁNSITO AUMENTA

El aumento del parque vehicular causa continuos atascos en las calles de varias ciudades.

Antonio Galicia, vocero de la Municipalidad de Guatemala, informó que

las vías en la capital tienen la capacidad para que circulen 350 mil vehículos, cifra que se ha triplicado.

Añadió Galicia que en horas pico la espera de cada carro en un congestionamiento es de al menos 20 minutos.

“Por ahora, la solución al embotellamiento vehicular ha sido la construcción de viaductos y la ampliación de carriles en al-

gunas calles”, afirmó el vocero. El problema es que el número de carros crece sin que a la par mejore el transporte público urbano.

SEGUIRÁ CRECIENDO

Según Abascal, el panorama del mercado es optimista: “En el 2012 la industria crecerá en aproximadamente el 20% versus el 2011”, indicó.

Keilhauer señaló que este crecimiento va a depender de que se regule el ingreso de vehículos rodados y de que no se aumenten las tasas de impuestos, a fin de favorecer el mercado de automotores nuevos.

EN LO QUE VA DEL AÑO SE HAN VENDIDO UNOS 64 MIL AUTOMÓVILES USADOS.

Parque vehicular clasificado por tipo de vehículo

En unidades

TIPO	2009	2010	2011*
Autobuses, buses y microbuses	90,526	94,697	97,431
Automóviles	505,782	532,032	549,288
Camiones y cabezales	114,946	121,995	126,855
Camionetas y paneles	209,100	227,135	239,853
Carretas y remolques	5,009	5,433	5,891
Furgones y plataformas	18,012	19,052	19,925
Grúa	511	553	604
Jeep	19,388	20,027	20,353
Motocicletas	508,999	575,645	635,289
Otros	6,071	6,842	7,449
Picop	433,183	459,650	477,603
Tractores y minitractores	942	974	1,005
Total	1,912,469	2,064,035	2,181,546

Fuente: Elaboración propia con datos de la SAT
*Datos al 30 de septiembre 2011

1.760,013
2008

1.912,469
2009

2.064,035
2010

2.181,546
2011*

*Datos al 30 de septiembre del 2011

Infografía Prensa Libre: ÁSTRID MÉNDEZ

Por tipo de vehículo, los seguros están distribuidos de la siguiente manera:

motocicletas, 20.19%; automóviles, 46.4%; microbuses, 2.7%; camiones, 4.0%; camionetas tipo SUV, 13%; paneles, 2.1%; picops, 8.9%; y cabezales, 1.5%.

La tarifa promedio de las primas de seguro promedian entre 5% y 8% del valor asegurado. El monto asegurado promedio oscila alrededor de los Q80 mil, según Murillo. El índice de siniestralidad en vehículos se ubica en el 66%, a octubre del 2011.

Para el sector asegurador, el ramo de vehículos significa el 21% de las primas del país. A octubre se han generado primas por un monto que alcanza los Q781 millones.

“El seguro de vehículos es un ramo que le interesa atender al sector asegurador, a pesar de su alto índice de siniestralidad”, debido a la inseguridad prevaleciente, afirmó Murillo.

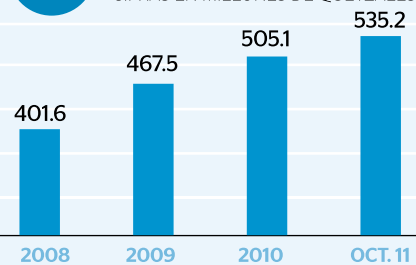
En lo que va del año se ha pagado en siniestros Q485 millones.

PRODUCTOS



Impuesto de Circulación de Vehículos

CIFRAS EN MILLONES DE QUETZALES

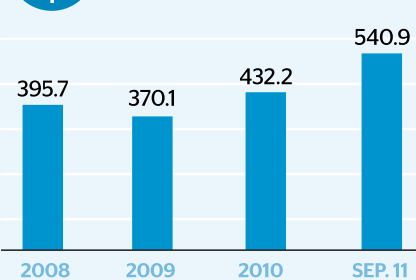


Fuente: Copades, con base en datos oficiales.



Exportaciones de Guatemala a la eurozona

CIFRAS EN MILLONES DE DÓLARES

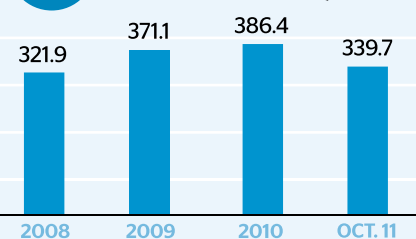


Fuente: Copades, con base en datos oficiales.



Impuesto a Productos Financieros (personas jurídicas)

CIFRAS EN MILLONES DE QUETZALES



Fuente: Copades, con base en datos oficiales.

Cierre comercial a todo vapor

REDACCIÓN
efectivo@prensalibre.com.gt

EMPRESARIOS Y FUNCIONARIOS NEGOCIAN A TODA MÁQUINA VARIOS ACUERDOS DE COMERCIO EXTERIOR

Países tan disímiles como el caribeño y cálido Trinidad y Tobago, y la nevada y neutral Suiza, forman parte de un paquete de socios con el que los exportadores guatemaltecos esperan crear mejores expectativas en previsión de un año difícil.

Giras al norte de Europa, Israel, el Caribe y Estados Unidos “nos han ayudado a comprender que el mundo está pasando por una situación bastante compleja”, afirmó el ministro de Economía, Luis Velásquez, que hizo este recorrido acompañado de un nutrido grupo de empresarios de varios sectores productivos.

Los objetivos del viaje de



Foto Prensa Libre:

PRESIÓN EMPRESARIAL. Centroamérica espera que en el primer semestre del 2012 se pueda aplicar plenamente el acuerdo comercial con la Unión Europea.

dos semanas a Europa fueron los de presentar la oferta exportable y las oportunidades de inversión de Guatemala, apuntó el ministro.

Adicionalmente, se hizo presión para que el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea se

firmó durante el primer semestre del año entrante, luego de que han quedado concluidos los requisitos legales y técnicos. Únicamente está pendiente que se traduzca a 22 idiomas europeos, agregó Velásquez.

El funcionario informó

que se produjeron avances para un tratado de libre comercio entre Guatemala y Trinidad y Tobago, que se firmaría en los primeros seis meses del 2012. Este pacto ayudaría a abrir otros mercados de la Comunidad de Estados del Caribe (Caricom).

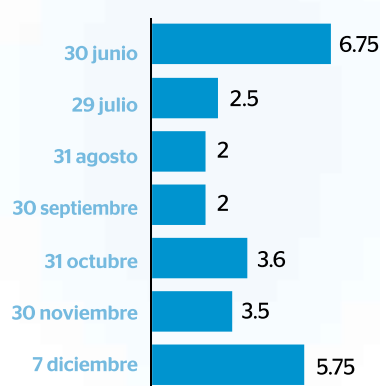
También hubo una reunión con los gobiernos de Noruega, Islandia, Luxemburgo y Suiza para firmar, en el 2012, un acuerdo comercial con estos países, que no forman parte de la eurozona. El Mineco gestiona un acuerdo con Israel y la apertura de una oficina comercial en China, que contaría con el apoyo de las 12 oficinas comerciales de Taiwán en el gigante asiático.

Esta semana se firmó el TLC entre Guatemala y Perú, y el próximo año entra en vigencia el Acuerdo de Alcance Parcial con Ecuador. India también está en la mira de los exportadores guatemaltecos.

Operaciones del Sinedi

Al último día de cada mes, agosto-diciembre de 2011

CIFRAS EN MILLONES DE DÓLARES



Disponibilidad para inversión

TÍTULOS DE DEUDA

EMISOR	MONEDA	TASA MÍN.	TASA MÁX.	DÍAS MÍN.	DÍAS MÁX.
Contécnica, S.A.	quetzales	6.00	6.75	177	423
Interforest Limited, S.A.	quetzales	4.00	10.25	366	366
Comercial Administradora, S.A.	quetzales	5.55	8.00	548	1095
Arrendadora Centroamericana, S.A.	quetzales	6.00	8.00	366	433
Tarjetas de Crédito de Guatemala, S.A.	quetzales	7.00	7.75	120	330
G&T Conticredit, S.A.	quetzales	4.50	7.50	90	330

ACCIONES

EMISOR	MONEDA	TIPO DE ACCIÓN	VALOR NOMINAL	PRECIO
Inversiones Cuneo, S.A.	quetzales	Preferente	1,000	1,000
Inversiones Hulutex, S.A.	quetzales	Preferente	1,000	1,000
Inversiones Linóleo, S.A.	quetzales	Preferente	1,000	1,000
Inversiones Preferentes, S.A.	quetzales	Preferente	1,000	1,000
Sociedad de Inversión Guatemalteca, S.A.	dólares	Común	1,000	1,000

Fuente: Bolsa de Valores Nacional

SEMPER FIDELIS

La crisis en la zona euro



NICHOLAS VIRZI
nicholas.virzi@gmail.com

El rol de las reglas fiscales en la crisis que vive la eurozona.

La crisis de la zona del euro va a generar la próxima contracción. Los orígenes de esta crisis han despertado un nuevo interés en el debate de reglas versus discreción. Algunos economistas dicen que para que el Estado se limite a sus funciones de complementar el mercado debería haber reglas fiscales y monetarias que establecen el rol, y límites para la intervención estatal. Alemania sigue este modelo ordo-liberal, Economía Social de Mercado, que le ha permitido resultados fiscales en balance y comerciales en superávit. Otros países socialdemó-

nesiana más que por las reglas ordo-liberales, dejando al criterio del político cuánto gastar, cuándo y en qué.

El problema es que los agentes públicos del sur europeo no han tenido ni reglas ni discreción. El gasto público se acerca al 50% del PIB, por encima de la carga tributaria, que supera el 40%. Para cerrar la brecha, se endeudaron para seguir gastando en proyectos que acabaron con la competitividad de sus economías, lo que se ve en tasas de desempleo de 17% y 21% en Grecia y España, —6% en Alemania—, y déficits comerciales de

Portugal, Italia y Grecia la deuda supera el 100%, 120% y 165%, respectivamente. Los mercados internacionales se han percatado de que el modelo es insostenible y que los Estados no se podrán rescatar.

La solución la impone Alemania: austeridad, bajo la convicción de que la disciplina de mercado se debe aplicar a los gobiernos sureños, para no generar el riesgo moral de incentivar más irresponsabilidad fiscal. Sin voluntad política, el euro no sobrevivirá esta crisis, y si se desintegra la eurozona, el mundo avanzado vivirá una depresión de la que le tomará una década recuperarse.

LA COMPRA DE LIBROS ES PARA ESCASOS INTERESADOS

UNA INDUSTRIA COM

GUILLERMO RAMÍREZ
giramirez@prensalibre.com.gt

Debido a la falta de recursos y al poco apoyo del Estado en la implementación de políticas que impulsen la lectura en los estudiantes, la industria editorial ha entrado en un estancamiento en los últimos años, ya que comprar un libro no es una prioridad.

A la crisis económica se suman las malas ediciones y reproducciones que limitan el crecimiento editorial: hay libros que salen al mercado con errores e inconsistencias internas, lo que ha derivado en un decaimiento de la industria editorial.

Para Raúl Figueroa Sarti, director de FyG Editores y presidente de la Gremial de Editores de Guatemala, la industria editorial atraviesa una situación difícil por el descenso y el estancamiento en la actividad: “Después de la firma de los Acuerdos de Paz (1996) se notó un incremento en la impresión de novelas y libros de poesía, pero hace tres años se estancó. A pesar de que salen nuevos títulos, no son suficientes para crecer sino únicamente para mantenerse”.

El mercado editorial se detuvo también en parte porque el apoyo de la cooperación internacional ha disminuido. Un ejemplo claro, apuntó Figueroa, es la Fundación Soros, que poseía un fondo para el fomento editorial y que se está retirando del país.

Otro factor que detiene el aumento en la venta de libros es la crisis económica, porque el libro no es un artículo de primera necesidad. Para el director de FyG, el Estado juega un papel determinante en esa actividad productiva y en países desarrollados es un importante comprador para la industria editorial. “En Centroamérica nos aventaja Costa Rica, en donde

LAS EMPRESAS EDITORIALES EN GUATEMALA ESTÁN ESTANCADAS POR LA CRISIS Y LA FALTA DE LECTORES

año en ediciones y reediciones, pero la debilidad de la industria tica es el poco desarrollo de editoriales privadas o independientes, que generalmente son las que le apuestan a nuevos autores”, aseguró el editor.

ANALFABETISMO FUNCIONAL

Gabriel Piloña, actual presidente de la Gremial de Editores de Guatemala, comentó que este año no se ha desarrollado la industria como se quisiera, a pesar de hacer promoción por medio de ferias. “Lo primero que afecta es el porcentaje de analfabetismo que nos domina y un hábito de lectura que no es el adecuado y es muy bajo”, afirmó el dirigente empresarial.

Por ello, la Gremial impulsa un concurso interescolar de lectura, en el que participan profesores de los sectores público y privado. Piloña consideró que se necesitan reactivar las políticas públicas de promoción de la lectura, con la participación de los ministerios de Educación y de Cultura, razón por la que Costa Rica y El Salvador aventajan al país.

“El Estado debe fortalecer y enfocarse en las políticas públicas y fomentar de esa manera la

cultura de la lectura, pero no para obligar a los estudiantes a leer; si a alguien lo obligan a leer, lo único que crean es una rebeldía a la lectura, hay mecanismos de cómo hacer agradable el leer un libro”, expresó el presidente de la Gremial.

Gerardo Guinea, director de Magna Terra Editores, indicó que si se compara la época actual con la de cinco lustros atrás, el movimiento editorial es relativamente

mejor, la literatura nacional se vende más y la gente compra mayor cantidad de libros. El aumento se debe al cuidado especial en hacer ediciones que se pueden presentar en cualquier mercado, por su manufactura gráfica y su contenido.

“Somos el país líder en Centroamérica en edición de literatura, puesto que estamos hablando de entre 900 y mil novedades al año. Pero comparados con México, que imprime entre ocho mil y 10 mil títulos nuevos, estamos muy atrasados. Ahora sacamos alrededor de tres novedades diarias y comparados con una década atrás hemos progresado, antes salían unas 20 novedades al año en todo el mercado”, indicó.

Guinea agregó que el libro, en su sentido general, permite a los jóvenes afinar su sentido de

identidad y de pertenencia, pueden adquirir herramientas subjetivas propias del pensamiento abstracto y humanista, y se vuelven más sensibles a la realidad.

Carlos Sepúlveda, gerente general de la filial del Fondo de Cultura Económica para Centroamérica, con sede en Guatemala, señaló que aunque la industria editorial en Guatemala se ha estancado en los últimos tres años, aún posee el mayor nivel de desarrollo de Centroamérica. “Costa Rica ha tomado ventaja por las editoriales universitarias, pero la calidad editorial guatemalteca es muy buena, denota un desarrollo, pero no el que quisiéramos”, expuso.

PROGRESO

Editorial Piedra Santa maneja el campo escolar y su área medular es la literatura infantil y juvenil. La gerente general, Yara Tobar, aseguró que el mercado del libro está en crecimiento y que la empresa imprime alrededor de 20 títulos por año con texto para niños y jóvenes; que ya se trabaja en la organización de la feria del libro de editoriales independientes y que es un movimiento interesante para un país como Guatemala.

“Estamos en desarrollo porque México, que hace las compras más importantes de toda Iberoamérica, escogió un libro de nuestra editorial de entre siete mil libros, lo que para nosotros significa que hay un gran avance”.

La feria del libro más importante de Iberoamérica es la de Guadalajara, en donde este año han seleccionado nueve títulos de Piedra Santa. Para Tobar, eso significa que los autores nacionales están bien orienta-

dos al público objetivo al que ellos se dirigen, que es el escolar, además de que actualmente se maneja una calidad adecuada, se han mejorado los diseños y se puede competir con estándares internacionales.

La gerente añadió que el Gobierno de México está comprando a Piedra Santa más de 30 mil ejemplares, y que Argentina eligió para el año entrante 12 títulos de la editorial, de los que les comprarán 10 mil ejemplares por título.

LIBREROS

Para el gerente general de la librería Sophos, Philip Huntziker, la industria editorial guatemalteca ha venido en crecimiento en los últimos 15 años. Agregó que está saludable, pero que se encuentra con las limitantes propias de

un mercado pequeño, aunque tiene posibilidades de crecer mucho más pese a que se encuentra poco protegida por políticas públicas.

“El mercado guatemalteco es de los más grandes e importantes en términos de edición. Es notable la evolución guatemalteca en comparación con otros países centroamericanos, pero no está claro si se debe a que somos mejores o a que somos más grandes en número de habitantes”, apuntó Huntziker.

Sophos vende alrededor de 75 mil libros al año: el 50 por ciento son títulos que narran la historia de Guatemala, los que explican su historia y la situación política actual, y el otro 50 por ciento son ensayos, novelas y biografías, según datos del empresario.

Eduardo Cot, vendedor de libros usados en la librería Popol Vuh de la zona 1, comentó que, a su juicio, la cultura guatemalteca hace difícil la compra y venta de libros, porque el Estado no cuenta con una política que impulse este hábito. Pese a ello, la librería vende entre 15 mil y 20 mil libros anuales, entre los que destacan los de motivación.

Gustavo Lau, representante de la junta directiva de la Asociación de Libreros de Guatemala, conformada por 16 socios, argumentó que ellos ven el futuro editorial con buenos ojos. “Ya hay cambios sustanciales en los trabajos de edición”, indicó el empresario.

El catedrático de la Escuela de Ciencias de la

CADA EDITORIAL NACIONAL PUBLICA DE 15 A 20 TÍTULOS POR AÑO

LAS PERSONAS QUE MÁS COMPRAN LIBROS ESTÁN ENTRE 30 Y 50 AÑOS

COMPLEJA

Comunicación de la Universidad de San Carlos, Carlos Velásquez, afirmó que el sector más sólido en Guatemala es el libro de texto, que está dominado por editoriales extranjeras. La española Santillana y la colombiana Norma han desplazado a las pequeñas editoriales nacionales. “Esas son las empresas de lucro más sólidas, pero en el sentido cultural y educativo presentan problemas, porque hacen libros que no se adaptan bien a la cultura guatemalteca, ya que los criterios son mercantilistas y económicos, y se guían por la ley del menor esfuerzo y poca inversión a cambio de mayor rentabilidad”, según el profesor.

Velásquez señaló otro factor que aqueja a la industria editorial: los libros de texto de diversificado y universitarios requieren un mayor nivel de edición, pues a su juicio carecen de calidad. “Cada autor crea su propia editorial y saca sus libros como puede, las ediciones son pésimas, con muchos errores y sin criterio editorial ni didáctico”, agregó. Un ejemplo es la Editorial Universitaria, donde la mayoría de libros son deficientes y de mala calidad. Para este profesor universitario, “algunos se salvan, pero el objetivo sería brindar al lector y a los estudiantes textos que amplíen su conocimiento y que mejoren esa industria”.

El libro impreso y su circulación

El engranaje de libro y lector resulta clave para desarrollar la ciencia, la tecnología y la economía; ambos son los actores principales de la educación y de la cultura.

16,010

agentes editores en Latinoamérica registraron títulos en el sistema ISBN latinoamericano durante el 2009.

REGISTRO DE NOVEDADES Y REEDICIONES DE TÍTULOS EN AGENCIAS NACIONALES

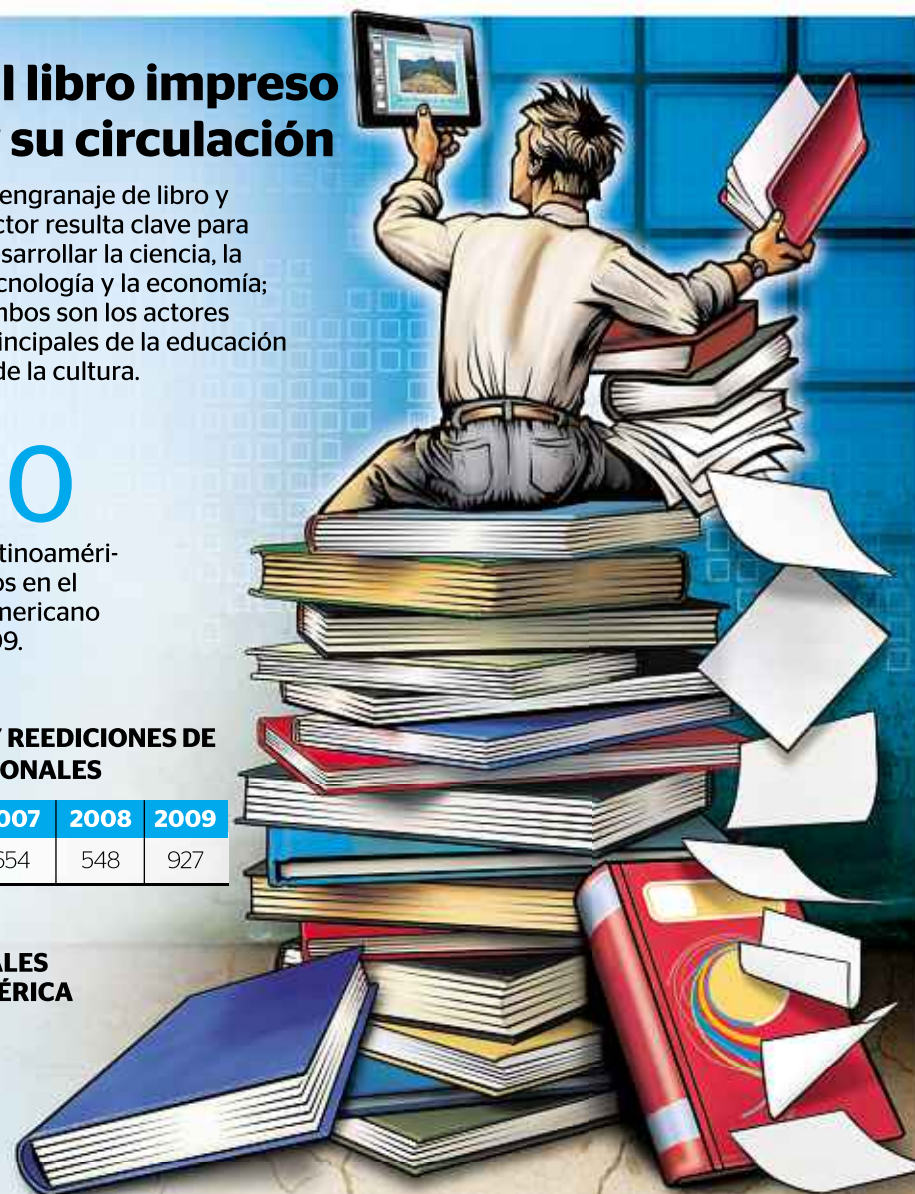
País	2005	2006	2007	2008	2009
Guatemala	622	636	654	548	927

Fuente: “El espacio Iberoamericano del libro 2010”, www.cerlalc.org/Espacio_2010.pdf

ESTIMADO DE LAS EDITORIALES INDUSTRIALES EN IBEROAMÉRICA EN EL 2008

PAÍS	AÑO
Brasil	693
Argentina	496
México	219
Colombia	139
Perú	103
Chile	92
Venezuela	60
Cuba	45
Uruguay	43
República Dominicana	31
Costa Rica	28
Ecuador	27
Guatemala	20
Panamá	18
Honduras	17
Bolivia	17
Nicaragua	13
Paraguay	12
El Salvador	5

Fuente: “El espacio Iberoamericano del libro 2010”, www.cerlalc.org/Espacio_2010.pdf



NÚMERO DE TÍTULOS QUE SE HAN PUBLICADO EN GUATEMALA, 2007-2011.

(según el ISBN)

AÑO	NO. TÍTULOS
2007	688
2008	597
2009	965
2010	881
2011*	987

*Datos hasta el 7 de diciembre

NÚMERO DE EJEMPLARES PUBLICADOS POR AÑO EN GUATEMALA, 2007-2011

(según el ISBN)

AÑO	NO. EJEMPLARES
2007	1,027,180
2008	1,496,821
2009	2,629,905
2010	1,546,033
2011*	1,503,000

*Datos hasta el 7 de diciembre

EXPORTACIONES MUNDIALES DE LIBROS, 2007-2009.

(Cifras en millones de US\$ FOB)

PAÍS	2007	%	2008	%	2009	%
EE. UU.	2,634.647	15.0	2,728.343	15.0	2,593.757	16.6
Reino Unido	2,963.818	16.9	2,791.192	15.4	2,475.799	15.9
China	2,132.441	12.1	2,455.386	13.5	2,086.959	13.4
Alemania	1,871.342	10.6	1,845.187	10.2	1,554.994	10.0
Francia	841.437	4.8	905.741	5.0	820.080	5.3

Fuente: “El espacio Iberoamericano del libro 2010”, www.cerlalc.org/Espacio_2010.pdf

Infografía Prensa Libre: NELSON XUYÁ

JESÚS RAÚL ANAYA ROSIQUE, EDITOR MEXICANO

“La realidad editorial mexicana”

El exdirector editorial de Editorial Planeta de México asegura que el mercado del libro en México está dominado por los grandes grupos extranjeros multinacionales: españoles (Planeta, Santillana), estadounidenses (McGraw Hill) y europeos (Random House, Mondadori, Pearson). Además del Fondo de Cultura Económica —la gran empresa editorial pública—, del libro de texto para nivel preescolar y primaria —obra de la Secretaría de Educación— y de las innumerables ediciones de las universidades públicas, encabezadas por la UNAM, queda un espacio reducido para las editoriales nacionales (Trillas, Limusa) y las pequeñas editoriales independientes. El principal problema es la distribución: pocos puntos de venta y muy concentrados en tres ciudades —la capital, Monterrey y Guadalajara—: el 85% de los dos mil 400 municipios del país no tienen una sola librería, y únicamente hay siete mil bibliotecas escolares y públicas para una población de 110 millones. Aunque el sector editorial sufre un “síndrome de insuficiencia estadística”, la Cámara Nacional de la Industria Mexicana afirma que en el 2010 el sector privado produjo 130 millones de ejemplares, de los cuales 30 millones se vendieron al Estado; y el Gobierno, 217 millones —52% de libros de texto gratuitos para la enseñanza básica—. En el 2010, el sector privado publicó 25 mil 348 títulos y comercializó 14 mil 250, con un costo de

PYMES GUATEMALTECAS

Perseverar para triunfar

La empresa nacional Universo se dedica a la venta de granos básicos, leche en polvo y plásticos

GUILLERMO RAMÍREZ
giramirez@prensalibre.com.gt

Hace 20 años, Estuardo Herrera pensó en irse a vivir con su familia a Canadá. Pero justo en ese momento, su abuela, dueña de una pequeña tienda en la que vendían productos de primera necesidad, se enfermó y él decidió hacerse cargo del negocio.

En los comienzos de la década de 1990, el local en el que actualmente funciona la empresa Universo era una casa antigua que se encontraba en malas condiciones. Estuardo tuvo la idea de convertirla en bodega y de esa manera ampliar la cantidad de productos que vendía su abuela.

“Me aventuré en el negocio de las ventas y comencé con un ayudante que ya trabajaba con mi abuela. Principiamos a vender arroz, maíz y frijol, y unos meses después introduje la venta de los plásticos; en ese tiempo eran las bolsas plásticas negras y de color, junto con las bobinas, las que más solicitaban los clientes”, aseguró Herrera.

Mientras pasaban los años, el empresario se dio cuenta de que unir el proceso de producir y vender dejaba una mejor ganancia, por lo que decidió comprar unas máquinas que consiguió en Palín, Escuintla, y fue de esa manera como empezó su etapa de fabricante. “Fue muy especial el proceso de fabricar nosotros mismos; con esas máquinas viejas y con otras que traje de Asia monté el negocio de los plásticos y aprendí a calibrar y a cortar las bolsas”, afirmó Herrera.

COMPROMISO

Una de las principales razones por las que Universo alcanzó el éxito es por la confianza y el compromiso que existe entre los empleados y la gerencia, expuso Herrera. Además, el emprendedor cree que otro factor importante es que él siempre está detrás de las



Foto Prensa Libre: ERLIE CASTILLO

ESTUARDO HERRERA, gerente general de Universo, empresa especializada en distribuir granos, plásticos y leche en polvo.

trato de ser de mis empleados y clientes un amigo en el cual puedan confiar, porque la relación de empleado a jefe es muy pesada, pero si nos comunicamos como amigos es menos tedioso y sin presión”.

La meta del negocio es crecer y seguir sumando amigos y clientes. La empresa cuenta con tres vendedores departamentales y cinco que entregan producto en la capital del país.

Entre las principales empresas que atienden están: Macroplast, Hulexport y la Colina. También le vende bolsas a hoteles y hospitales de Guatemala. Los principales proveedores de granos básicos de la empresa son los agricultores de Jutiapa, Petén y Santa Rosa, quienes

“Nosotros tratamos de que la gente tenga lo que requiere y de esa manera alcanzamos un beneficio, porque un comprador contento es lo primordial para mantener una buena relación comercial. Incluso hemos traído producto de República Dominicana, El Salvador y otros países, con el fin de servir bien, porque innovamos

y lo que la gente necesita nosotros se lo conseguimos”, expresó el emprendedor.

El Salvador es el único proveedor de productos térmicos para Universo, como platos, bandejas y vasos desechables, porque en Guatemala ya no se fabrican.

Para enfrentar la crisis del 2009, Herrera decidió bajar las utilidades de un 15% a un 10%,

pequeñas y les ha inyectado dinero mediante la compra de acciones. Además, vende el producto que ellas elaboran para obtener una mejor rentabilidad por el costo.

“Nuestra visión a futuro es crecer con más fuerza y enfocarnos en especial al servicio al cliente. Aunque otros miren que todo está gris, nosotros lo vemos claro, pero se debe a que nos hemos preocupado por innovar en nuestras diferentes líneas de productos y también gracias a que nuestros proveedores han creído y confiado en la empresa”, explicó el comerciante.

La base del éxito de la empresa Universo consiste en la confianza que los clientes conceden a la distribuidora, y a la buena comunicación que existe por ambas vías. Una de las grandes ventajas que ha destacado a esta empresa nacional es la pronta respuesta y entrega de los pedidos que le hacen, que no va más allá de

A LARGO PLAZO

Sobre impuestos



Mauricio Garita
mauriciogaritag@gmail.com

La discusión mundial sobre impuestos significa analizar su responsabilidad

Para Jean-Baptiste Colbert, ministro de Luis XIV, el arte de cobrar impuestos era similar a desplumar un ganso: obtener la mayor cantidad de plumas con la menor cantidad de graznidos.

La discusión mundial sobre tributos conlleva analizar la responsabilidad de estas cargas. En Europa, la tasa de Impuesto al Valor Agregado estándar se mantiene entre el 15% en Luxemburgo y Chipre, y las tasas más altas, en Dinamarca y Rumania. Tomando la discusión que se desarrolló en Europa sobre si el tratado incluye 25 países o solo los 17 de la eurozona, y sobre si se sancionará a aquellos con un déficit mayor al 3% del PIB, despierta el interés de analizar cuántos países realmente tienen capacidad de exigir más impuestos.

Si tomamos a los países que preocupan más, Grecia tiene una tasa del IVA de 23%; España, 18%; Irlanda, 21%; Portugal, 23%; e Italia, 20%. Las tasas ya son altas, y el impuesto que más recauda para los países europeos sigue siendo el IVA.

¿Por qué es importante esto? Porque al momento de plantear un presupuesto, ya sea en una empresa o en un país, es importante saber cuánto representan los gastos fijos, aquellos que no se pueden dejar de hacer. En un gobierno, estos serían seguridad, salud y educación. Lo importante es que los impuestos y otros ingresos deberían cubrir los gastos fijos y los gastos variables del gobierno.

Luego de desplumar al ganso se debe hacer lo correcto con las plumas. El ciudadano ve en qué se gastan los impuestos y eso lo motiva a seguir o no pagando.

Parece que quedan pocas plumas y que los graznidos son más fuertes.

Existe un límite sobre lo que se puede exigir al ciudadano y sobre lo que se

ENTREVISTA

Billetera digital

LOS BAJOS ÍNDICES DE BANCARIZACIÓN Y LOS ALTOS INDICADORES DE PENETRACIÓN CELULAR EN EL PAÍS HACEN ATRACTIVA LA IMPLEMENTACIÓN DE ESA ALTERNATIVA.

RAFAEL RECINOS
rrecinos@prensalibre.com.gt

Derick Brol, director de información de tecnología de Ebclosion, empresa que brinda soluciones tecnológicas, explica los detalles sobre esta opción a los medios de pago, que empieza a ser introducida en el país.

¿Qué es la billetera digital?

Es una cuenta paralela a una bancaria, que se utiliza para hacer consumos de bajo nivel y que está asociada a un teléfono móvil.

El monedero digital se diferencia de los pagos móviles en que el primero es exclusivamente para consumo en cualquier establecimiento, mientras que los segundos únicamente permiten pagar facturas de consumos fijos.

¿Cómo funciona?

Se debe recargar dinero al monedero digital en los puntos establecidos. Luego de eso, ya es posible consumir.

Sin embargo, primero se debe desarrollar la red de comercios afiliados y proveerlos de la

plataforma que les permita captar ese tipo de pagos.

¿En qué países ya ha sido implementado?

Kenia, Filipinas y Sudáfrica son los modelos a seguir, por el éxito que han logrado.

Aunque es muy circunstancial cómo funciona la billetera digital, es necesario adaptar este modelo a la realidad de cada país.

¿Este medio de pago es viable en el país?

Se piensa que todos los países que están poco bancarizados tienen una tendencia a aceptar mejor este tipo de soluciones que apoyan la penetración bancaria.

Además, el alto índice de penetración celular en nuestro país convierte a la billetera digital en una oportunidad para lograrlo.

¿La legislación del país es adecuada?

El reglamento sobre operaciones bancarias a través de la banca móvil ya fue aprobado. Pero todavía es muy superficial, poco puntual y no entra en detalle.

Además, está pendiente que la legislación se extienda a los operadores que no son bancos y prestan este servicio, ya que aún no se ha definido si el servicio debe estar amarrado a una entidad bancaria.

¿Es segura la billetera digital?

Depende de la manera en que se desarrolle. Si funciona por mensajería de texto y se logra que no quede registro de los mensajes, será imposible saber que el teléfono está provisto de ese servicio.

Además, se puede obligar a que cada transacción se va-



Foto Prensa Libre: G. RAMÍREZ

UAH, casa de estudios situada en el centro de Santiago de Chile.

Eleve su estándar como economista

UNIVERSIDAD ALBERTO HURTADO DE CHILE (UAH) OFRECE DOS POSGRADOS DE ALTO NIVEL ACADÉMICO, DE LOS QUE SE HAN GRADUADO NUMEROSOS GUATEMALTECOS.

RAFAEL RECINOS
rrecinos@prensalibre.com.gt

La UAH chilena ofrece el Master of Arts in Economics del ILA-DES/Georgetown University. Los egresados del programa, con una duración de dos años a tiempo completo, reciben doble grado académico: el ya citado, y el de Magister en Economía, de la propia UAH. Estudiantes guatemaltecos acreditan la calidad de esos estudios.

El posgrado está diri-

gido a profesionales con intereses en las ciencias económicas y sociales y en matemáticas aplicadas a la economía, que busquen desempeñarse en los sectores público o privado, en la academia o en organismos internacionales.

VOCACIÓN

“Haber estudiado este programa me permitió encontrar mi verdadera vocación dentro de la Economía y ahora tengo claro lo que quiero ser y

el camino que debo seguir para alcanzarlo. Además, me dejó mucho conocimiento, madurez y curiosidad por seguir aprendiendo”, afirmó María José Schaeffer, egresada del Master of Arts in Economics.

El precio de la maestría es de US\$18 mil. Existen algunas becas parciales que se asignan en función de los antecedentes académicos de los postulantes; la conservación de este beneficio está sujeta al desempeño durante el programa. En el 2009, este recibió el aval de la Comisión Nacional de Acreditación de Posgrados (CNA-Chile).

LA CRISIS DEL EURO

Se busca una salida urgente

Inglaterra impide una solución unánime a la reforma constitutiva de la Europa comunitaria

CARLOS TÁRANO
ctarano@prensalibre.com.gt

Una nueva cumbre que reunió a 27 líderes europeos trató de alcanzar la unanimidad para modificar el Tratado de Lisboa. La oposición inglesa echó por la borda la intención de comenzar un proceso que no será ni fácil ni rápido.

Expertos señalaban antes de la Cumbre de Bruselas que tomaría al menos tres años lograr una auténtica

salida para lograrlo, sellado por los 17 países de la eurozona, más Bulgaria, Dinamarca, Letonia, Lituania, Polonia y Rumanía. Por su parte, Hungría, Suecia y Chequia someterán la decisión a sus respectivos parlamentos.

QUÉ SE DEBATE

La pretensión de los líderes de la Europa comunitaria es avanzar hacia una mayor integración fiscal y económica, así como a una mejor fiscalización de las cuentas públicas. El veto del primer ministro británico David Cameron se ha interpretado con un intento para proteger al poderoso sector

máxima para que quede redactado y firmado el nuevo acuerdo intergubernamental, que garantizará una mejor unión fiscal y una mayor supervisión entre los 23 firmantes, a los que podrían sumarse los restantes tres.

Pero el tiempo apremia, como lo reconoció el presidente francés, Nicolás Sarkozy: “Nunca ha estado Europa tan en peligro de explotar”, afirmó el mandatario galo en la cumbre de partidos conservadores que se efectuó en Marsella la semana última. Y aludió a la bipolaridad europea al



EUROPA DARÁ 200 MIL MILLONES DE EUROS AL FMI PARA APOYAR A PAÍSES EN CRISIS

[AUTOMÓVIL]

Evolución sobre ruedas

El Range Rover Evoque es el vehículo más ligero y eficiente jamás creado por la marca inglesa, cuyo interior ha sido diseñado por Victoria Beckham.

La nueva SUV se encuentra disponible en dos carrocerías y en tres versiones, en las cuales sobresale el techo panorámico de cristal que abarca la totalidad de la capota.

Esta camioneta presenta lo último en potencia, con el motor de gasolina de 2.0 litros, con 240 hp, y el motor turbodiésel de 2.2 litros y 190 hp, los dos con transmisión de seis velocidades y sistemas inteligentes que contribuyen a reducir el consumo de combustible y las emisiones de CO₂.

El Range Rover Evoque incluye un sistema de conectividad Bluetooth para utilizar la función manos libres con un teléfono móvil, así como entradas directas

para iPod, MP3 y USB.

Todas las opciones de audio ofrecen la mejor calidad de sonido, gracias al sistema Meridian Surround de 825 w, con 15 canales, 17 altavoces y 1 subwoofer.

La SUV Evoque ayuda al conductor a estacionarse en paralelo y en espacios reducidos mediante sensores para maniobrar mien-

tras el conductor solo acciona el acelerador, el freno y el embrague.

Además, cuenta con cinco cámaras digitales que muestran una vista de 360 grados del perímetro del vehículo en la pantalla táctil de 8 pulgadas en el tablero. También tiene un sistema de monitorización que advierte de la presencia de un

vehículo dentro del ángulo muerto del conductor.

El Land Rover Evoque tiene una capacidad de respuesta mucho más rápida y de mayor agilidad gracias al sistema MagneRide, que controla los movimientos del vehículo hasta mil veces por segundo.

El precio oscila entre los US\$60 mil y los US\$75 mil.



Fotos Prensa Libre: ÁLVARO INTERIANO

[COCINA]

De gas y carbón

Las churrasqueras Emeril para exteriores incursionan en el mercado guatemalteco con un diseño moderno.

Fabricada con acero inoxidable y hierro fundido, la churrasquera de gas incluye cuatro poderosos quemadores que alcanzan una temperatura moderada, para una balanceada distribución de calor. Las rejillas recubiertas

de porcelana previenen que los alimentos se peguen y que las parrillas se manchen.

La churrasquera de carbón, fabricada en acero de alto calibre y recubierta de porcelana, garantiza la permanencia del calor y acelera el cocimiento de sus alimentos. Además, cuenta con espacio de almacenaje y ventilación para mantener perfecta la temperatura.



[NOVEDAD]

Smartphone de tercera dimensión

El lanzamiento del teléfono con tecnología en tercera dimensión coloca a la empresa LG a la cabeza en la innovación de los celulares.

Optimus 3D es el primer smartphone que permite

figuración exclusiva tri-dual —doble núcleo, doble canal y doble memoria—, la cual hace posible una transmisión de datos mucho más rápida y un óptimo desempeño en todas sus funciones y aplicaciones.



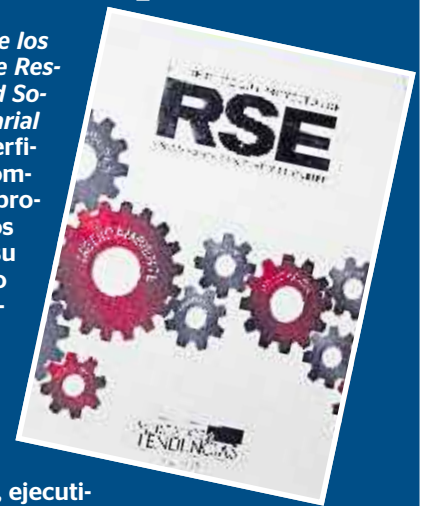
[LIBRO]

Responsabilidad social empresarial

El Libro de los Proyectos de Responsabilidad Social Empresarial reúne los perfiles de las compañías que promueven esos proyectos, su compromiso con la sociedad y el detalle de sus programas.

Es material de lectura para presidentes, ejecutivos, empresarios, accionistas proveedores y clientes.

En su primera edición alcanzó a ven-



der más de 10 mil ejemplares y su mayor circulación fue en Centroamérica.

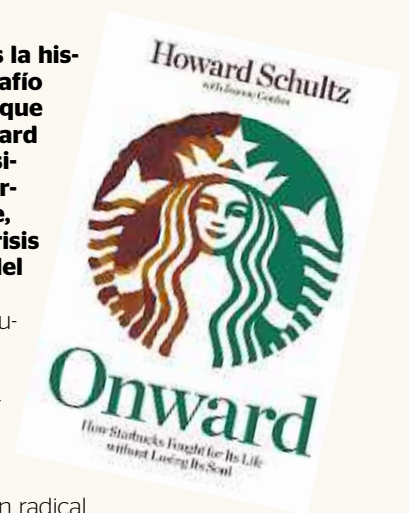
[LIBRO]

Cómo sobrevivir a las crisis

Onward es la historia del desafío empresarial que afrontó Howard Schultz, presidente de Starbucks Coffee, durante la crisis económica del 2009.

En una lectura amena, Schultz narra la extraordinaria crónica de su regreso a Starbucks y la transformación radical de la estrategia empresarial a fin de alinear la compañía con sus prin-

cipales valores para la generación de utilidades.



[LIBROS]

Perspectiva de la integración CA

Los expertos españoles Pedro Caldentey del Pozo y José Juan Romero comienzan con una serie de reflexiones sistemáticas sobre el proceso de la integración europea, para publicar, en un segundo capítulo, varios análisis de fondo del caso centroamericano, escritos por recono-





Foto Prensa Libre: CORTESÍA LA CURACAO

ALIANZA. ÉLFRIDO Juárez y Raúl León, de RIM BlackBerry; Carlos de León, gerente de Operaciones y Ventas de La Curacao; y Arturo Rosales, de Claro.

La Curacao crece junto a BlackBerry

La empresa La Curacao amplía su portafolio de productos tecnológicos con el ingreso de la marca BlackBerry, en una alianza estratégica con el sistema prepago de Claro.

Los clientes de todas las sucursales de La Curacao tendrán la oportunidad de adquirir los aparatos móviles con el respaldo y beneficios que ofrece la tienda.

Los teléfonos están disponibles por medio de Claro móvil, y los modelos que se podrán adquirir de acuerdo a la preferencia de los usuarios

son los BlackBerry 8520, 9300 y 9780.

SATISFACCIÓN

Carlos de León, gerente de Ventas de La Curacao, expresó que mediante esta alianza estratégica con socios comerciales de la talla de Research In Motion (RIM) y Claro se confirma el compromiso de llevar lo más novedoso a los clientes. “Ofrecemos accesibilidad a través de nuestras 56 tiendas en todo el país, con precios especiales de introducción y los mejores planes de financiamiento, para adquirir uno de estos celulares”, dijo.

Según Claro, esta coalición tiene como objeti-

vo principal incrementar el comercio y la facilidad de obtener smartphones con opciones de navegación y las aplicaciones más recientes que brinda la telefonía actual. “Ahora, los clientes de La Curacao pueden comprar un móvil con mayores facilidades en el sistema prepago”, afirmó Arturo Rosales, gerente de Ventas Prepago de Claro Guatemala.

La Curacao ha innovado en las estrategias de ventas de electrodomésticos, ya que en los últimos años fortaleció sus operaciones en El Salvador, Honduras y Nicaragua, y también abrió dos sucursales en Estados Unidos, como Unicomer.

Moda para las jóvenes

La tienda Justice, especializada en ropa para niñas y adolescentes, abrió su primer local en Latinoamérica.

De la mano de un grupo de empresarios guatemaltecos, la cadena multinacional estadounidense comienza su expansión latinoamericana en el mercado nacional.

INCURSIÓN

Con más de 900 tiendas en Estados Unidos, Rusia y Oriente Medio, Justice, cuya casa matriz se encuentra en Ohio, empezó a operar en 1982 con el objetivo de “enaltecer



Foto Prensa Libre: CARLOS TÁRANO

ROPA. JUSTICE abrió su tienda en Miraflores.

la autoestima” de las niñas y jóvenes adolescentes, comprendidas entre los 7 y los 16 años.

“Nos enorgullece traer esta marca a Guatemala, ya que es el primer país donde incursionaremos, para luego pasar al resto de Latinoamérica, comenzando por

los demás países de Centroamérica y República Dominicana”, afirmó la directora regional de Mercado y Ventas del Grupo Eurobodegas y franquiciario de la marca Justice, Sarah Alzugaray. La próxima tienda en ser inaugurada será la de Panamá.

Centro comercial en el sur

La Trinidad Coatepeque será una gran fuente de empleo para el suroccidente de Guatemala.

El nuevo centro comercial, cuya construcción ha llegado al 80% de ejecución y que será inaugurado a finales del primer trimestre del 2012, generará alrededor de 650 empleos directos y dos mil 600 indirectos.

Este proyecto urbanista busca llevar creci-

miento y desarrollo a la población del municipio, así como cubrir las necesidades de consumo y entretenimiento de más de 420 mil habitantes, que incluye el 28% de la población de Quetzaltenango.

El área suroccidental del país cuenta con una economía creciente, con un incremento poblacional de 3.8% anual.

Esta región recibió US\$1 mil cien millones por concepto de remesas durante el 2010.



Foto Prensa Libre: ARCHIVO

ANTONIO RALDA, gerente general.

VIDA SIBARITA



[GURMÉ]

Un lujoso escape fuera de la capital

Una mansión histórica de estilo italiano, fundada hace más de cien años, le inyecta

das, ensaladas y elegantes postres para un paladar exigente. En su cava, los clientes

[PERFUMERÍA]

El último grito masculino

Jean Paul Gaultier presentó su nueva fragancia masculina en Guatemala, el primer país de Latinoamérica en lanzar el perfume.

Kokorico es la nueva apuesta de la marca francesa, con corazón de coco, cedro y pachuli. El perfume promete un magnetismo encantador y especial.

Su envase negro es diferente, ingenioso e innovador. La loción está disponible en presenta-



[ROPA]

Moda inspirada en la vieja Europa



Mexx es una marca holandesa con 25 años de historia que está representada en más de 500 tiendas de ropa en el mundo.

La exclusiva tienda tiene 18 años de presencia en el país y cuenta con prendas y accesorios para bebés, niños, damas y caballeros, adecuados para vestir en toda ocasión.

Mexx ofrece a sus clientes una nueva colección cada mes —12 al año—, atención personalizada y la más alta calidad en sus productos