



● Con la emisión, estructurada por Ricorp Titularizadora, Grupo SigmaQ invertirá en capital humano, tecnología y obtención de certificaciones.

nuestro plan de inversiones de mediano plazo, que beneficiará a El Salvador y a nuestros profesionales, técnicos y operarios, que tendrán acceso a nuevas fuentes de trabajo y, por supuesto, a nuestros clientes”.

Ambos ejecutivos explican que los clientes de SigmaQ están requiriendo de nuevas certificaciones, como la ISO 22,000. Para su cumplimiento, la compañía necesita hacer modificaciones en las naves industriales, para lo cual, entre otros proyectos, servirá el capital de \$9.3 millones.

Líder regional

SigmaQ se expande, surtiendo con la producción hecha entre sus 10 fábricas de distintos tipos de empaque: tres fábricas de empaque corrugado (El Salvador, Guatemala y Honduras), una de empaque flexible (El Salvador), dos de empaque plegadizo e impresos (El Salvador y Guatemala), una de envases plásticos (El Salvador), una fábrica de empaque premium (El Salvador), un molino de papel (Guatemala) y un centro de diseño y pre prensa (El Salvador).

A la producción, para la cual el grupo ha invertido \$65 millones durante los últimos cinco años, se le suman ocho

oficinas de venta y distribución instaladas alrededor del istmo, México, Estados Unidos y el Caribe, las cuales atienden a los más de 2,800 clientes que posee la compañía alrededor del globo.

De acuerdo con Rivera, la línea de negocios de litografía ha crecido un 70 % en mercados como el Caribe y México. Por su parte, la línea premium es una continua promesa, ya que por su experiencia en la región con clientes como los tequila Patrón, Don Julio y Centinela de México, les ha valido credenciales para incursionar en el mundo del whisky y ofrecer empaques de lujo a \$170 la unidad para una marca escocesa que tiene su mercado en Hong Kong. Estos pasos orientan a la compañía a buscar más clientes en Europa y Estados Unidos en este rubro. Asimismo, esta línea de productos premium tendrá más trabajo cuando la joyería Michael Hill, con varias centenas de tiendas en Australia y con más de cinco años de relación comercial con SigmaQ, incursione al mercado estadounidense este año. La compañía centroamericana es la que fabrica las bases donde se exponen los collares de esta marca.

Para atender las necesidades de sus clientes, SigmaQ ha estado desarrollando un proceso de reconversión, destacaron sus ejecutivos. En este, se ha fortalecido la organización contratando ejecutivos con mucha experiencia, así como brindando más capacitación al personal. Además, dos plantas que estaban ubicadas en Costa Rica fueron trasladadas a El Salvador en los últimos dos años, país donde se han creado 200 plazas nuevas. Torres adelantó que de acuerdo al plan estratégico, SigmaQ adquirirá otras empresas en la región, como de negocios complementarios.

Torres explica que el próximo paso bursátil no está a la vista, pues antes se deberá agotar esta mano, aprender de ella, administrarla e invertir de forma precisa. ●

“La titularización de Inmobiliaria Mesoamericana es uno de los pasos dentro del plan financiero orientado a diversificar las fuentes de fondeo y acceder a mercados financieros internacionales.”

ARMANDO TORRES,
CFO de SigmaQ