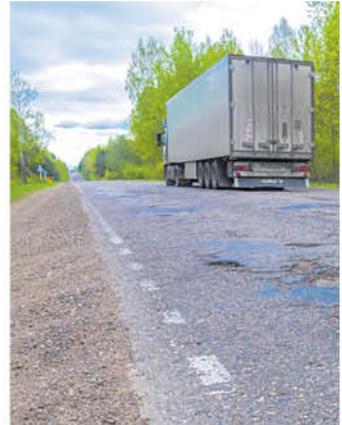


SOY 502

Economía
HOY

Guatemala
14 de enero 2026
No. 0023

¿Qué debe hacer Guatemala para impulsar su economía?



Infraestructura:
el freno histórico
que asfixia la
competitividad
de Guatemala
para 2026

►³



ProChile ve en
Guatemala **un socio estratégico**
para diversificar
comercio, servicios
e inversiones

►⁷

Petróleo



Ayer: US\$59.83
Hoy: **US\$61.10**

En 2026 el país puede romper su techo económico

Como ha sucedido en las últimas décadas, Guatemala llega a un nuevo año con la estabilidad macroeconómica que le caracteriza, pero, como siempre, insuficiente para tener un crecimiento sostenido e incluyente. Aunque las cifras registran un crecimiento cercano al 4%, que tiene como respaldo un sector crediticio dinámico y reservas internacionales que superan los US\$20,000 millones, no basta. Y es que para analistas económicos y empresarios el verdadero reto es que esa relativa estabilidad se transforme en prosperidad para todos y finalmente, romper ese techo que limita el desarrollo socioeconómico de los guatemaltecos.

De acuerdo con los datos de la banca central, las actividades financieras y de seguros, y los servicios de alojamiento y comidas son los principales sectores que sostienen el Producto Interno Bruto del país. Sin embargo, como se ha dicho hasta la saciedad, dichos sectores, que se constituyen en pilares de la economía, urgen más inversión en infraestructura vial y portuaria, así como procesos de todo tipo que fortalezcan la certeza jurídica. En este punto, analistas y empresarios resaltan que la ejecución de los fondos ya presupuestados y la modernización de los mecanismos para las alianzas público-privadas son condiciones básicas para seguir impulsando el crecimiento.

Por otro lado, el sector exportador advierte que el país enfrenta una "trampa de baja capacidad de crecimiento". Al respecto, afirman que los datos regionales muestran que Guatemala apenas aporta el 2% de las exportaciones de servicios modernos y menos del 1% en manufactura de alta tecnología, mientras otras economías de la región como la costarricense ya alcanzan el 10% y el 3%, respectivamente.

Sin embargo, aunque no todo está perdido, en 2026 se debe tomar muy en cuenta que existen nuevas apuestas de alto valor dentro de la agroindustria, como el caucho industrializado, o bien en la industria de productos farmacéuticos, que, junto con el sector de vestuario y textiles, representan una oportunidad concreta derivada del nearshoring. No se debe olvidar que parte de la producción que en la actualidad sale de Asia, busca relocatearse en la región, y Guatemala podría competir si ofrece logística eficiente, capacidad productiva y certeza jurídica.

Por lo anterior, para aprovechar de una vez por todas esas oportunidades es indispensable definir una agenda de inversión pública para ejecutar al pie de la letra, desarrollar infraestructura digital robusta y contar con talento humano en ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas. Además, para romper el techo del crecimiento del 4%, como siempre se afirma, es necesario fortalecer la certeza jurídica, propiciar instituciones predecibles, ofrecer procesos transparentes y modernizar el marco legal en todos sus ámbitos porque solo de esa manera alcanzaremos el desarrollo socioeconómico sostenible para todos los guatemaltecos.

¿QUÉ HACER PARA QUE CREZCA LA ECONOMÍA?



Juan Carlos Zapata
FUNDESA

Para que crezca la economía, el enfoque debería ser implementar la ley de infraestructura vial prioritaria y ejecutar los fondos presupuestados para mantenimiento. Asimismo, priorizar la implementación de la reforma a la ley de APP, para generar más proyectos, lo más pronto posible. Los tres sectores más importantes son: construcción, actividades financieras y de seguros y alojamientos y servicios de comidas. Para mejorar su crecimiento se necesita aumentar la inversión en infraestructura productiva y generar mejores procesos digitales para fortalecer la certeza jurídica.



Pedro Prado
ASIES

Es urgente la atención en la infraestructura productiva del país, un buen estado de las carreteras por ejemplo tendría un efecto positivo multiplicador en otros sectores económicos como el turismo. Sigue contrastando las riquezas naturales y culturales con el mal estado de la infraestructura y con la pobreza que sigue afectando a buena parte de la población. Las próximas elecciones de segundo grado son fundamentales para garantizar el Estado de Derecho y la certeza jurídica, lo que garantizaría un mejor desempeño económico y en lo que corresponde al gasto público, mayor transparencia, eficacia y eficiencia.



Guillermo Díaz
URL

Para que crezca la economía, en 2026, la inversión pública se debe dirigir hacia restaurar la infraestructura vial y construir con urgencia el anillo regional. También se requieren inversiones en los puertos. A nivel privado las inversiones deben centrarse en ampliar la capacidad de generación de electricidad y la oferta de productos de exportación. Mientras que en lo social debe ampliar la infraestructura de salud y de educación, con la construcción de más institutos de nivel básico y diversificado.

Bitcoin



Ayer: Q 7.66315
Hoy: **Q 7.66519**

Café



Ayer: US\$356.05
Hoy: **US\$360.25**

Azúcar SBN2



Ayer: US\$14.84
Hoy: **US\$14.89**

Remesas



EN MILLONES DE \$
SEP: US\$1,930.6
OCT: **us\$2,241.3**

Wall Street

DOW JONES

▼ -398.21 (0.80%)

49,191.99

Dow Jones

Nasdaq

▼ -24.03 (0.10%)

23,709.87

NASDAQ

S&P

▼ -13.53 (0.19%)

6,963.74

S&P



MÁS INDICADORES

Infraestructura: el freno histórico que asfixia la competitividad de Guatemala para 2026

Para el sector productivo, la hoja de ruta es clara: sin una transformación profunda de la infraestructura productiva, Guatemala seguirá perdiendo terreno en la atracción de inversión extranjera directa.

Por: Agustín Ortiz - Soy502

Al cierre de 2025, el sector productivo de Guatemala mantenía una preocupación unánime: el estado crítico de la infraestructura vial y portuaria es el principal obstáculo para el crecimiento económico.

Lo que debería ser un motor de desarrollo se ha convertido en un sobrecosto asfixiante que compromete la agilidad comercial del país frente al mercado internacional.

Juan Carlos Zapata, director ejecutivo de la Fundación para el Desarrollo de Guatemala (Fundesa), destaca la gravedad de la brecha logística que separa al país de los estándares globales.

"En Guatemala los costos logísticos ya representan el 30% del precio final, este dato en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) es apenas 10% y en América Latina es del 19% según estimaciones del Banco Mundial".

La falta de inversión es especialmente alarmante en las zonas de mayor actividad económica. Zapata señala que Guatemala tiene muy pocas carreteras (1 metro de red vial por habitante) y una de las peores carreteras del mundo y en el departamento



de Guatemala la inversión es de apenas 25 centímetros por habitante, reduciéndose a 11 centímetros en el municipio capitalino.

Ante este escenario, la agenda para 2026 exige implementar planes de movilidad estancados y acelerar la reforma a la ley de alianzas público-privadas.

Por su parte, el sector exportador identifica en la burocracia y la parálisis portuaria los otros grandes pilares de esta crisis.

Francisco Ralda, presidente de la Asociación Guatemalteca de Exportadores (Agexport), enfatiza que el crecimiento nacional está "fuertemente comprometido" y urge a tomar acciones legislativas inmediatas.

"Es muy importante que se apruebe, por ejemplo, la ley de puertos para agilizar la inversión privada. Conocemos iniciativas de ofrecimientos de una compañía de invertir en el puerto del Atlántico y ofrecen duplicar la capacidad del puerto en 2 años", señaló Ralda.

El líder exportador también resaltó la urgencia de proyectos viales como el anillo C-50, el cual podría descongestionar el 40% del tráfico capitalino al desviar el transporte pesado.

Asimismo, destaca la necesidad de implementación de la Ley de Infraestructura Vial y la modernización de los puertos se presentan como las soluciones de corto plazo necesarias para "bajar los costos logísticos, ser más competitivos y volvemos más ágiles".

Déficit fiscal de EEUU se reduce en cuarto trimestre de 2025 gracias a aranceles

Por: AFP - Soy502

El déficit fiscal de Estados Unidos se redujo en el cuarto trimestre de 2025 gracias a una mayor recaudación de impuestos, incluyendo aranceles, informó el Departamento del Tesoro este martes.

Desde su retorno a la Casa Blanca el pasado enero, el presidente Donald Trump ha implementado aranceles de amplio alcance que afectan prácticamente a todos los socios comerciales de Estados Unidos.

El déficit se redujo un 15% frente al último trimestre de 2024, de 711 mil

millones de dólares a 602 mil millones.

Los ingresos totales aumentaron un 13% a 1.2 billones de dólares, mientras que el gasto subió un 2% hasta 1.8 billones de dólares. Tanto los ingresos como los desembolsos fueron récord, dijo a los periodistas un alto funcionario del Tesoro.

Por categorías, lo recaudado por algunos impuestos sobre individuos aumentó notablemente, mientras que el monto percibido por derechos aduaneros se disparó de 23 mil millones de dólares a 94 mil millones.

El salto en la recaudación de derechos aduaneros se debió principalmente a aranceles más altos, señaló el funcionario.

Petróleo toma impulso por advertencia de **Trump contra socios comerciales de Irán**

Por: AFP - Soy502

Los precios del petróleo ganaron impulso este martes 13 de enero en medio tras las advertencias del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, de imponer aranceles a los socios comerciales de Irán.

El precio del barril de Brent del mar del Norte, para entrega en marzo, avanzó un 2.51% hasta 65.47 dólares.

Su equivalente estadounidense, el barril de West Texas Intermedia (WTI), para entrega en febrero, aumentó 2.77% hasta 61.15 dólares, su mayor precio desde noviembre.

"Las preocupaciones relacionadas al aprovisionamiento quedan en primer plano después del anuncio del presidente Trump de nuevos aranceles" del 25% a "todos los países que comercien con Irán", dijo David Morrison, de Trade Nation.

Trump anunció el lunes la imposición "inmediata" de aranceles a los socios de la República Islámica que hagan exportaciones a Estados Unidos.

China, mayor importador mundial de petróleo y principal socio comercial de Irán, sería particularmente afectado.

Pekín "importó alrededor de 1.8 millones de barriles de petróleo iraní en el otoño, un poco menos del 2% del mercado global, y es, en realidad, el único comprador de petróleo iraní", afirmó Arne Lohmann Rasmussen, analista jefe de Global Risk Management.

Estas tensiones geopolíticas "compensan la presión a la baja en los precios por la posibilidad de un suministro adicional de crudo proveniente de Venezuela", indicó Morison.



Guatemala ante el desafío de 2026: Infraestructura y certeza jurídica para superar el 4% de crecimiento

Para lograr un mayor crecimiento, la receta de los expertos es clara: inversión masiva en infraestructura, modernización legislativa y una apuesta decidida por sectores de alto valor agregado.

Por: Agustín Ortiz - Soy502

Mientras el Banco de Guatemala (BAN-GUAT), en su informe de "Resultados Macroeconómicos 2025 y Perspectivas 2026", proyecta un crecimiento del 4.1% para el cierre de 2025 y una meta similar para el 2026, las voces del sector productivo y de desarrollo coinciden en que el país tiene el potencial de romper el "techo de cristal" y alcanzar un 6% si se ejecutan cambios estructurales profundos.

Para lograrlo, la receta de los expertos es clara: inversión masiva en infraestructura, modernización legislativa y una apuesta decidida por sectores de alto valor agregado.

Juan Carlos Zapata, director ejecutivo de la Fundación para el Desarrollo de Guate-

mala (FUNDESA), opinó que la clave reside en la infraestructura vial y portuaria.

Zapata enfatiza la urgencia de implementar la Ley de Infraestructura Vial Prioritaria y ejecutar los fondos ya presupuestados para mantenimiento.

Según el directivo, no basta con planear. La ejecución es el eslabón débil. Asimismo, destaca la

necesidad de reformar la Ley de Alianzas para el Desarrollo de Infraestructura Económica (APP) para agilizar proyectos que el Estado no puede costear solo.

Zapata subraya que el Plan de Movilidad para el Área Metropolitana, respaldado por la cooperación coreana (KOICA), debe ser una prioridad nacional para 2026. Este plan no solo busca reducir el tráfico desesperante en la capital, sino fomentar un crecimiento logístico real que conecte los centros de producción con las fronteras y puertos.

Por su parte, Francisco Ralda, presidente de la Asociación Guatemalteca de Exportadores (Agexport), señala que el crecimiento actual está "fuertemen-

te comprometido" por la burocracia y las deficiencias críticas en los nodos de salida.

Ralda urge la aprobación de una Ley de Puertos que permita la inversión privada para duplicar capacidades.

"Hay empresas listas para invertir en el Atlántico si se resuelven problemas de tenencia de tierras e inseguridad jurídica", afirma Ralda, advirtiendo que la competitividad del país se drena en las largas colas de los puertos ineficientes.

Estabilidad bajo presión

El informe de diciembre de 2025 del Banco de Guatemala, presentado por Álvaro González Ricci, presidente del



Dinamismo del crecimiento económico (PIB)

Los datos oficiales muestran la resiliencia de Guatemala frente al entorno internacional.

Proyección de crecimiento (PIB):

2024 - 3.7%

2025 - (estimación de cierre): 4.1%

2026 - (proyección): 4.1%

Comparativa regional y mundial (2026):

Guatemala: 4.1%

Mundial: 3.1%

América Latina: 2.3%

Estados Unidos: 2.1%

Fuente: BANGUAT

BANGUAT, aporta un contexto de estabilidad envidiable en la región, pero reconoce desafíos.

El BANGUAT resalta que Guatemala mantiene un crecimiento resiliente frente a sus socios comerciales; mientras Estados Unidos proyecta un 2.1% para 2026, Guatemala se mantiene en el rango del 4%.

Los datos del BANGUAT muestran un crédito bancario dinámico al sector privado y reservas monetarias internacionales al alza

(superando los US\$20,000 millones), lo cual ofrece un colchón macroeconómico sólido.

Sin embargo, para que este entorno de "estabilidad" se traduzca en "prosperidad", el informe técnico sugiere que el consumo privado y la inversión pública deben ser los dinamizadores principales en el próximo bienio.

Nuevas apuestas de valor

En cuanto a los motores económicos,

Zapata identifica a la construcción, las actividades financieras y los servicios de alojamiento como los pilares que sostendrán el Producto Interno Bruto (PIB) en 2026.

No obstante, Ralda visualiza oportunidades en nichos que Guatemala apenas ha comenzado a explorar: la agroindustria de alto valor (como el caucho industrializado y productos farmacéuticos) y el sector de vestuario y textiles, que tiene una oportunidad histórica de atraer órdenes de compra que hoy salen de Asia hacia la región debido al nearshoring.

Sin embargo, el país enfrenta el reto de la "trampa de baja capacidad de crecimiento". Informes de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) revelan una realidad cruda: Guatemala solo aporta el 2% de las exportaciones de servicios modernos en la región y menos del 1% en manufactura de alta tecnología, mientras que países como Costa Rica ya capturan el 10% y 3% respectivamente.

Para cerrar esta brecha en 2026, los expertos sugieren que es imperativo fomentar el talento humano en áreas CTIM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas) y fortalecer la infraestructura digital.

El factor reputacional y la agenda legislativa

La economía no crece en el vacío. La certeza jurídica es el clamor constante de los líderes gremiales. Ralda es enfático al señalar que "el país debe navegar sobre una estructura de instituciones democráticas con gente capaz".

El presidente de Agexport mencionó que procesos políticos como la elección de cortes y la aprobación de la Ley contra el Lavado de Dinero son hitos que el mundo financiero observará de cerca en 2026. El incumplimiento de estándares internacionales en transparencia podría encarecer el crédito y ahuyentar la Inversión Extranjera Directa (IED).

Zapata añade que la transformación digital de las instituciones públicas no es un lujo, sino una necesidad para reducir la discrecionalidad y la corrupción, factores que hoy actúan como un impuesto invisible sobre cada contenedor que sale del país.

Apple elige Gemini de Google para actualizar Siri

Por: AFP - Soy502

Los gigantes tecnológicos Apple y Google anunciaron el lunes una asociación que permitirá que las funciones de inteligencia artificial de próxima generación de Apple, incluido su asistente virtual Siri, utilicen la tecnología Gemini de Google.

Esta colaboración representa un cambio significativo para Apple, que tradicionalmente ha desarrollado su propia tecnología.

Un comunicado conjunto indicó que Apple seleccionó la tecnología de IA de Google tras una "evaluación exhaustiva" que determinó que Gemini proporcionaba "la base más sólida" para las ambiciones de IA del fabricante del iPhone.

El anuncio representa una alianza inusual entre dos compañías que han competido durante mucho tiempo en el mercado de los teléfonos inteligentes, en el que los sistemas operativos iOS de Apple y Android de Google dominan a nivel mundial.

Sin embargo, los dos rivales han mantenido durante años una lucrativa asociación: Google le pagó a Apple miles de millones de dólares anuales para seguir siendo el motor de búsqueda predeterminado en los iPhone y otros dispositivos de Apple.

Ese acuerdo fue objeto de escrutinio por parte de los reguladores de la competencia. El Departamento de Justicia de Estados Unidos argumentó en un caso antimonopolio que el pacto ayudaba a Google a mantener su supremacía en las búsquedas online, pero un juez señaló que lo acordado podía continuar.

El magnate Elon Musk, propietario de su propia empresa de IA, xAI, arremetió contra el último acuerdo por considerarlo anticompetitivo. Lo calificó como "una concentración de poder irracional para Google, dado que también tiene Android y Chrome".

Ni Apple ni Google proporcionaron detalles financieros del nuevo acuerdo de IA. Pero la sola noticia de la asociación hizo que el precio de las acciones de Alphabet, la empresa matriz de Google, superara por primera vez el umbral de los 4 billones de dólares.

Dan Ives, de Wedbush Securities, afirmó que la asociación supone "un momento de gran validación para Google" y "un trampolín" para que Apple encamine su estrategia de IA este año y a futuro.

La compañía cofundada por Steve Jobs es percibida en gran medida como rezagada en sus esfuerzos por implementar capacidades de IA en sus productos, y el mes pasado anunció la dimisión del jefe de su equipo de inteligencia artificial.

Tres ciudades, tres realidades: así se emprende en Guatemala

El Monitor Global de Emprendimiento 2024/2025 (GEM), elaborado por el Centro de Emprendimiento Kirzner de la Universidad Francisco Marroquín, muestra que el entorno para hacer negocios en Guatemala cambia notablemente entre las distintas ciudades del país.

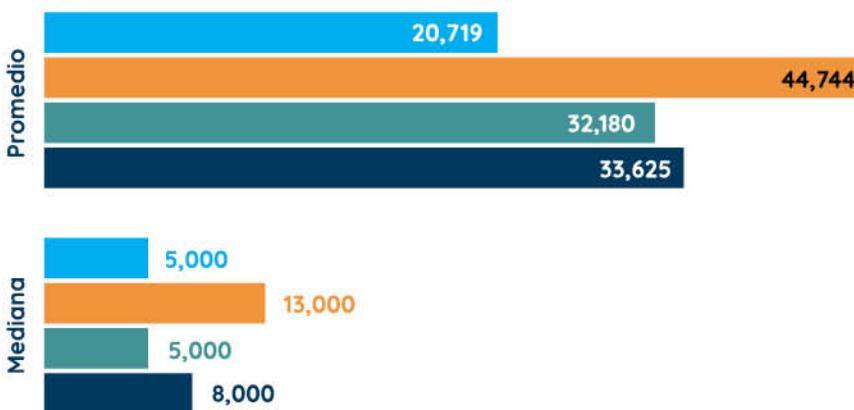
Por: Walter Menchú*

Aunque todas comparten la misma energía emprendedora que caracteriza a Guatemala, no todas ofrecen las mismas condiciones para iniciar, sostener o hacer crecer un negocio. Las oportunidades, los retos y la forma en que los emprendedores enfrentan su realidad varían de un territorio a otro, influyendo directamente en el tipo de negocios que se desarrollan y en su capacidad para consolidarse.

Entre los hallazgos más destacados se encuentra el caso de la ciudad de Quetzaltenango, cuyo ecosistema emprendedor sobresale en varios aspectos. Los negocios que nacen allí tienden a tener mayor escala desde sus primeras etapas. Esto significa que, en general, inician con inversiones más altas que el promedio del país, lo cual permite a los emprendedores contar con mejores herramientas, más inventario o procesos más sólidos desde el inicio. Además, los negocios quetzaltecos atienden con mayor frecuencia a clientes de fuera del municipio, lo que amplía su mercado y abre puertas a cadenas de suministro más grandes y a un crecimiento más acelerado. Ver: Gráfica 1. Inversión inicial de los emprendimientos en las ciudades

El tipo de actividad económica también muestra diferencias importantes. En Quetzaltenango existe una mayor presencia de negocios en el sector servicios, un sector que tiende a generar empleos de mayor valor agregado y a innovar con más rapidez. Esto se refleja en la generación de más puestos de trabajo por negocio en comparación con el promedio nacional. A esto se suma un dato relevante: la formalidad. Mientras que a nivel nacional solo cuatro de cada diez negocios operan de manera formal, en Quetzaltenango la mitad de los negocios se han registrado. La formalidad suele traer beneficios como acceso a programas de apoyo, créditos, capacitación y posibilidades de crecimiento a largo plazo. Ver: Gráfica 2. Proporción de negocios en las ciudades según actividad económica y Gráfica 4. Proporción de negocios for-

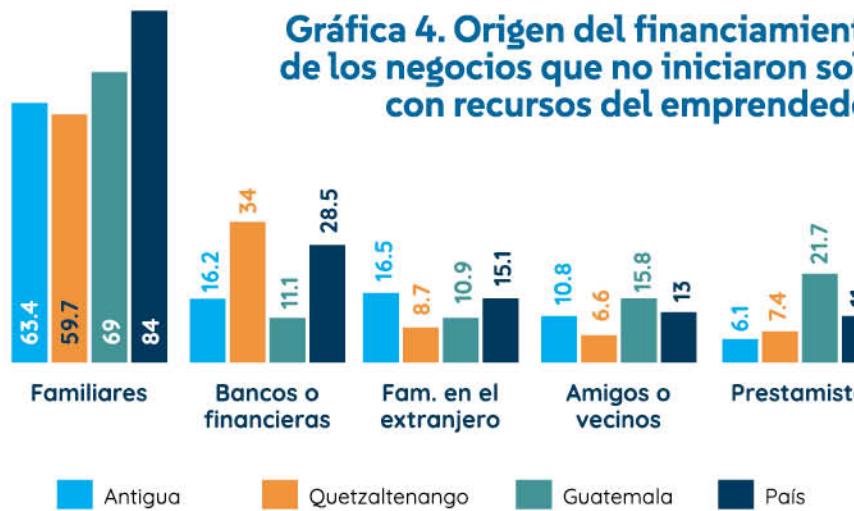
Gráfica 1. Inversión inicial de los emprendimientos en las ciudades



Gráfica 2. Proporción de negocios en las ciudades según actividad económica



Gráfica 4. Origen del financiamiento de los negocios que no iniciaron solo con recursos del emprendedor



Fuente: Centro de Emprendimiento Kirzner de la Universidad Francisco Marroquín con base en información de las encuestas del Monitor Global de Emprendimiento.

males en las ciudades.

El acceso al financiamiento es otro factor que diferencia a las ciudades. A nivel nacional, dos de cada tres negocios se financian exclusivamente con recursos propios del emprendedor, lo que evidencia la dificultad para obtener crédito en etapas tempranas. Del tercio restante, cerca del 30% consigue financiamiento de bancos u otras instituciones financieras. Sin embargo, este

acceso varía por ciudad: es menor en Antigua Guatemala (16%) y en la ciudad de Guatemala (11%), pero mayor en Quetzaltenango (34%), donde el crédito tiene un rol más decisivo en la creación y expansión de negocios. Esto indica que, en algunos territorios, el sistema financiero se ha convertido en un aliado más fuerte para quienes desean emprender o crecer. Ver: Gráfica 3. Proporción de negocios formales en las ciudades

Gráfica 3. Proporción de negocios formales en las ciudades



que no iniciaron solo con recursos del emprendedor.

Estas diferencias entre las ciudades reflejan un mensaje clave: no existe una única realidad para emprender en Guatemala. Cada ciudad combina elementos propios —como oportunidades económicas, niveles de formalidad, acceso a financiamiento, tipo de sector predominante y capacidad de atender a clientes más allá de la localidad— que influyen en cómo se desarrollan los negocios. Mientras Antigua Guatemala y Quetzaltenango muestran indicadores que superan el promedio nacional, la ciudad de Guatemala presenta varios desafíos que limitan el impulso de los emprendedores locales.

Ante este panorama diverso, la capacitación empresarial adquiere un papel fundamental. Las habilidades de gestión, los conocimientos financieros, las estrategias de expansión y la capacidad para innovar se convierten en herramientas esenciales para que los emprendedores puedan adaptarse a las condiciones específicas de su ciudad y ampliar sus operaciones a otros territorios. La formación continua no solo facilita la toma de decisiones informadas, sino que también abre oportunidades, ayuda a reducir riesgos y fortalece la resiliencia de los negocios frente a un entorno cambiante.

Por esta razón, el Laboratorio de Prosperidad de la Universidad Francisco Marroquín pone a disposición del público su plataforma gratuita de aprendizaje: <https://dec-ufm.replit.app>, un recurso abierto que ofrece herramientas, contenidos y cursos diseñados para apoyar a quienes buscan iniciar, mejorar o hacer crecer su negocio. En un país donde las realidades emprendedoras son tan distintas entre ciudades, contar con información de calidad y formación accesible marca una diferencia significativa en la capacidad de cada emprendedor para prosperar.

* Asistente de Investigación del Monitor Global de Emprendimiento de la Universidad Francisco Marroquín.

ProChile ve en Guatemala un socio estratégico para diversificar comercio, servicios e inversiones

En el marco de un reciente encuentro empresarial y sectorial, Lorena Sepúlveda, directora nacional de ProChile, compartió con Economía Hoy la visión de Chile sobre Guatemala como un socio estratégico en Centroamérica y el Caribe.

Por: Byron Dardón - Soy502

Durante la entrevista, abordó las oportunidades para diversificar la oferta exportable, fortalecer el comercio bilateral y avanzar en alianzas en servicios, innovación y energías renovables, así como el potencial que tiene el país como hub logístico y productivo regional.

¿Qué expectativa tienen de Guatemala como un socio que podría ser importante en el Caribe y Centroamérica?

Participamos en un encuentro muy relevante, con nueve representantes de gremios sectoriales de Chile vinculados a la innovación, la tecnología y las energías renovables. A ello se sumó la presencia de cerca de 20 empresas de distintos sectores, como el farmacéutico, el forestal, las tecnologías y las TIC.

Nuestro objetivo es diversificar la oferta exportable de Chile y fortalecer el trabajo que el país ya desarrolla en Guatemala, a partir de alianzas estratégicas que contribuyan a profundizar el comercio bilateral. La expectativa es seguir creciendo, tanto en exportaciones como en inversiones.

Venimos con el fin de abrir nuevas conversaciones que nos permitan diversificar todo el trabajo de nuestra oferta exportable y, a futuro, por qué no decirlo, que todo esto se transforme en alianzas estratégicas y en posibles inversiones hacia futuro.

¿Podría delinear brevemente un camino para que Guatemala se posicione como ese socio estratégico esperado?

En estas conversaciones hemos identificado que varios de los sectores en los que Guatemala enfrenta el desafío de mejorar su competitividad coinciden con ámbitos en los que Chile ya tiene un camino recorrido. Entre ellos destacan las energías renovables no convencionales y la eficiencia energética, el



sector salud y el sector agro.

En agricultura, por ejemplo, Chile cuenta con desarrollos tecnológicos que pueden ser aplicables para reducir brechas y mejorar productividad. Son ejemplos que abren espacio a nuevas alianzas estratégicas y a futuros negocios.

¿Es decir que las empresas chilenas, podrán ser un apoyo para que Guatemala siga creciendo en esos sectores?

Buscamos alianzas estratégicas en las que Chile actúe como complemento, poniendo a disposición su experiencia, el conocimiento, la innovación y la tecnología que hoy existen en el país.

¿Qué otros productos chilenos, aparte del cobre, de la madera aserrada y del rubro de servicios, tienen potencial para crecer en el mercado guatemalteco?

Toda el área de servicios. Por ejemplo, en eficiencia energética, huella de carbono y seguros, así como en el desarrollo de intangibles impulsados por la innovación y la tecnología.

Hoy día en Chile operan numerosos startups y scale-ups que se han convertido en una nueva fuerza exportadora en servicios. Actualmente, el país exporta más de US\$2,600 millones en este rubro, y esta delegación es una muestra de ese desarrollo.

¿Cuando se menciona las exportaciones de productos no cobre y no litio; a qué se refieren?

Nos referimos a una canasta exportadora diversa que incluye alimentos, productos forestales, salmones y servicios. Son bienes distintos al cobre y al litio, con un alto potencial de crecimiento, así como áreas como salud y embalaje, quizás menos conocidas.

¿En cuanto a inversión, cuál es la relación actual entre Chile y Guatemala? ¿Podría haber la posibilidad de que se incremente la inversión en ambas vías?

A medida que se fortalecen los lazos y se identifican oportunidades en ambos países, se generan alianzas estratégicas que pueden derivar en inversión. Guatemala está recibiendo una canti-

dad importante de inversión extranjera y existen sectores tanto privados como públicos con perspectivas atractivas que también son de interés para Chile.

¿Como oficina de promoción de las exportaciones de Chile han detectado algunos productos de Guatemala que podrían tener potencial para entrar al mercado chileno y, obviamente, crecer allí?

Es un trabajo que nosotros no hacemos como organismo que promueve las exportaciones, pero es cierto, nos interesa que el comercio sea bilateral, que fluya para los dos lados, ojalá de manera igualitaria. Chile es un mercado competitivo e, insisto, muy abierto para que puedan hacer la promoción y puedan hacer los mejores contactos.

Guatemala ya cuenta con una canasta exportadora presente en Chile y ha participado en ferias como Food Service, con varias empresas que muestran buenas perspectivas. Además, Chile no es productor de café, y el café guatemalteco representa una oportunidad clara.

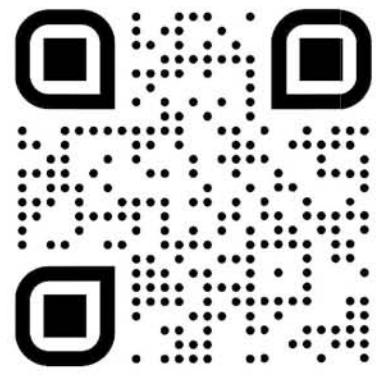
Guatemala tiene una posición geográfica estratégica, como una bisagra entre norte y sur.

¿Podría ser territorio importante para redirigir sus exportaciones?

La localización geográfica, el acceso a dos océanos y la posición estratégica de Guatemala son aspectos recurrentes en las conversaciones entre empresarios chilenos. Ustedes tienen la gran ventaja de estar cerca de mercados tan importantes como el mexicano, el de Estados Unidos y también del propio mercado de Centroamérica. En general, podría constituirse en un hub para el resto de los países.

Existen desafíos pendientes, sobre todo en infraestructura, pero se observan gestiones del gobierno y de la iniciativa privada para avanzar mediante alianzas estratégicas, especialmente en puntos sensibles como los puertos, entre ellos el Puerto Quetzal.

SOY 502



Escanéa aquí
**Para nuestro
contenido noticioso**

soy502.com

Descubre todo el
contenido que
tenemos para ti

Tu espacio de
información



Regístrate aquí
**para acceder
GRATIS**
a nuestros contenidos especiales

Investigaciones y entrevistas exclusivas



Escanéa aquí
**Para la mejor
información
económica**

Economía HOY