

SOY 502

Guatemala
22 de abril 2026
No. 0030



Retos para atraer inversión: infraestructura y puertos

P4 y 5

NEGOCIOS

“Sin una estrategia, es muy difícil orientar un negocio”. **P6**



DESARROLLO

EN LA RUTA DE LAS CIUDADES INTELIGENTES DE LA REGIÓN. **P3**

FINANZAS

UN PUENTE HACIA LA INCLUSIÓN FINANCIERA. **P7**

Indicadores

Petróleo



Ayer: US\$86.20

Hoy: **us\$90.42**

Dólar

Q POR US\$ 1 DOLAR



Ayer: Q 7.63568

Hoy: **Q 7.63726**

Bitcoin



Ayer: US\$ 75,848.2

Hoy: **us\$75,486.8**Café KCU2

Ayer: US\$287.75

Hoy: **us\$288.45**Azúcar SBN2

Ayer: US\$13.64

Hoy: **us\$13.72**

Remesas



EN MILLONES DE \$

FEB: US\$1,893.9

MAR: **us\$2,441.8**

Editorial

Guatemala debe pasar de retener inversión a competir activamente por nuevos capitales

El año recién pasado, la Inversión Extranjera Directa (IED), manifestó de nuevo una tendencia positiva. Sin embargo, este hecho también plantea inquietudes sobre qué debe hacer el país para que ese avance se convierta en un trampolín para lograr dar un salto que de verdad transforme su economía. Las cifras son importantes pues cerrar 2025 con US\$1,881.7 millones, significa que se creció 8.7%, consolidando a Guatemala como un destino con fortaleza macroeconómica.

Por otro lado, aunque esta tendencia evidencia estabilidad, aún es insuficiente. Cabe recordar que después del pico atípico de 2021, la IED ha mantenido una ruta ascendente moderada, lejos de niveles cercanos a los US\$4,000 millones anuales que fueron planteados como meta. Por lo anterior, aunque se tenga una base, falta crear las condiciones para acelerar.

De acuerdo con expertos en el tema, la respuesta se encuentra en la composición del flujo. Es decir, la reinversión de utilidades de empresas ya instaladas sostiene el crecimiento, lo que es bueno para el mercado local. Sin embargo, esto también causa debilidad en la captación de nuevos capitales.

Dentro de este marco, se debe resaltar que el país debe avanzar hacia un ecosistema productivo más competitivo. Por esto es importante invertir en una variedad de industrias y segmentos económicos para que al final sea posible integrar cadenas de valor más complejas.

Pero de nuevo, el problema sigue siendo de tipo estructural. En este sentido, aspectos como infraestructura y la certeza jurídica siguen siendo el principal freno para atraer inversión y por esa razón es urgente construir más carreteras, modernizar puertos y aeropuertos, y además ofrecer la certeza jurídica para que la IED llegue con fuerza al país.

Una condición necesaria es que las autoridades competentes sean más proactivas en la búsqueda de inversión. Lo anterior significa que Guatemala necesita una verdadera estrategia de atracción, incluyendo promoción internacional y aprovechamiento de regímenes especiales, que se materialice en mayor presencia en los mercados internacionales y en aprovechar al máximo plataformas como ZOLIC y las ZDEEP. Esto permitirá ofrecer condiciones competitivas alineadas con estándares globales.

Guatemala ya tiene estabilidad macroeconómica, posee acceso a mercados y cuenta con experiencia en regímenes especiales. Pero hay que poner el dedo sobre la llaga y articular una propuesta integral de país que combine competitividad, institucionalidad y capital humano.

La pregunta es si el país está dispuesto a competir por atraer inversión de calidad pues sin reformas estructurales, se mantendrá crecimiento en IED, pero no se logrará la transformación económica que se requiere.

Guatemala necesita una verdadera estrategia de atracción, incluyendo promoción internacional y aprovechamiento de regímenes especiales, que se materialice en mayor presencia en los mercados internacionales.



Voces expertas

¿Qué debe hacer el país para atraer más inversión?



Guillermo Díaz

URL

□ En sectores estratégicos, Guatemala tiene inversiones consolidadas, excepto en semiconductores, por lo que debe promover con fuerza la reinversión de empresas ya instaladas en el país.

Es mucho más viable y estratégico que decidan reinvertir utilidades a simplemente esperar u obtener inversión desde cero, aprovechando que los inversionistas valoran positivamente el tamaño y el acceso a mercados próximos, por ello, se debe buscar al inversionista con estrategia de empuje y no solo esperar a que venga.



Christian Mayorga

ZOLIC

□ Guatemala debe fortalecer la infraestructura logística y portuaria para reducir costos y tiempos de operación, integrando al país en las cadenas globales de valor; consolidar marcos regulatorios modernos y estables, que brinden certeza y promuevan la inversión sostenida, incluyendo la expansión y fortalecimiento de regímenes como las ZDEEP, así como invertir en capital humano y tecnología, orientada a sectores de alto valor agregado. La clave está en la articulación entre sector público y privado.



Nancy Mena

INVEST GUATEMALA

□ La inversión extranjera es una palanca para generar empleo formal mejor remunerado, elevar la productividad y posicionar al país en sectores de mayor valor agregado. Desde Invest Guatemala impulsamos una estrategia enfocada en la industrialización y transformación productiva, priorizando sectores como autopartes, empaques, textiles especializados y agroindustria para acelerar este proceso.

Wall Street

DOW JONES

-293.18 (0.59%)

49,149.38

Dow Jones

Nasdaq

-144.43 (0.59%)

24,259.96

NASDAQ

S&P

-45.13 (0.63%)

7,064.01

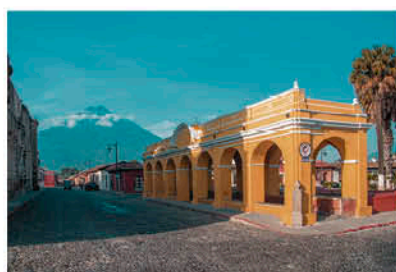
S&P



MÁS INDICADORES

En la ruta de las ciudades inteligentes de la región

Guatemala y Antigua Guatemala, figuran en el top 10 de la primera edición del Índice de Ciudades Inteligentes México-Centroamérica, elaborado por la Fundación Friedrich Naumann para la Libertad.



Índice de Ciudades Inteligentes

Clasificación

Guadalajara, México	354 puntos
San José, Costa Rica	334 puntos
Ciudad de Panamá, Panamá	332 puntos
Monterrey, México	327 puntos
Ciudad de Guatemala, Guatemala	327 puntos
Culiacán, México	276 puntos
Antigua, Guatemala	273 puntos



Accede al documento

Escanea



puntuación máxima en cuanto a su oferta universitaria (UVG, USAC y UFM); y posee el primer lugar en negocios registrados de toda la muestra, con 14,142 establecimientos por cada 100,000 habitantes. En el indicador de movilidad urbana, la capital guatemalteca también aseguró el segundo puesto, debido a que posee una densidad poblacional de 9,851.6 habitantes por

kilómetro cuadrado, lo que hace viables sistemas de transporte masivo tales como el Transmetro y otros que están en proyecto como el tren de cercanías y el aerómetro.

Según José Marcos Penagos, vocal de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios de Guatemala, una de las mayores fortalezas históricas de Ciudad de Guatemala es que desde 2005 cuenta con un Plan de Ordenamiento Territorial (POT), que permitió a la ciudad densificar de manera ordenada alrededor de las vías principales de transporte público, generando certeza jurídica para el desarrollo inmobiliario.

Líder en Airbnb

Por su lado, Antigua Guatemala, ocupó el cuarto lugar como Ciudad Startup. Elizabeth Mailler, Directora de Proyectos para Centroamérica de la Fundación Friedrich-Naumann para la Libertad, refiere que “Antigua, si bien es una ciudad mucho más chica, y es difícil en ocasiones comparar ciudades grandes con ciudades chicas, se observa algunos componentes en donde destaca por ejemplo, la cantidad de negocios por habitante, su adaptación a industrias nuevas como Airbnb; y eso nos dice que aunque sea un pueblo que tiene tradiciones históricas, se ha ido adaptando a cambios tecnológicos y económicos”.

La ciudad tiene regionalmente el primer lugar en alojamientos Airbnb, con una tasa de 2,509 ubicaciones de este tipo; también destaca en la posición número 2 del indicador de negocios en donde se registran 10,418 establecimientos por cada 100,000 habitantes, lo que refleja una exitosa adaptación a la economía digital y al turismo inteligente que beneficia directamente a los hogares locales.

El termómetro que mide las condiciones para producir y exportar

Cuando se habla sobre estadísticas de exportaciones, suele reducirse a una sola pregunta: ¿cuánto se vende en el exterior? Una cifra que, en realidad, es apenas la punta del iceberg. Antes de que cualquier producto guatemalteco llegue a un mercado internacional, existe todo un ecosistema interno que determina si ese viaje es viable, rentable y sostenible: carreteras, puertos, costo de energía eléctrica, trámites aduanales, estabilidad macroeconómica. En suma, condiciones que pueden hacer o deshacer la competitividad de un exportador.

Para medir precisamente ese entorno, AGEXPORT impulsó junto al Banco de Guatemala la construcción del Índice de Condiciones de Competitividad de la Actividad Exportadora (ICOEx), una iniciativa de colaboración público-privada que va más allá del dato frío de ventas y permite diagnosticar el terreno sobre el cual operan las empresas exportadoras del país.

El ICOEx consolida 61 variables económicas agrupadas en siete dimensiones: infraestructura, especialización y capital humano, mercado laboral, servicios básicos, financiamiento, estabilidad macroeconómica y mercados internacionales. Es, en esencia, un termómetro integral de la salud exportadora.

Los resultados más recientes ofrecen una lectura mixta. Al cuarto trimestre de 2025, el indicador se ubicó en 128.4 puntos, una mejora respecto a los 120.76 puntos registrados el año anterior. El avance respondió principalmente a una mayor estabilidad macroeconómica: reservas monetarias en ascenso y menor presión inflacionaria. Buenas noticias, pero insuficientes.

El ICOEx también reveló los cuellos de botella que encarecen exportar. La estadia portuaria en Santo Tomás de Castilla y Puerto Barrios sigue siendo más larga de lo tolerable. Los fletes internacionales han subido, erosionando márgenes. La brecha energética —cuando la demanda supera la capacidad instalada— presiona los costos operativos. Trámites burocráticos, lentos y largos también son un obstáculo para una exportación ágil y competitiva. Y, los ajustes al salario mínimo de la actividad exportadora continúan desvinculados de criterios de productividad o de una política salarial de largo plazo.

En este entorno restrictivo el sector exportador está en una situación de fragilidad. Porque el exportador continúa, se adapta y opera, pero los márgenes empiezan a ser estrechos, sin suficiente posibilidad de absorber situaciones que están fuera de su control como los cambios en el comercio internacional. Y, ante esa vulnerabilidad, cualquier deterioro adicional en logística, política pública, entorno internacional e incluso bloquear la fluidez de los productos hacia sus destinos, puede empujar a varios sectores a desaparecer.

Por eso, medir la competitividad de la condición exportadora, no solo es importante, es trascendental. La existencia del ICOEx es, en sí mismo, un avance país. Tener un indicador robusto, construido con metodología rigurosa y respaldo institucional, le da a Guatemala una brújula para que, en coordinación activa entre aliados públicos y privados, se prioricen reformas y se oriente inversión pública hacia los cuellos de botella que más daño hacen a la competitividad exportadora. El reto ahora es que ese diagnóstico se materialice en agenda para impulsar políticas estratégicas, no reactivas, sino que busquen eliminar barreras de competitividad, gestionen shocks internacionales y abran nuevas oportunidades para Guatemala.



Entorno Exportador
Bismark Pineda

Gerente de Competitividad de AGEXPORT

El tema

Inversión

Análisis

Inversión Extranjera: ¿qué ofrecen otros países que Guatemala no?



Sectores estratégicos

“En el tema de sectores estratégicos, Guatemala ya tiene inversiones consolidadas, excepto en semiconductores, por lo que debe promover con fuerza la reinversión de las empresas ya instaladas en el país”, opinó Guillermo Díaz, coordinador en la Universidad Rafael Landívar (URL).

Díaz enfatiza que la estrategia nacional debe priorizar a las compañías que ya conocen el mercado local para que estas expandan su capacidad instalada.

“Es mucho más viable y estratégico que ellos decidan reinvertir sus utilidades a simplemente esperar u obtener una nueva inversión desde cero, aprovechando que los inversionistas valoran positivamente el tamaño y el acceso a mercados próximos”, argumentó el académico.

Expertos destacan que, pese a que Guatemala es el mercado económico más grande de Centroamérica, posee falencias en infraestructura, transporte y calidad portuaria que expandan las inversiones.

POR AGUSTÍN ORTIZ

Guatemala enfrenta retos importantes para atraer inversión extranjera directa. Pese a que las cifras han sido positivas en los últimos años y la proyección para este 2026 busca superar los US\$2 mil millones, el alcance aún es bajo, tomando en cuenta las falencias que el país enfrenta.

¿Qué ofrecen los países vecinos?

De acuerdo con un análisis realizado por Invest Guatemala, a pesar de tener el mercado interno más grande de la región, el país enfrenta brechas estructurales frente a Costa Rica y Panamá.

La agencia destaca que estos países cuentan con regímenes de incentivos fiscales consolidados, como las Zonas Francas, que ofrecen exenciones de impuestos a la renta prolongadas.

Invest Guatemala señala que Panamá ofrece una conectividad inigualable por su infraestructura portuaria, mientras Costa Rica posee una red vial que

reduce los tiempos de logística.

Bajo esta comparativa, Guatemala enfrenta retos en infraestructura de transporte y competitividad portuaria, factores críticos para captar proyectos de nearshoring.

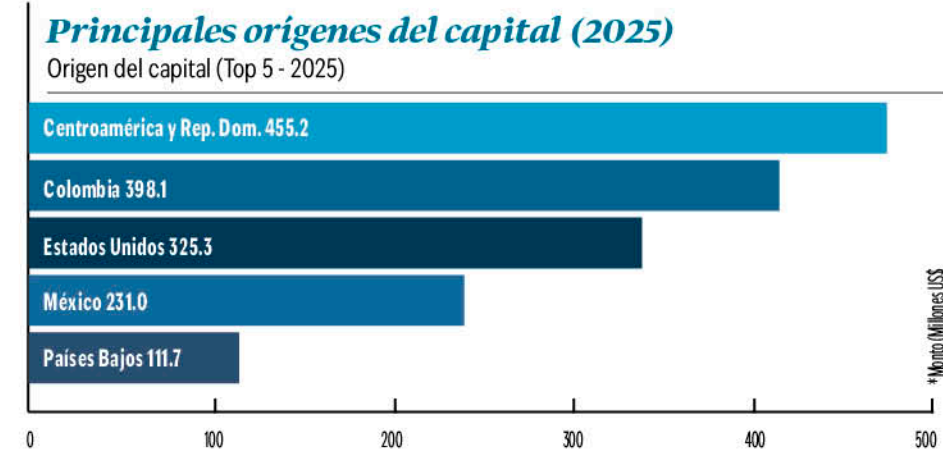
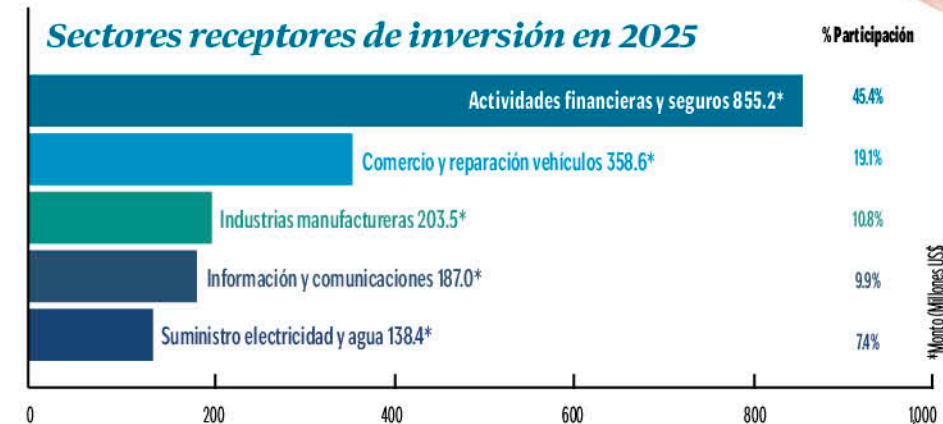
La certeza jurídica es otro factor diferenciador identificado por la agencia, pues los competidores regionales ofrecen marcos legales más sólidos y predecibles.

Guatemala se ubica bajo en los índices de protección de inversiones, lo que genera una percepción de riesgo que limita la llegada de capital fresco.

Esta situación obliga al país a depender en gran medida de la reinversión de utilidades de las empresas ya establecidas en el territorio nacional.

Talento humano y política exterior

En materia de talento humano, el análisis



Fuente: Banguar, Invest Guatemala

de Invest Guatemala resalta que Costa Rica ha enfocado su educación en bilingüismo para convertirse en un centro tecnológico regional.

Guatemala enfrenta retos en la especialización técnica de su mano de obra, a pesar de tener un bono demográfico que representa un potencial aún desaprovechado.

Para potenciar los resultados, Guillermo Díaz sugiere que el país debe tener una política exterior mucho más proactiva en temas de agregados comerciales y participar en ferias internacionales.

“Se debe ir a buscar al inversionista con una estrategia de empuje y no solo esperar a que venga”, concluyó el experto, señalando que en sectores como la energía eléctrica y los bienes raíces existen oportunidades crecientes.

“La atracción de inversión ya no

Evolución histórica de la IED (2015-2025)

Año	Monto	Variación anual
2015	1,230.9	-
2016	1,174.4	-4.6%
2017	1,130.0	-3.8%
2018	980.7	-13.2%
2019	976.1	-0.5%
2020	934.9	-4.2%
2021	3,461.8	+270.3%
2022	1,442.1	-58.3%
2023	1,610.9	+11.7%
2024	1,729.4	+7.4%
2025	1,881.7	+8.8%



depende únicamente de incentivos, sino de la capacidad del país para ofrecer condiciones integrales: conectividad, talento humano, eficiencia institucional y reglas claras”, afirmó Cristian Mayorga, presidente de la junta directiva de la Zona Libre de Industria y Comercio “Santo Tomás de Castilla” (Zolic).

¿Cuánto se invierte en otros países?

Un análisis de la agencia Invest Guatemala permite dimensionar la posición del país frente a economías pares como México, Colombia, Perú y el resto del istmo.

México es el país con los mayores flujos de IED, que oscilan entre US\$5,392.5 millones y US\$13,042 millones trimestrales, consolidándose como líder en Latinoamérica.

En el caso de Guatemala, los flujos trimestrales fluctúan entre US\$228.7 millones y US\$688 millones, posicionándose como líder en el Triángulo Norte.

Sin embargo, estas cifras se mantienen por debajo de Costa Rica y Panamá, cuyos flujos trimestrales llegan a duplicar el desempeño captado por la economía guatemalteca.

En Guatemala, la IED ha representado, en promedio, un 2% del PIB, cifra no muy distante del 3% observado en la región, aunque es la segunda más baja entre los países analizados por Invest Guatemala.

En países como Costa Rica, Honduras y Colombia, la variable alcanza casi el 5% del PIB, lo que evidencia una brecha en la relevancia de la inversión extranjera dentro de la producción nacional.

Desafíos estructurales

Juan Carlos Zapata, director ejecutivo de la Fundación para el Desarrollo de Guatemala (Fundesa), advirtió que Guatemala compite directamente por

el nearshoring en manufactura, servicios y centros de servicios compartidos.

Zapata enfatizó que la precariedad de la red vial y la necesidad de modernizar puertos y aeropuertos actúan como el principal freno a la competitividad del territorio nacional.

“Los inversionistas evalúan principalmente tres dimensiones: riesgo, costo y eficiencia; el riesgo asociado a la estabilidad jurídica y el costo que incluye la logística”, puntualizó Cristian Mayorga.

La eficiencia se mide en los tiempos necesarios para invertir, producir, exportar y operar, áreas donde Guatemala requiere una articulación interinstitucional más ágil para reducir la incertidumbre regulatoria.

Superar estos cuellos de botella en infraestructura y fortalecer la certeza jurídica serán los pasos determinantes para que la IED logre superar la barrera de los US\$2,000 millones proyectada para 2026.

Inversión extranjera

El flujo de Inversión Extranjera Directa (IED) en Guatemala alcanzó los US\$1,881.7 millones durante 2025, un incremento de US\$152.3 con relación a los US\$1,729.4 millones registrados en 2024, lo que representa un aumento del 8.7%, de acuerdo con datos publicados recientemente por el Banco de Guatemala.

Este avance no solo supera las cifras del año previo, sino que establece un nuevo piso para las ambiciones nacionales que apuntan a rebasar la barrera de los US\$2,000 millones en el corto plazo.

80
Años SIB

¡Nuevo sitio web
ya disponible!

www.sib.gob.gt

¡ME HACE CLIC!



En donde podrás consultar:

- ✓ Directorio de Entidades Supervisadas
- ✓ Tasas de interés
- ✓ Indicadores del sistema bancario
- ✓ Tipo de cambio de referencia
- ✓ Tu Historial Crediticio
- ✓ Información del Sistema Financiero Supervisado
- ✓ Materiales y cursos de Educación Financiera
- ✓ Leyes y normativa del Sistema Financiero

Información accesible ✓ inmediata ✓ útil

Entrevista

Podcast

“Sin una estrategia, es muy difícil orientar un negocio”

Federico Marengo, CEO de ADEN Business School

Federico Marengo, CEO de ADEN Business School, visitó la redacción de Economía HOY y participó en una edición más del Podcast.

POR ALEXIS BATRES

En esta oportunidad hablamos de estrategias financieras para los negocios, aprender a ver el panorama y hasta la aplicación de inteligencias artificiales en los procesos de las empresas.

¿Qué le ha enseñado su trayectoria sobre lo que realmente significa tener una estrategia financiera sólida?

Yo creo que para tener una estrategia financiera sólida, el paso número uno siempre va a ser tener una estrategia de negocio.

Sin una estrategia de negocio, sin un norte claro, es muy difícil orientar específicamente cualquier área del negocio y en particular en el área financiera. Entonces, creo que respondiendo a tu pregunta, primero obviamente tengo que tener alguien que sepa construirla, pero fundamentalmente que sea una excelente respuesta a una estrategia de negocio que también sea sólida, que no sea errática, que no se modifique y que de alguna manera marque un norte claro de hacia dónde va toda la compañía.

¿Que tan frecuente es que en realidad sólo se tenga un operativo disfrazado de estrategia?

Súper frecuente. Normalmente un negocio mediano o grande latinoamericano, que al día de hoy le está yendo muy bien, es el resultado de una visión estratégica tal vez de hace muchos años de un fundador, de un grupo de socios y demás. Un buen plan de estrategia pues tiene que ver con esto de abstraernos, mirar hacia el futuro y tratar de construir el negocio que queremos ser en el futuro, renunciar al negocio que no queremos ser.

La estrategia siempre implica renuncia, eso es tremendamente importante y súper olvidado. Todos quieren hacer todo, todos quieren estar en todas las franjas de precios, en todos los mercados y ganarle a todos los competidores y eso no es buena estrategia, eso no es una estrategia, eso confunde la operación. Entonces cuando esa estrategia de decisión tanto por elección como por renuncia está clara, de ahí hacia abajo la operación sola se va construyendo y

empieza a responder a la estrategia.

¿Y qué pasa por ejemplo cuando esa estrategia ya no funciona?

Supongamos que nosotros tenemos una estrategia de dos años clara, construida y nos está apuntando. Y hay un factor exógeno que modifica el entorno, un nuevo competidor, un conflicto macroeconómico o de alguna manera este geopolítico que interrumpe la forma en que estamos funcionando, claramente lo que hay que hacer es una revisión de muy corto plazo y a muchísima velocidad. Puedo abstraer el problema de la mesa, o sea, dejar el operativo de lado que es normalmente la emergencia que nos hace no parar a definir una estrategia y trabajar de forma abstracta sobre ese problema, construir una nueva solución y comenzar un proceso de iteración sobre esa modificación estratégica.

¿Cuál es el error estratégico más común de los líderes latinoamericanos o centroamericanos?

Creo que el error más común es justamente no frenar a pensar en nuestro proceso estratégico, a veces confundir estrategia con táctica y operación. Es común que eso suceda y fundamentalmente no darle el espacio que corresponde. Si hemos armado el equipo correcto y está todo

bien aceitado y articulado, ese equipo debería construir una mejor estrategia. La participación de ese equipo y el momento de esa revisión creo que es fundamental y es donde muchos fallan porque lo omiten.

¿Cuál es la falla más común en una corporación, cuando la estrategia va bien pero se comete un error que complica la ejecución?

Muchas veces tiene que ver en no observar el entorno. Entonces, al no observar el entorno, un cambio de precio de mi competencia, un cambio en un importador que introduce un producto específico que está compitiendo contra mi producto y no establecer una estrategia defensiva

frente a esa modificación de la competencia, tienden a transformar en algo obsoleto muy rápidamente la estrategia y cómo la estamos llevando adelante.

Entonces, la observación del mercado es tremendamente importante y llevándolo hacia lo financiero, la no observación de los datos financieros más importantes o la falta de velocidad o

veracidad de la información financiera también suele ser uno de los problemas más importantes. Muchas veces el departamento de finanzas tiende a tener el sesgo de cumplimiento.

Es decir, emito el balance, presento las declaraciones positivas, necesarias y obligatorias, porque todo eso tiene vencimiento. El problema está cuando el departamento de finanzas se olvida de la otra parte, que es darme información para saber en dónde está parado mi negocio. Entonces, puedo quedarme corto de caja, puedo tener gente de fondos ociosos que no están generando rendimientos para el accionista y de alguna manera ahí es donde empieza a verse también algunas consecuencias en la estrategia.

¿Cuál sería una bandera roja más notoria: bajar costos, reducción de personal?

Si la estrategia es clara, no debería ser una bandera roja una reducción de costos, pero sí es parte de la estrategia y no es una inercia corporativa. Hay corporaciones que tienen la costumbre de bajar el costo, de pensar en que siempre los costos están altos, que siempre hay demasiada gente, es una inercia cultural de la organización.

Hay organizaciones que tienen ese problema. Acá lo importante es maximizar la rentabilidad de ingresos menos costos. Maximizo a la calidad de servicio suficiente para mantenerlo en crecimiento en el tiempo, que no quiere decir necesariamente bajar.

¿Cómo haría una corporación, independientemente de su rol, para adquirir tecnología de inteligencia artificial dentro de su estrategia financiera y corporativa sin afectar su meta?

A mí me gusta definirlo en tres fases, tres fases concretas. La primera fase es la desensibilización. Hay un montón de gente que para ellos es chat GPT, es una herramienta que es un chat que te dice cosas divertidas y que te sirve para escribir correos cuando no tienes ganas de reaccionar y no mucho más. Segunda etapa, construcción de un modelo estratégico que incorpore la inteligencia artificial. La tercera etapa, quien ya determinó los sí y los no de la inteligencia artificial, o sea, no lo voy a poner en recursos humanos, sí lo voy a poner en repuestos. Como si soy una empresa de servicios, tal vez ponerlo en recursos humanos tenga muchísimo más sentido para aumentar el impacto que tiene la gente sobre la calidad del servicio del cliente, entonces tal vez en atención al cliente lo pondría.



Un Puente hacia la inclusión financiera y la solidaridad femenina

En 2025, Puente de Amistad otorgó préstamos a mujeres del área rural por US\$34.2 millones, cifra equivalente aproximadamente a Q262 millones.

POR BYRON DARDÓN

Nohelia Guarchaj, Coordinadora Senior de Marketing de Puente de Amistad, explicó que la metodología de bancos comunales tiene como elemento principal la solidaridad entre grupos de mujeres y ha permitido apoyar a más de 37 mil mujeres en el país, en su mayoría indígenas.

“La solidaridad y la confianza que se tienen entre ellas es lo que funciona como la base para que tengan acceso a los servicios financieros”, refirió. Este sistema, agregó, se ha convertido en una puerta hacia la inclusión financiera en un mercado que tradicionalmente excluye a las mujeres.

Guarchaj recordó que, en las últimas décadas, los bancos comunales han permitido a miles de emprendedoras rurales el acceso a financiamiento. Estos recursos, se convirtieron en la fuente para impulsar actividades productivas, que a su vez generaron empleo, aumentaron los ingresos familiares y fortalecieron a la comunidad.

Cabe resaltar que este sistema de financiamiento es una alternativa porque permiten a las mujeres de áreas rurales acceder a capital cuando muchas de ellas no tienen garantías inmobiliarias o fiduciarias para acceder al sistema financiero formal, representado por bancos y cooperativas.

Origen en India

Guarchaj, refirió que esta forma de



trabajar surgió hace aproximadamente 40 años en la India, en donde se observó que las mujeres se organizaban de forma solidaria para invertir y generar bienestar, no solo para ellas, sino también para sus familias y comunidades. Fue entonces que a partir de esta idea se desarrolló un modelo en donde en la actualidad pequeños grupos pueden tener acceso a financiamiento, dentro de una responsabilidad colectiva del respectivo pago.

Servicios financieros rurales

Según datos de Puente de Amistad, actualmente, la organización tiene alrededor de 4,100 bancos comunales. Estos bancos agrupan aproximadamente 29,000 clientes activos. Se estima que, a lo largo del año, el número de mujeres atendidas alcanza cerca de 37,000, considerando los distintos ciclos de crédito que gestionan.

Los grupos suelen estar integrados por siete u ocho mujeres en promedio. Sin embargo, en algunas regiones del norte del país, como Quiché y las Verapaces, se observan grupos más numerosos, que pueden llegar a tener hasta 20 integrantes.

Datos de cartera

4,100

bancos comunales activos se estima que hay en el país.

2,000

clientas activas suman la cartera de Puentes de Amistad.

37,000

mujeres reciben atención al año.

US\$18

millones maneja aproximadamente la cartera de créditos.

contexto rural, pues no cuentan con un activo físico que les pueda servir de respaldo para acceder al sistema financiero formal. Por esa razón, la importancia para nosotros de crear estos modelos”, refirió Nohelia Guarchaj.

De acuerdo con la Coordinadora Senior de Marketing de Puente de Amistad, además del acceso al financiamiento, el modelo también ofrece servicios complementarios, como capacitaciones y programas de educación no formal para fortalecer habilidades productivas y de gestión. También hay servicios relacionados con la salud y el desarrollo personal.

Mujeres en desventaja

“Recordemos que, en Guatemala, históricamente las mujeres son el grupo que está en mayor desventaja a nivel social. Y sobre todo si pensamos en el

El Banco de Guatemala informa que durante 2026 realizará el

LEVANTAMIENTO DE ENCUESTAS

- Actividad económica
- Sector externo
- Actividad de construcción

Las cuales servirán para compilar las cuentas nacionales y la balanza de pagos del país, como **parte del cambio de año de referencia del Sistema de Cuentas Nacionales.**

Gracias por atender a nuestros representantes, que debidamente identificados, lo visitarán o contactarán próximamente.

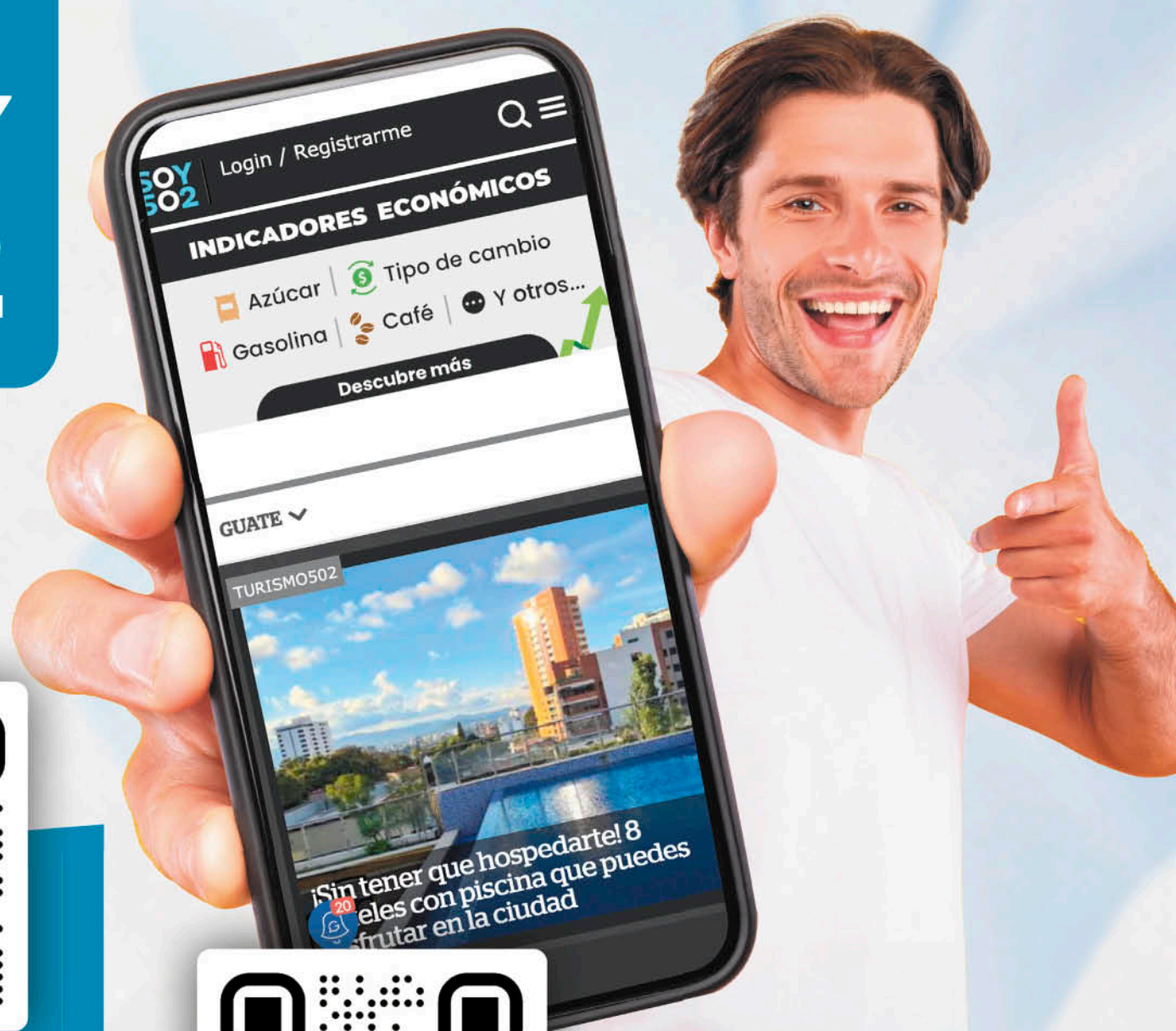
MÁS INFORMACIÓN
2429-6000 y 2485-6000
ext. 3340

encuestas@banguat.gob.gt banguat.gob.gt

Impacto económico

- Abre financiamiento a microemprendimientos rurales impulsados por mujeres.
- Brinda acceso al crédito sin garantías tradicionales, basado en solidaridad grupal.
- Provee programas de capacitación y educación no formal para fortalecer capacidades productivas.
- Contribuye al ingreso familiar y al desarrollo económico comunitario.

SOY 502



Escanea aquí
**Para nuestro
contenido noticioso**

soy502.com

Descubre **todo el
contenido** que
tenemos para ti



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

Investigaciones y entrevistas exclusivas



Escanea aquí
**Para la mejor
información
económica**

Economía **HOY**