

SOY 502

Economía
HOY

Guatemala
20 de mayo 2026
No. 0032



P4 y 5

Centros comerciales impulsan empleo, inversión y desarrollo

NEGOCIOS

Las “arenas del futuro”: Guatemala ante la oportunidad de los US\$48 mil millones. **P3**

JOSÉ ANDRÉS ARDÓN

“LAS ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS SON UNA OPCIÓN PARA CERRAR BRECHAS”
P6



DESARROLLO

Verticalidad impulsa nueva etapa del desarrollo urbano en Ciudad de Guatemala. **P7**

Indicadores

Petróleo



▼ Ayer: US\$104.38
Hoy: **us\$103.93**

Dólar

Q POR US\$ 1 DOLAR



▲ Ayer: Q 7.61971
Hoy: **Q 7.62313**

Bitcoin



▼ Ayer: US\$ 76,993.7
Hoy: **us\$76,820.4**

Café KCU2

▼ Ayer: US\$276.20
Hoy: **us\$270.15**

Azúcar SBN2

▲ Ayer: US\$14.73
Hoy: **us\$15.01**

Remesas



EN MILLONES DE \$

▼ MAR: US\$2,441.8
ABR: **us\$2,141.2**

Editorial

Los centros comerciales impulsan inversión, empleo y transformación urbana

Los guatemaltecos han encontrado en los modernos centros comerciales de la actualidad lugares en donde encuentran diversión, pueden relajarse viendo tiendas por departamentos, degustar platillos de sus comidas preferidas, ver la película de la temporada, jugar boliche, o simplemente deambular disfrutando de los hermosos diseños arquitectónicos en donde la ambientación amigable juega con jardines y modernas estructuras.

Atrás de este telón de funcionalidad y eficiencia, que usualmente permanece como invisible a los visitantes, se mueve una formidable maquinaria económica. Cabe resaltar que la importancia del sector se percibe al conocer que 45 grupos empresariales trabajan en diseñar, construir y administrar más de 85 proyectos comerciales distribuidos en las áreas urbanas de 18 de los 22 departamentos del país. Tampoco se puede dejar de mencionar que a la fecha hay aproximadamente 28 millones de metros cuadrados rentables que en conjunto suman más de US\$700 millones. Lo anterior, sin tomar en cuenta que entre 2025 y 2026 se prevé la construcción de otros 640 mil metros cuadrados.

Por supuesto que esta expansión no surgió de la noche a la mañana. Es fruto del trabajo y confianza de inversionistas y empresarios que desde diferentes sectores y disciplinas han contribuido a su fortalecimiento. Al respecto, datos del sector muestran que desde 2014 los centros comerciales registraron una expansión del 220%, ello solo es una muestra del dinamismo y confianza de sus empresarios. También hay que tomar en cuenta que detrás de cada proyecto se genera una cadena económica en donde participan actores de la construcción, seguridad, logística, mantenimiento, abastecimiento, servicios empresariales y tecnología.

Además de lo anteriormente mencionado, se debe resaltar el impacto en la generación de empleo. Solo en la operación directa en puestos administrativos se involucran cerca de 24,648 empleados, en tanto que los comercios instalados en los complejos generan aproximadamente 134,500 puestos. Si a los datos anteriores se suman los diferentes proveedores y otras actividades relacionadas, se podrían contabilizar una cifra aproximada de 181 mil empleos. En total, se estima que el sector de centros comerciales alberga a unos 250 mil trabajadores formales.

A tenor de lo anterior, se debe resaltar que, además de ser verdaderos motores de desarrollo en el seno de las comunidades en donde surgen, los centros comerciales se convierten en polos de crecimiento económico al acelerar mejoras en infraestructura vial, conectividad, urbanización y servicios públicos en las áreas circundantes. De igual manera, contribuyen a elevar la plusvalía e incentivan la construcción de proyectos residenciales, hoteleros y corporativos, así como comerciales.

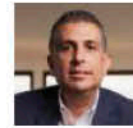
El reto a futuro será sostener el crecimiento del sector bajo criterios de planificación urbana y sostenibilidad, dentro de reglas claras de desarrollo para que la inversión privada contribuya a ciudades más funcionales y equilibradas.

Un centro comercial bien concebido puede cambiar la dinámica de una ciudad, fortalecer el tejido económico local y convertirse en un símbolo tangible de desarrollo y esperanza para toda una región.



Voces expertas

¿Por qué son importantes los centros comerciales?



Christian Mayorga
CCG

□ Además de su impacto en infraestructura, el sector genera miles de empleos directos e indirectos vinculados a construcción, operación, retail, logística, seguridad, mantenimiento, gastronomía y entretenimiento, contribuyendo significativamente al movimiento de la economía nacional. El crecimiento también refleja la transformación de las dinámicas urbanas y de consumo. "Hoy observamos una expansión importante en la Ciudad de Guatemala, su área metropolitana, Carretera a El Salvador y municipios con alto crecimiento residencial, donde los centros comerciales se han convertido en puntos de desarrollo económico y social.



Juan Francisco Castillo
NAVITTA

□ Generamos bastante actividad económica y, además, creamos espacios para que las personas se junten. Por sobre todo, se generan oportunidades para hacer comunidad. Por ejemplo, tenemos casos en proyectos donde, cuando hay carreras del sector, convites o concursos de colegios, nuestros espacios se prestan para que las familias, los colegios y las comunidades puedan participar. Los visitantes no sólo encuentran un lugar donde se sienten seguros y tienen a dónde ir a comer o comprar, sino también un espacio donde pueden desarrollar su comunidad social.



Jean Dubois
METROPROYECTOS

□ Los CC funcionan como motores de desarrollo regional. Generan empleo directo en las etapas de diseño, construcción y operación. También impulsan miles de empleos indirectos vinculados a logística, proveedores, mantenimiento, seguridad, tecnología, alimentos y servicios. Además, tienen capacidad de atraer inversión privada y marcas nacionales e internacionales hacia ciudades intermedias que antes no figuraban en los planes de expansión comercial. Esto dinamiza economías locales, incrementa la formalidad y fortalece la recaudación fiscal municipal, creando círculos virtuosos de crecimiento económico y desarrollo urbano.

Wall Street

📊 DOW JONES

▼ -322.24 (0.65%)
49,363.88
Dow Jones

📈 Nasdaq

▼ -220.03 (0.84%)
25,870.71
NASDAQ

S&P

▼ -49.44 (0.67%)
7,353.61
S&P



MÁS INDICADORES

Las “arenas del futuro”: Guatemala ante la oportunidad de los US\$48 mil millones

En el 2040 se proyecta que 18 sectores generen ingresos por US\$48 mil millones

POR BYRON DARDÓN

Gerardo Bonilla, socio y gerente McKinsey & Company Guatemala, afirmó durante una entrevista con Economía HOY, que estos sectores productivos generarán entre US\$29 mil millones y US\$48 mil millones para el año citado. Lo anterior equivale a unos Q225 mil millones y Q372 mil millones, respectivamente. En la actualidad, estos sectores representan apenas el 4% del Producto Interno Bruto mundial.

Además, Bonilla explicó que el término, “arenas del futuro” se refiere a industrias de alto crecimiento y competencia que podrían redefinir el panorama económico para el año señalado. Agregó que este término no se refiere a “arenas de mar”, como se podría pensar, sino a espacios en donde compiten diversas empresas en un campo en donde los actores y las cuotas de mercado cambian continuamente.

Cinco ejes principales

Datos del McKinsey Global Institute, refieren que estos sectores se agrupan en cinco ejes de transformación global: Fundamentos de IA, Digitalización, Electrificación, Tecnologías Avanzadas y Nuevas Fronteras de Biotecnología.

El primer grupo, Fundamentos de IA, representa en la actualidad el de mayor crecimiento en el mercado y está impulsado por el auge de la inteligencia artificial. En el mismo se reúnen actividades productivas como: Semiconductores, servicios en la nube (Cloud services), así como software y servicios de IA.

El grupo que corresponde a la Digitalización es el segundo en crecimiento, con ingresos que crecen a un ritmo del 10% anual. En él se menciona al Comercio electrónico (e-commerce), la Publicidad digital, Videojuegos, Streaming de video y Ciberseguridad.

El tercer grupo, que es el de la



electrificación, refleja la transición hacia sistemas energéticos más limpios y electrificados y en él están los vehículos eléctricos (EVs), baterías y la fisión nuclear.

En el cuarto grupo de Tecnologías Avanzadas se integran avances en hardware de ingeniería con software e inteligencia artificial para crear nuevas capacidades físicas y participan industria de robótica, vehículos autónomos compartidos, movilidad aérea del futuro, el espacio y construcción modular.

Finalmente, en el quinto grupo, denominado Nuevas Fronteras de Biotecnología, se amplía el alcance de la biotecnología hacia aplicaciones industriales, agrícolas y de consumo masivo con sectores como biotecnología no médica y medicamentos contra la obesidad.

Mercados dominantes

Bonilla llamó la atención sobre que el valor de estas arenas está concentrado en Estados Unidos y en China, países que tienen alre-

dedor del 90% del mercado.

Sin embargo, resaltó que los países centroamericanos y especialmente Guatemala, aún tienen una ventaja estratégica debido a la cercanía con Estados Unidos, por lo que se debe aprovechar el nearshoring. El camino para aprovechar esto es buscar mayor profundidad en las cadenas de valor estadounidenses.

Y es que Guatemala posee fortalezas particulares en la infraestructura de energía renovable y costos eléctricos competitivos. “Guatemala podría tener una posición para empujar industrias intensivas en energía, como los data centers, fundamentales para el crecimiento de la IA”, afirmó Bonilla.

Sin embargo, el país enfrenta retos en la economía digital pues mientras la región promedia un 12% en ventas digitales, Guatemala aún se sitúa cerca del 5%.

Las tareas pendientes

De acuerdo con expertos, el éxito en estas arenas depende de la capacidad de respuesta del Estado y de la participación del sector privado. Bonilla identifica la educación como una “tarea pendiente”, sugiriendo que las universidades deben adoptar modelos de “aprender haciendo” (learn by doing) y pasantías para seguir el ritmo de una tecnología que cambia cada año. “En nuestra región la academia tiene que estar al día. Muchos de los procesos de negocio y de las capacidades están cambiando ahora con la adopción de inteligencia artificial. ¿Cómo preparamos a nuestros profesionales y técnicos para ir anticipando en ese mundo que viene distinto? Vamos a necesitar más científicos e ingenieros de datos, así como más personal técnico que maneje muy bien los conceptos de inteligencia artificial para poder integrarlos en los negocios”, afirmó.

Por otro lado, las deficiencias en carreteras y puertos son un freno a la competitividad que podría dejar al país fuera de estas oportunidades globales. “Es una oportunidad, pero requiere montarse rápido en la velocidad que esto va a tener”, concluyó Bonilla, haciendo énfasis en que el papel del Estado debe ser el de un facilitador regulatorio y de infraestructura para potenciar el talento local.

La ley portuaria que el país lleva décadas esperando

Durante años se ha hablado de la competitividad de Guatemala como si fuera solo un problema de actitud, de marca país o de tratados comerciales. Pero, hay una verdad incómoda que el sector exportador conoce bien: mientras los puertos sigan operando como lo hacen hoy, cualquier otra mejora será insuficiente. La logística portuaria es el cuello de botella que nadie quiere ver, y ya no se puede seguir mirando hacia otro lado.

Los exportadores guatemaltecos se han vuelto casi héroes, al competir mundialmente, lograr enviar productos de alta calidad y sostener empleo, cuando los costos logísticos en el país pueden ser hasta 2 veces más altos que en países competidores de la región.

El 50% de los contenedores que se mueven por los puertos corresponden a exportaciones. Eso significa que cada ineficiencia en el sistema recae directamente sobre los hombros de las empresas que producen, que generan empleo, que traen divisas al país. Hoy se opera con puertos aislados entre sí, sin una estrategia nacional integrada, sin una visión de largo plazo. Eso no es solo un problema logístico; es una decisión implícita de crecer menos de lo que el país podría.

Lo que Guatemala necesita no es un parche. Necesita una transformación estructural, y eso pasa por contar con una Ley General del Sistema Portuario Nacional. No como algo más, sino como la decisión clara de que el país quiere jugar en otra liga. Una ley que establezca una rectoría técnica y con visión de Estado; una autoridad portuaria autónoma con capacidad real de ejecución; un marco que incentive inversión privada, que promueva la competencia y genere certeza jurídica para quienes apuesten por desarrollar infraestructura en nuestro país. Más competencia significa más capacidad. Más capacidad significa más carga movilizadora. Más carga movilizadora significa más comercio, más empleo, más crecimiento. No es una ecuación complicada, pero sí requiere voluntad política y claridad de propósito.

En Guatemala ha habido esfuerzos, pero no han sido suficientes... hace falta mucho más para aprovechar las oportunidades. La modernización portuaria no es solo un tema económico. Es también un tema de seguridad nacional. Puertos sin institucionalidad sólida son puertos vulnerables. Fortalecer la gobernanza portuaria, mejorar los mecanismos de fiscalización y reducir los vacíos institucionales es condición indispensable para proteger al país, no solo para hacer más eficiente el comercio.

La iniciativa de Ley del Sistema Portuario Nacional que se discute en el Congreso de la República apunta exactamente en esa dirección. En manos de los legisladores está esta Ley que representa una oportunidad real para iniciar la transformación que Guatemala necesita y merece.

El país tiene la capacidad de duplicar sus exportaciones. Los exportadores guatemaltecos tienen los productos, tenemos los mercados, tenemos a los empresarios dispuestos a invertir. Lo que falta es la infraestructura que soporte ese crecimiento. Si no se construyen los puertos que Guatemala necesita hoy, el crecimiento económico seguirá teniendo ese techo invisible que le impide despegar más alto.



Entorno Exportador
Claudia De Del Aguila

Directora de Incidencia del Entorno Exportador.

El tema

Informalidad

Centros comerciales impulsan empleo, inversión y desarrollo

Alrededor de 45 grupos de empresarios impulsan en el país el diseño, construcción y administración de nuevos y modernos centros comerciales, convertidos hoy en plataformas para la generación de empleo, atracción de inversión privada, expansión de servicios y la transformación urbana del país.

POR BYRON DARDÓN

A la fecha, la inversión inmobiliaria comercial acumulada del sector ya supera los US\$700 millones, entre proyectos recientes, expansiones y desarrollos en distintas etapas. Lo anterior se refleja en aproximadamente 28 millones de metros cuadrados rentables, de más de 85 proyectos ubicados en 18 departamentos.

De acuerdo con la Directora Ejecutiva de la Asociación de Centros Comerciales de Guatemala (ACECOGUA), Astrid Perdomo, los proyectos comerciales ubicados en la provincia del país evidencia el crecimiento del sector. El aumento en la extensión de los centros comerciales, plazas de conveniencia,

proyectos comunitarios, regionales y desarrollos para usos mixtos ha permitido acercar a las poblaciones servicios, marcas y experiencias que unas décadas atrás no existían.

Christian Mayorga, director ejecutivo de Cámara de Comercio de Guatemala, dijo que el crecimiento experimentado por el sector de centros comerciales durante los últimos años es un ejemplo del dinamismo del comercio formal y la confianza que existe en la economía nacional.

Mayorga resaltó que según datos de ACECOGUA, esta industria ha registrado un crecimiento aproximado del 220% en los últimos 12 años, consolidándose como uno de los sectores con mayor evolución dentro del desarrollo urbano y comercial.

Generador de empleo

Los datos de ACECOGUA permiten visualizar que la operación directa de los centros comerciales en el país podría representar aproximadamente 24,648 empleos, mientras que los comercios instalados dentro de estos proyectos sumarían alrededor de 134,552 empleos internos.

Al tomar en cuenta el resto de las actividades relacionadas, tales como proveedores, logística, abastecimiento, transporte, mantenimiento especializado, tecnología, seguridad privada, alimentos, publicidad, outsourcing y servicios empresariales, el impacto laboral fácilmente podría alcanzar aproximadamente 181,026 empleos.

En total, se estima que el sector de centros

250,000

puestos de empleo, considerando operación directa, comercios instalados, proveedores, servicios especializados, logística, abastecimiento, mantenimiento, construcción, remodelaciones y actividad económica inducida.



San ollo

45

grupos empresariales Asociados a ACECOGUA.

+85

proyectos comerciales representados dentro del ecosistema gremial.

18

departamentos con presencia de proyectos comerciales asociados.

+2.8 millones

de m² comerciales estimados Área comercial rentable aproximada del ecosistema.

+US\$700 millones

estimados en inversión inmobiliaria comercial identificada.

US\$8 millones

a +US\$100 millones por proyecto, según escala.

comerciales en Guatemala podría estar vinculado a más de 250,000 puestos de empleo.

Perdomo afirma que al final, la infraestructura de los centros comerciales opera como una plataforma de formalización, capacitación, movilidad laboral y oportunidades para distintos perfiles profesionales y operativos.

Inversión privada creciente

El crecimiento del sector también se refleja en la inversión inmobiliaria comercial. Durante los últimos años, Guatemala ha registrado el desarrollo de nuevos proyectos, ampliaciones, renovaciones y complejos de usos mixtos en distintas zonas del país.

Según Perdomo, dependiendo de su escala, ubicación y complejidad, algunos proyectos comerciales pueden representar inversiones de entre US\$8 millones y más de US\$100 millones, especialmente cuando incluyen componentes de usos mixtos, infraestructura complementaria, estacionamientos, áreas de entretenimiento, servicios y mejoras urbanas asociadas.

“Solo en las aperturas de 2025 y 2026 —porque lo anunciamos el

año pasado— estamos hablando de más de 640 mil metros cuadrados de construcción. Es decir, si vemos el incremento de metros cuadrados, la forma más fácil de verlo es decir: “Antes no había nada aquí y ahora hay una plaza comercial. Y esto está generando más de 7 mil plazas de empleo permanente”, afirmó Perdomo.

Plataformas urbanas multiservicio

Al analizar el desempeño de la mezcla comercial, es posible comprender por qué los centros comerciales han tomado un papel más representativo en las ciudades. Los proyectos actuales integran cada vez más categorías como gastronomía, entretenimiento, salud, servicios financieros, bienestar, educación, tecnología, supermercados, gimnasios, coworking, espacios familiares y servicios cotidianos.

Los centros comerciales funcionan para muchas comunidades como puntos de encuentro, centros de conveniencia, espacios seguros de convivencia y puntos de acceso a servicios que antes estaban dispersos o concentrados en zonas específicas.

En distintos municipios del país, el desarrollo de infraestructura comercial moderna también ha estado acompañado de mejoras en conectividad, valorización inmobiliaria, crecimiento residencial, apertura de nuevos negocios y llegada de marcas nacionales e internacionales.

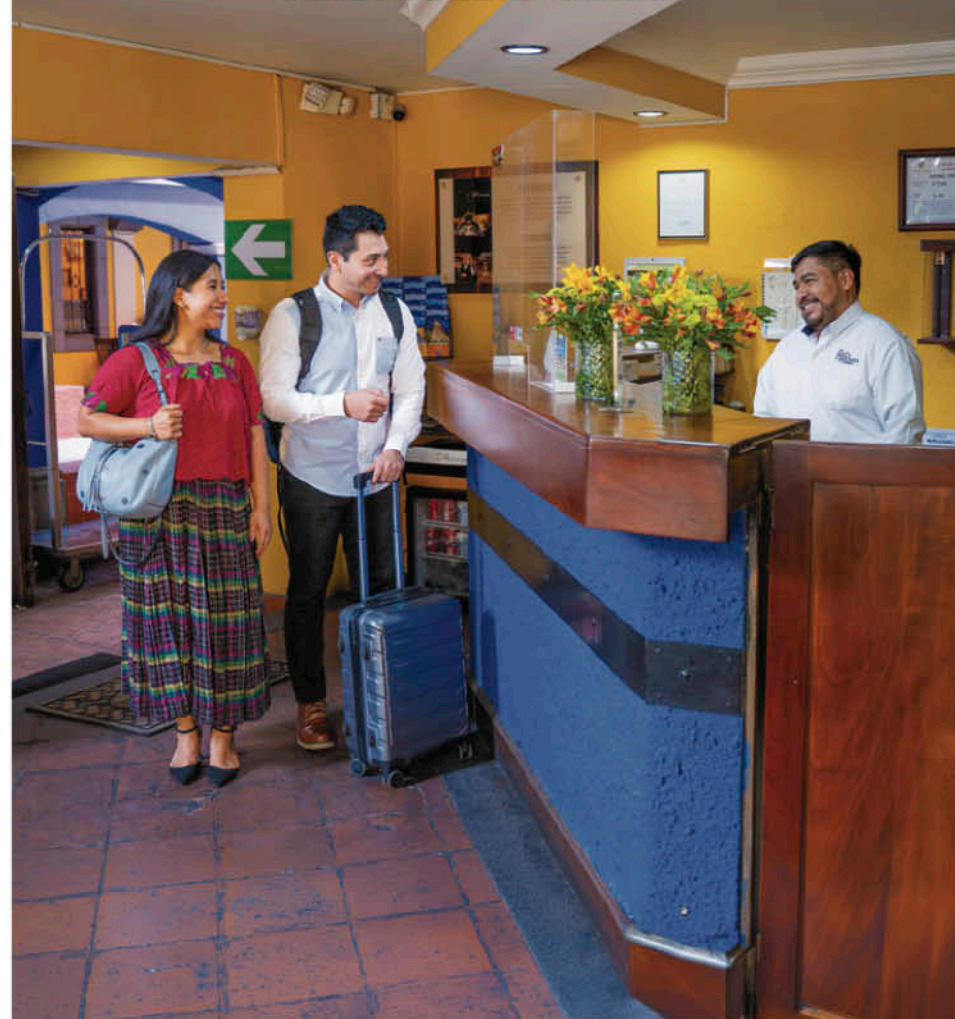
Este fenómeno sucede dentro y fuera de la ciudad de Guatemala, pero donde más se ha observado el crecimiento es en el interior del país. El crecimiento de los centros comerciales también está influenciado por el crecimiento poblacional que tiene el área de influencia de un centro comercial. Otro factor de crecimiento también se observa desde las marcas, en donde hay un mercado en potencial en productos que abarcan una amplia variedad de productos.

En cuanto al crecimiento por categorías, esté varía, por ejemplo, en 2025 en Sacatepéquez la categoría de delivery creció 100% en tanto que, en Chimaltenango, aumentó en un porcentaje similar para los artículos para el hogar.

Según expertos, la operación moderna de centros comerciales requiere cada vez más herramientas de inteligencia comercial, medición de tráfico, análisis de tendencias, sostenibilidad, seguridad, mantenimiento, tecnología y gestión basada en datos.

Para Juan Francisco Castillo, presidente de ACECOGUA, los centros comerciales, además de generar “bastante actividad económica”, también crean espacios para que las personas se junten y, por sobre todo, son lugares en donde se generan oportunidades para hacer comunidad. “Son espacios donde la gente se siente segura y donde, además, encuentra motivos para ir a comer algo o realizar alguna compra. En fin, nos convertimos en parte del día a día de cada familia en los lugares donde trabajamos, especialmente en el interior del país, donde cada vez vemos más actividad social y económica acompañando el crecimiento de la población”, afirmó el ejecutivo.

Aplicá al
Sello Q
y hacé que todo mejore



Ingresa a selloq.inguat.gob.gt

Sello Q es el distintivo del INGUAT que reconoce a hoteles, restaurantes, turoperadores y transporte turístico terrestre que mejoran su **calidad, servicio y sostenibilidad**, brindando experiencias confiables y de alto nivel. Porque en un mercado competitivo, los viajeros eligen lo que les garantiza una mejor experiencia.

📍 MÁS INFO.



Entrevista

Podcast

“Las alianzas público-privadas son una opción para cerrar brechas”

José Andrés Ardón, director ejecutivo de la Cámara Guatemalteca de Construcción.

POR BYRON DARDÓN

“Hay una necesidad urgente de infraestructura estratégica en todo el país y las alianzas público-privadas se convierten en una opción, porque al fin y al cabo son una herramienta para poder cerrar esas brechas.”, José Andrés Ardón, director ejecutivo de la Cámara Guatemalteca de Construcción.

Durante su participación en el más reciente Podcast de Economía HOY, Ardón, analizó cómo este modelo de inversión conjunta entre el Estado y el sector privado es efectivo para impulsar proyectos de infraestructura en el país. A continuación, un extracto de la entrevista.

¿Cuál es el concepto de alianza público-privada?

Empezaría definiendo qué es una alianza público-privada (APP), porque a veces no tenemos claro el concepto. Yo diría que hay tres formas de hacer cualquier obra de infraestructura, llamémosle un aeropuerto, un puerto, una carretera, algún proyecto energético, algún proyecto de sanidad; cualquier infraestructura que nos podamos imaginar se puede hacer de tres maneras.

La primera es 100% pública: que el gobierno, con su maquinaria, con sus ingenieros, con sus arquitectos, con sus materiales que compre, haga la obra de cero a cien, digamos, hasta tenerla.

Y, por otro lado, está el ámbito 100% privado. Ahí es donde vemos, por ejemplo, un edificio de apartamentos 100% privado. Obviamente hay un momento en donde hay que pedir las licencias y demás, pero la participación pública no existe ahí, digamos, ni en el financiamiento, ni en la tierra, ni nada por el estilo.

Y en medio de ambos, cuando hay algún elemento de involucramiento del sector público y del sector privado, es que tenemos lo que llamamos una alianza público-privada. A nivel regional, las alianzas público-privadas son muy comunes para desarrollar termi-

nales portuarias, terminales aeroportuarias, carreteras y cualquier tipo de infraestructura. Cuando vemos en la región, tenemos casos emblemáticos en Colombia, Chile y México, que queremos replicar en Guatemala.

En Guatemala tenemos una alianza público-privada, bajo ese modelo, en operación, que es la autopista Escuintla-Puerto Quetzal, pero también tenemos casos interesantes de concesiones municipales, como el Aerómetro.

El Aerómetro es una concesión, es un modelo de alianza público-privada específicamente de un gobierno local, que es la Ciudad de Guatemala y Mixco, en el cual las dos municipalidades le conceden, por eso es una concesión, un pedazo de infraestructura, que es la calzada Roosevelt hasta llegar a Mixco, para que un privado invierta, arriesgue su capital y desarrolle un proyecto.

Entonces, cuando hablamos de las concesiones municipales y las oportunidades que hay de alianzas público-privadas, son muchísimas, realmente son muchísimas. Y Guatemala lo necesita. Hay una necesidad urgente de infraestructura estratégica en todo el país y las alianzas público-privadas se convierten en una opción.

¿Qué podríamos esperar a futuro resaltando la importancia del sector privado como motor?

El sector privado va a un ritmo muchísimo más elevado de lo que el sector público ha logrado ir. Si a las empresas les dieran la oportunidad de hacer puertos, aeropuertos o más carreteras, lo estarían haciendo porque Guatemala es un nodo estratégico. Tenemos el caso de la Vía Alternativa del Sur (VAS), un proyecto 100% privado que sigue creciendo. En las APP buscamos tener lo bueno de



ambas partes. El Metroriel, por ejemplo, lleva años gestándose y no ha avanzado por falta de voluntad política y problemas con derechos de propiedad o infraestructura considerada patrimonio nacional.

¿Cree que tener una APP podría ser un blindaje a futuro para las obras?

En gran parte, permite darle certeza al proyecto durante el tiempo pactado en el contrato. La autopista Palín-Escuintla funcionó bien durante 25 años de concesión porque había reglas claras y un mantenimiento comprensivo. Si la infraestructura no se interviene a tiempo, se deteriora muy rápido.

La empresa que tuvo la concesión vio, que no es sólo intervenir la carretera o la autopista, sino era todo un trabajo aledaño en las zonas que podrían generar riesgos para evitar que ocurrieran casos como lo que ocurrió hace algunos años atrás cuando se derrumbó todo un pedazo de la vía porque no se le dio un mantenimiento preventivo en su momento.

¿Qué otros proyectos prioritarios hay para impulsar nuestras ciudades hacia el futuro?

Sí, por supuesto, y ahí lo bonito de este tipo de mode-

los es que nos podemos poner tan creativos como queramos. Hay un problema de agua en la ciudad, por ejemplo. Bueno, existe la posibilidad de hacer una alianza público-privada para tener una planta de tratamiento.

La realidad es que los recursos son limitados. Las municipalidades muchas veces no tienen la capacidad financiera para hacer proyectos tan grandes o de tan grande inversión, y es por eso por lo que buscan complementarlo con el ámbito privado. Otros proyectos son aquellos presentados en el Plan Maestro de Movilidad para el Área Metropolitana de Guatemala, de la Agencia de Cooperación Internacional de Corea (KOICA), con anillos regionales y radiales. Incluso se debería explorar la posibilidad de un metro subterráneo, aunque el subsuelo de la ciudad es muy arenoso y lo hace costoso.

Como Cámara, ¿qué papel tienen para impulsar estas alianzas y ser enlace entre sectores?

Tenemos 230 agremiados —constructores, proveedores y desarrolladores— que aportan conocimiento técnico para la toma de decisiones públicas. Participamos en el Consejo de las Alianzas Público-Privadas y funcionamos como un tanque de pensamiento de generación de propuestas técnicas, no políticas, que brindan herramientas al sector público.

¿Cuál debería ser el mensaje para las alcaldías para que impulsen este formato de APP?

Primero, motivarlos a conocer en qué consisten. Lo segundo es involucrarse en encontrar las necesidades del municipio que pueden ser solucionadas a través de este modelo. Algunos alcaldes han sido más proactivos en tratar de entender que va a beneficiar a sus vecinos y a la administración municipal. Hay muchísimo interés de inversionistas extranjeros, es impresionante.

Las embajadas constantemente traen misiones de empresarios. Algunos se han acercado a la Cámara y nos han dicho el día en que decidamos invertir en proyectos de gran envergadura de infraestructura, principalmente hidroeléctricos, algunas presas y demás. Vamos a traer muchísimo capital. Nuestras empresas trabajarían esos proyectos, pero no hemos encontrado oídos abiertos por parte del sector público.



Verticalidad impulsa nueva etapa del desarrollo urbano en Ciudad de Guatemala

Podría pensarse que el crecimiento urbano en Ciudad de Guatemala se ha detenido debido a las características topográficas del territorio citadino, pero en opinión de expertos, el suelo de la capital aún tiene disponibilidad de ser densificado.



POR BYRON DARDÓN

Según información proporcionada por Impulsa, empresa especializada en desarrollos inmobiliarios, en 2025 la construcción creció 8.3% con relación a 2024, por lo que se convirtió en la actividad económica con mayor incremento en el año citado. Las estadísticas elaboradas por el Banco de Guatemala y la consultora Mordor Intelligence, consignaron que este aumento fue el más alto de las 17 ramas que integran el Producto Interno Bruto.

Asimismo, el segmento residencial lideró este mercado de la construcción, al concentrar el 61.42% del total.

En cuanto a su participación financiera, la industria de la construcción reportó ingresos por US\$3,400 millones en 2025 y se proyecta que alcance los US\$3,700 millones en 2026; en tanto se estima que podría alcanzar hasta los US\$5,640 millones en los próximos cinco años, de acuerdo con Mordor Intelligence.

María Cristina Arriola, Directora de Nuevos Proyectos de Impulsa, al referirse a la posibilidad de nuevos crecimientos en el área residencial, afirmó que “el suelo de la ciudad todavía tiene disponibilidad de ser densificado, pues todavía no se ha construido al 100%”.

La buena noticia llega de la mano

de los cambios que se registraron en el reglamento del Plan de Ordenamiento Territorial (POT) de la ciudad de Guatemala, que ha permitido en opinión de la ejecutiva, contar con una década de certeza jurídica para planificar inversiones en este campo, especialmente en el segmento de vivienda vertical o “verticalidad”, como se conoce en el sector.

Hacia nuevas alturas

Con las modificaciones al POT, los desarrolladores de vivienda vertical se encaminan literalmente a “alcanzar nuevas alturas” que definitivamente propiciarán un incremento en la oferta de soluciones habitacionales.

Arriola afirma que esto implica un cambio cultural y un cambio demográfico. “Las generaciones que actualmente tenemos la base demográfica mayor y la mayor capacidad adquisitiva para realizar la compra de inmuebles, en este momento estamos viendo nuestra calidad de vida de una manera diferente a cuando crecimos”, afirma.

La ejecutiva de Impulsa, recordó que la verticalidad inició en zonas más premium, como zona 14, como una consecuencia del encarecimiento de la tierra. Poco a poco fue migrando hacia zona 10 y zona 15, y a la fecha se ha logrado

esparcir a una de las zonas periféricas de segmentos medios iniciales como la zona 11 y hoy en día el crecimiento se expandió hacia las zonas 6, 18 y otros sectores aún más lejanos.

Polos de desarrollo

Ignacio Basterrechea, director de proyectos de la firma de consultoría y estrategia inmobiliaria Urbop, explica que aspectos como el tráfico citadino, entre otros, están provocando la formación de clústeres o polos de desarrollo en diversos puntos. Esto sucede cuando las áreas de vivienda empiezan a densificarse, concentrando más personas en sus territorios. Esto provoca menor movilidad y las poblaciones empiezan a demandar servicios más cerca puesto que desplazarse cada día una o más horas o tener que recorrer varios kilómetros para acceder a sus necesidades ya no es aceptable.

Como consecuencia, empieza a generarse la activación de viviendas dentro de las áreas no desarrolladas, cerca de los centros urbanos o los centros de trabajo. En zonas como la 1, 7, 9, 10 y 11 ya existen grandes desarrollos. Paulatinamente, van llegando servicios de educación, salud, y aprovisionamiento, entre otros, y finalmente se forma otro polo de desarrollo.



Tras acuerdo con Guatemala, EE.UU. espera sumar más países de Latinoamérica

POR AFP

Washington negocia con varios países latinoamericanos para concluir tratados de comercio recíproco este año, al estilo de los que ya ha pactado con ocho países, declaró el vicerepresentante comercial, Jeff Goettman.

“Hemos tenido negociaciones significativas con tres o cuatro países que esperamos poder concluir en 2026”, declaró Goettman, número dos de la Oficina del Representante Comercial (USTR) en la asamblea anual del Consejo de las Américas, un centro de análisis.

Paralelamente a su drástica agenda arancelaria, que el presidente Donald Trump implantó en abril del año pasado y que fue invalidada por la Corte Suprema, Washington emprendió negociaciones comerciales con ocho países en todo el mundo, recordó el alto funcionario.

En América Latina, ya logró la ratificación de acuerdos con El Salvador, Guatemala, Argentina y Ecuador, que abrieron sus respectivos mercados a productos estadounidenses bajo el principio de reciprocidad en términos de regulaciones industriales, o sanitarias.

“Lo que nos gusta del bilateralismo es que, primero, se puede monitorear, y segundo, que podemos ser muy específicos sobre lo que queremos, que son mercados abiertos y recíprocos” explicó el vicerepresentante.

La gran dificultad respecto a los mercados agrícolas en América Latina es que Estados Unidos y sus vecinos del sur producen productos muy parecidos, reconoció. El objetivo esencial del gobierno Trump es reducir su déficit comercial mundial, evaluado a principios de año en unos 1.2 billones de dólares.



GUATEMALA
SELLO DE CALIDAD TURÍSTICA

Cuando viajes, elegí servicios con

Sello Q

y mejorá tu experiencia

Sello Q es el distintivo del INGUAT que reconoce a hoteles, restaurantes, turoperadores y transporte turístico terrestre que mejoran su **calidad, servicio y sostenibilidad**, brindando experiencias confiables y de alto nivel. Porque en un mercado competitivo, los viajeros eligen lo que les garantiza una mejor experiencia.

MÁS INFO



Ingresá a selloq.inguat.gob.gt

NUEVO BILLETE CONMEMORATIVO DE Q100

100 años de la banca central y 80 años del Banco de Guatemala



Este billete conmemorativo es de curso legal, por lo que circulará con las otras denominaciones sin restricción alguna.

CUIDEMOS NUESTROS BILLETES, MANTENIÉNDOLOS LIMPIOS Y EN BUEN ESTADO.