

SOY 502

Economía
HOY

Guatemala
29 de julio 2026
No. 0037

Emprendedores con nuevas alternativas de financiamiento para despegar

SEGURIDAD

Nuevas reglas contra el lavado de dinero entran en vigor sin penalizar el efectivo

P7



DESARROLLO

Las exportaciones desaceleran su ritmo y enfrentan caídas en rubros clave

P3

NICOLÁS RAMÍREZ

**"NO SE TRATA
DE USAR IA POR
TENDENCIA"**

P6



Indicadores

Petróleo



Ayer: US\$80.25

Hoy: **us\$81.86**

Dólar

Q POR US\$ 1 DOLAR



Ayer: Q 7.62149

Hoy: **Q 7.62445**

Bitcoin



Ayer: US\$ 63,916

Hoy: **us\$64,071**

Café KCU2



Ayer: US\$324.55

Hoy: **us\$339.40**

Azúcar SBN2



Ayer: US\$14.58

Hoy: **us\$14.55**

Remesas



EN MILLONES DE \$

JUN: US\$2,325.5

JUL: **us\$2,325.5**

Editorial

El financiamiento exige decisiones más inteligentes

De acuerdo con expertos en el tema crediticio, los emprendedores que quieren iniciar, fortalecer o expandir sus negocios ya tienen en el sistema financiero del país más oportunidades para recibir financiamiento.

Cabe resaltar que la incorporación de nuevas plataformas tecnológicas, así como el surgimiento de empresas Fintech y la diversificación de productos dentro de los bancos ampliaron las opciones disponibles. Sin embargo, y pese a que el panorama podría pintarse más halagüeño, el verdadero reto sigue siendo elegir correcta y asertivamente el financiamiento más adecuado a las necesidades del negocio.

Otro aspecto en que coinciden los conocedores del tema es que el crédito debe verse como una herramienta para impulsar el crecimiento y no como un fin en sí mismo. Como indican los datos de emprendimiento, durante los primeros años se calcula que 8 de cada 10 proyectos fracasa. Por esto se explica la cautela de las entidades financieras para otorgar financiamiento. Con todo este preámbulo, salta a la vista la importancia de llevar registros financieros, demostrar ingresos y definir el destino del crédito porque se mejoran las posibilidades de acceder a recursos.

Por otro lado, ante un mayor flujo de oferta financiera, el emprendedor debe actuar con mayor responsabilidad, analizar el costo total del financiamiento, e ir más allá de la tasa de interés, para evitar decisiones equivocadas. Es un requisito indispensable revisar con ojo crítico las comisiones, garantías, plazos y otros costos que al final podrían modificar significativamente el valor real de un préstamo. A la larga, no analizar estas variables podría convertir esa oportunidad de crecimiento, en un futuro problema financiero.

Como parte de este proceso, también se debe actuar con prudencia, pues el auge de nuevos actores financieros exige verificar la legalidad, transparencia y respaldo de las entidades antes de contratar un crédito. Es por eso que la confianza constituye un activo tan importante como la rapidez con que se aprueba el crédito.

Es loable que el mercado financiero nacional sea más dinámico y diverso que hace algunos años. Ahora, el siguiente paso será el fortalecimiento de la educación financiera. Este es el siguiente desafío. Al final de este camino, lo más importante es construir un negocio que sea sostenible.

En un mercado en donde cerca del 80% de emprendimientos fracasan, el desafío para encontrar financiamiento sano y productivo exige decisiones más estudiadas.



Voces expertas

¿La importancia de nuevas fuentes de crédito?



Francisco Meletz
PUENTES DE AMISTAD

□ Un emprendimiento que está iniciando requiere soluciones diferentes a las de una empresa que busca expandirse o invertir en nuevos activos. Contar con diversas fuentes de financiamiento permite que cada persona encuentre la alternativa que mejor se adapte a su realidad. Además, un ecosistema financiero diverso promueve la inclusión financiera, fomenta la innovación y amplía las oportunidades para miles de emprendedores que históricamente han estado fuera del sistema financiero tradicional.



José Arriaza
MULTIMONEY

□ Muchos emprendedores necesitan capital únicamente durante un corto periodo para aprovechar una oportunidad específica. Si luego desean cancelar el préstamo rápidamente y existe una penalización, esa condición puede afectar el resultado esperado. Además de revisar las condiciones financieras, también es importante evaluar los beneficios operativos: la rapidez del desembolso, la facilidad de los trámites y la capacidad de obtener los recursos cuando realmente se necesitan. En algunos casos, recibir el dinero un mes después significa perder completamente la oportunidad de negocio.



David Casasola
UFM

□ Guatemala todavía necesita avanzar mucho en educación financiera. Es necesario fortalecer la capacitación tanto de emprendedores como de la población en general para que conozcan la diversidad de fuentes de financiamiento disponibles y comprendan las condiciones de cada una. Una mejor educación financiera evitaría muchos problemas derivados del uso inadecuado del crédito. Hay emprendedores que terminan financiando su negocio con una tarjeta de crédito, que suele ser una de las alternativas más costosas si el saldo no se paga completamente.

Wall Street

+537.24 (1.03%)

52,747.32

Dow Jones

-55.17 (0.22%)

24,876.91

NASDAQ

+15.60 (0.21%)

7,428.78

S&P



MÁS INDICADORES

Las exportaciones desaceleran su ritmo y enfrentan caídas en rubros clave

El crecimiento del 5.5% registrado a mayo de 2026 oculta retrocesos de hasta dos dígitos en productos agrícolas y servicios de exportación golpeados por fallas de logística.

POR AGUSTÍN ORTIZ

Las exportaciones guatemaltecas crecieron 5.5% entre enero y mayo de 2026 al sumar US\$7,199 millones, frente a los US\$6,821.2 millones registrados en el mismo periodo de 2025, según datos del Banco de Guatemala analizados por la Asociación Guatemalteca de Exportadores (Agexport).

No obstante, el sector exportador advierte que este resultado se sostiene principalmente por el desempeño de los productos tradicionales, mientras varios sectores no tradicionales y algunos servicios muestran caídas que afectan la competitividad del país.

Brecha entre sectores

Los productos tradicionales generaron US\$2,103 millones entre enero y mayo, con un crecimiento de 6.4%. En tanto, las exportaciones no tradicionales alcanzaron US\$5,096 millones, un aumento de 5.1%, aunque con un ritmo inferior al observado en años anteriores.

Entre los sectores más afectados destacan las legumbres y hortalizas, cuyas exportaciones cayeron 24.3%, al pasar de US\$118.3 millones a US\$89.6 millones.

La arveja también registró una contracción de 16.8%, con exportaciones por US\$53.3 millones,



situación que Agexport atribuye al incremento de los costos logísticos y de transporte.

Retrocesos en frutas, pesca y servicios

Las exportaciones de frutas frescas, secas o congeladas totalizaron US\$243.8 millones, un 5.6% menos que en el mismo periodo de 2025.

Asimismo, las ventas de acuicultura y pesca sumaron US\$43.9 millones, con una disminución de 9.6%, afectadas por problemas operativos, condiciones climáticas y restricciones en la cadena de suministro.

En servicios, las exportaciones alcanzaron US\$1,198 millones durante el primer trimestre, con un crecimiento de 6%; sin embargo, la industria de Contact Centers registró una caída de 8%, reflejando una pérdida de competitividad frente a otros países de la región.

Agenda para recuperar competitividad

Ante este panorama, Agexport plantea una estrategia para duplicar las exportaciones al 2035, alcanzar US\$35 mil millones y elevar su participación hasta el 30% del PIB.

Claudia de Del Águila, directora de Incidencia del Entorno Exportador de Agexport, explicó que la propuesta contempla una Agenda de Competitividad orientada a eliminar los principales obstáculos que limitan el comercio exterior.

Entre las prioridades figuran la modernización de la infraestructura vial, portuaria y energética, así como la automatización de trámites.

La gremial insiste en aprobar la Ley General del Sistema Portuario Nacional, ampliar la capacidad operativa de Puerto Barrios y APM Terminals, avanzar con el dragado de Puerto Quetzal y fortalecer el equipamiento de Puerto Santo Tomás de Castilla.

También propone acelerar la ejecución de proyectos carreteros estratégicos y garantizar el funcionamiento de la Dirección de Proyectos Viales Prioritarios (DIPP), debido al rezago de la red vial nacional.

En materia energética, solicita agilizar las licitaciones PEG-5, PET-3 y PET-4 para responder al crecimiento de la demanda eléctrica, además de aplicar plenamente la Ley de Simplificación de Trámites en toda la administración pública.



La competitividad ya no admite más espera

Durante décadas, el sector exportador guatemalteco ha demostrado una extraordinaria capacidad para adaptarse a las crisis. Gracias al esfuerzo de empresarios, trabajadores y emprendedores, el país ha logrado mantener las exportaciones de bienes y servicios generado ciento de miles de empleos y atrayendo inversión.

Sin embargo, esta resiliencia está llegando a su límite. Existen sectores como el agrícola y la acuicultura y pesca que operan con muy poca capacidad de maniobra; tienen el agua al cuello. Las empresas ya hicieron su parte; invirtieron en tecnología, innovaron, mejoraron procesos y aumentaron su eficiencia. Pero estos esfuerzos ya no compensan las desventajas estructurales del país. Mientras Guatemala avanza lentamente, nuestros competidores ofrecen mejores condiciones para producir, exportar e invertir.

La realidad es que las empresas buscan países donde operar sea menos costoso. Sin embargo, Guatemala continúa enfrentando barreras a la competitividad. La ineficiencia portuaria, el deterioro de la infraestructura vial, burocracia y altos costos de energía incrementan los costos de producir y exportar, reduciendo la capacidad del país para atraer nuevas inversiones y aprovechar las oportunidades como el nearshoring.

Hablar de competitividad no significa únicamente exportar más. Significa que una micro, pequeña, mediana o gran empresa puedan producir con menores costos, innovar, crecer y generar más empleos formales. Significa transformar el ecosistema para hacer negocios y que Guatemala sea un país donde invertir resulte atractivo y donde las oportunidades económicas lleguen a más familias.

Por ello, es urgente construir una Agenda de Competitividad, que le permita a nuestras empresas competir en igualdad de condiciones con el resto del mundo y que sea concebida como una política de Estado y no como un programa del gobierno de turno. Con visión de largo plazo, con prioridades claras en infraestructura vial moderna, puertos eficientes, energía competitiva y simplificación y automatización de trámites; con metas medibles, indicadores públicos, responsables definidos y seguimiento permanente.

El momento para actuar es ahora!. La relocalización de inversiones y la transformación tecnológica están redefiniendo dónde se producen los bienes y servicios del futuro. Mientras otros países avanzan y captan nuevas oportunidades; Guatemala no las capitaliza. Debemos pasar del discurso a la acción. La implementación de la Agenda de Competitividad debe convertirse en la principal política de desarrollo del país. Seguir postergándola es un costo que el país ya no puede permitirse.



Entorno Exportador
Claudia de Del Águila

Directora de Incidencia del Entorno Exportador – AGEXPORT

Evolución por sectores seleccionados de exportación (2015 - Mayo 2026)

(Cifras expresadas en millones de US\$ y variación porcentual interanual)

Año	Legumbres y Hortalizas*	Arvejas*	Frutas Frescas/Secas*	Acuicultura y Pesca*	Servicios - Total*
A mayo de 2026	US\$89.6	US\$53.3	US\$243.8	US\$43.9	US\$1,198.0
	(-24.3%)	(-16.8%)	(-5.6%)	(-9.6%)	(+6.0%)**

*(US\$ M / Var. %)

** En el sector de Servicios, el dato de 2026 corresponde al acumulado del primer trimestre (1T 2026).

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Guatemala presentados por Agexport.

El tema**Emprendimiento***Análisis*

Emprendedores con nuevas alternativas de financiamiento para despegar

Los emprendedores guatemaltecos tienen en la actualidad un abanico de opciones para encontrar financiamiento, aunque el camino no siempre es fácil, pues de acuerdo con expertos en el tema, cerca del 80% de los emprendimientos fracasan antes de cumplir tres años de operaciones.

POR BYRON DARDÓN

Pocos años atrás, un emprendedor guatemalteco con necesidad de financiarse para iniciar o ampliar su negocio tenía como opciones acudir a un banco, una cooperativa, recurrir a familiares o buscar financiamiento informal. Ahora se ha desarrollado un ecosistema financiero que ofrece mayor diversidad para acceder a préstamos.

Guillermo Díaz, del departamento de Ciencias Económicas del Instituto de Investigación en Ciencias Socio Humanistas de la Universidad Rafael Landívar, explicó que cada alternativa responde a necesidades distintas y presenta condiciones específicas. Díaz resaltó que las entidades de microfinanzas y, especialmente, las empresas privadas de crédito suelen tener costos financieros más elevados, mientras que los inversionistas ángel repre-

sentan una opción poco frecuente en Guatemala y, por lo general, solicitan participación accionaria en el emprendimiento.

Según afirmó, el reto mayor es mostrar que el emprendimiento tiene futuro, porque la mayoría, un poco más de un 80%, fracasa antes de los tres años, por eso los bancos lo consideran muy riesgoso y evitan dar financiamiento.

Plataformas tecnológicas

Estas nuevas opciones de financiamiento incluyen el desarrollo de plataformas tecnológicas, diversificación de los productos financieros dentro de los mismos bancos y la incorporación de nuevos actores al mercado. Sin embargo, los especialistas coinciden en que acceder a más alternativas también exige mayor preparación, educación financiera y un análisis cuidadoso de

las condiciones de financiamiento.

No obstante, tener más alternativas no garantiza mejores decisiones. Especialistas consultados por Economía Hoy coincidieron en que el verdadero desafío consiste en elegir el financiamiento más adecuado y comprender las responsabilidades que implica asumir la deuda.

David Casasola, quien es coordinador del Monitor Global del Emprendimiento de la UFM, señaló que el primer paso para ampliar las posibilidades de crédito es la formalización del negocio. Agregó que muchos emprendedores tienen limitaciones para acceder a financiamiento pues están en la informalidad y no pueden demostrar ingresos, flujo de caja o capacidad de pago.

"La formalización continúa siendo un parteaguas", señala. Mientras un

negocio no cuente con registros financieros ordenados y un propósito claro para solicitar recursos, sus opciones serán más reducidas, independientemente de la institución a la que acuda.

Casasola también considera indispensable definir el fin del financiamiento antes de contratarlo. "Para aspirar a un crédito, se debe responder a un plan de crecimiento, expansión o diversificación que permita generar los ingresos necesarios para cubrir el costo financiero", dijo.

El especialista advirtió que el acceso al crédito no debe evaluarse sólo por la facilidad para obtenerlo. En algunos casos, el costo de los intereses podría ser superior al beneficio económico que genera la inversión financiada.

Francisco Meletz, director de operaciones de Puente de Amistad Guatemala, afirmó que los emprendedores





Mayores responsabilidades

De acuerdo con los analistas consultados, la oferta más amplia de financiamiento obliga a los emprendedores a realizar un análisis profundo antes de tomar un crédito. En este sentido, los especialistas coinciden en que la comparación no debe limitarse a la tasa de interés anunciada.

Es importante revisar con cuidado los plazos, las comisiones, las garantías exigidas, las penalizaciones por pagos anticipados y cualquier otro costo asociado al financiamiento, indicaron.

Casasola señaló que uno de los errores más frecuentes es evaluar solo una tasa mensual aparentemente baja, sin calcular su equivalente anual o sin considerar otros cargos que terminan encareciendo el crédito.

A lo anterior se suma la necesidad de evitar el sobreendeudamiento. Mantener una estructura financiera equilibrada entre recursos propios y deuda puede fortalecer el crecimiento de una empresa, pero un exceso de obligaciones financieras también incrementa el riesgo cuando disminuyen las ventas o aparecen dificultades de liquidez.

enfren-
tan retos
desde dos pers-
pectivas. La primera es
la evolución del propio merca-
do financiero. Hoy existe una mayor
oferta de instituciones y productos
de financiamiento, así como nuevos
canales digitales que han ampliado las
opciones disponibles. Aunque es una
oportunidad, también constituye un
desafío, ya que muchos emprendedores
carecen de información suficiente para
comparar alternativas, comprender las
condiciones de un crédito o identificar
cuál opción realmente se adapta a sus
necesidades.

La segunda perspectiva son los
requisitos para acceder al financia-
miento. Muchos pequeños empresari-
os no cuentan con garantías sufi-
cientes, historial crediticio o registros
financieros formales que respalden su
capacidad de pago, lo que limita sus
oportunidades de acceder al capital
solicitado.

En el caso de las mujeres empre-
ndedoras, especialmente en las áreas
rurales, estos retos suelen ser aún
mayores. Además de enfrentar
barreras económicas, muchas tienen
un acceso más limitado a servicios
financieros, capacitación y oportu-
nidades para desarrollar sus nego-
cios. El experto indicó que, cuando se
combina el acceso a financiamiento
con educación financiera, desarrollo
empresarial y acompañamiento, las
mujeres no solo fortalecen sus nego-
cios, sino que también incrementan
los ingresos de sus familias, generan
empleo y contribuyen al desarrollo de
sus comunidades.

Alternativas tecnológicas

Según datos de la Asociación Fintech
de Guatemala, entre el 2021 y 2025, las
denominadas Fintech o financial tech-
nology, se han convertido en opciones
para ofrecer servicios de crédito. Estas
empresas pasaron de 47 a 119, y de ellas,
11 son de crédito digital.

80%

de los emprendimientos fracasan antes de
cumplir tres años de operaciones

José
Arriaza,
quien es gerente
general del banco Mul-
tiMoney, explicó que actual-
mente hay más participantes, pro-
ductos, canales de atención y nuevos
esquemas de garantías que amplían las
posibilidades para emprendedores y
pequeñas empresas. Agregó que la digi-
talización ha permitido reducir tiempos,
simplificar procesos y ofrecer experien-
cias más ágiles para los usuarios.

El ejecutivo señaló que antes era
indispensable presentar documentos
físicos, estados financieros o constan-
cias de ingresos, pero ahora algunas
entidades pueden evaluar la informa-
ción disponible en plataformas digita-
les, revisar la facturación electrónica o
analizar el comportamiento comercial
de un negocio, siempre con autorización
del cliente.

La confianza y financiamiento

Frederick Gimpel, Director Ejecutivo de
Reinerstrom, fintech especializada en inversión,
retorno pasivo, finanzas, cryptomonedas y
energía solar, afirmó que uno de los principales
desafíos consiste en diferenciar plataformas que
operan dentro del marco regulatorio, de aquellas
que ofrecen financiamiento sin controles
adecuados.

Gimpel recordó que la tecnología financiera
no es exclusiva de nuevas empresas, ya que los
bancos también han incorporado herramientas
digitales para agilizar la atención de sus clientes.
"El problema no radica en utilizar tecnología,
sino en la legalidad y transparencia con la que
opera cada entidad", afirmó.

Por ello, recomendó investigar quién ofrece el
financiamiento, cuál es su trayectoria y si está
respaldado por una institución reconocida o
sujeto a mecanismos de supervisión.

Los expertos reconocieron que, a pesar del
desarrollo tecnológico, Guatemala aún tiene
el reto de fortalecer la educación financiera de
emprendedores y pequeños empresarios.

Según indicaron, la importancia de conocer las
alternativas de financiamiento, comprender
el costo real de un préstamo, comparar
condiciones y elegir al final la mejor opción que
se adapte a las necesidades de su negocio, son
habilidades que resultan tan importantes como
obtener el crédito mismo.

**"Para aspirar a un
crédito, se debe
responder a un plan de
crecimiento, expansión
o diversificación que
permita generar los
ingresos necesarios
para cubrir el costo
financiero"**

David Casasola

coordinador del Monitor Global del
Emprendimiento de la UFM

Entrevista

Podcast

“No se trata de usar IA por tendencia”

Nicolás Ramírez, ADEN.

POR BYRON DARDÓN

La inteligencia artificial (IA) dejó de ser un concepto reservado para especialistas. Hoy forma parte de la conversación empresarial cotidiana y comienza a integrarse en procesos comerciales, ventas, logística y atención al cliente. Sin embargo, muchas empresas aún dudan sobre cómo aprovecharla.

Nicolás Ramírez, director del Máster en Digital Business de Aden International Business School, subraya que el desafío no consiste en preguntarse qué herramienta comprar, sino cómo utilizar la IA para generar más valor al cliente y hacer más eficiente la operación de la empresa. A continuación un extracto de la entrevista con Economía Hoy.

¿Por qué las empresas ya no pueden ignorar la inteligencia artificial?

Porque la IA reúne dos características que la diferencian de otras tecnologías que aparecieron en los últimos años. La primera es que se ha democratizado. Antes era necesario contar con conocimientos técnicos o de programación para utilizarla; hoy cualquier persona puede interactuar con estas herramientas utilizando lenguaje natural.

La segunda es su transversalidad. Su impacto ya no se limita a un sector específico. Empresas de cualquier tamaño y actividad están encontrando formas de mejorar su productividad, ahorrar tiempo y reducir costos. Por eso dejó de ser una tecnología que se observa desde lejos para convertirse en una herramienta que vale la pena explorar.

Muchas personas sienten temor ante la IA. ¿Cómo deberían enfrentar este cambio?

Me gusta compararlo con un tsunami. Cuando una ola enorme se acerca, uno puede ignorarla, intentar detenerla o aprender a surfearla.

Con la inteligencia artificial ocurre lo mismo. Resistirse no cambiará el rumbo de esta transformación. Lo más inteligente es comprender cómo funciona, aprender a utilizarla y convertirla en una aliada.

Estamos entrando en una nueva revolución industrial. Como toda transformación importante, traerá cambios profundos, pero quienes se preparen tendrán mejores oportunidades que quienes decidan quedarse al margen.

¿Dónde aporta más valor la IA en la



gestión comercial y las ventas?

Existen tres grandes aplicaciones. La primera consiste en automatizar tareas repetitivas para liberar tiempo de los equipos comerciales.

La segunda es potenciar las capacidades de las personas, ayudándoles a trabajar con mayor rapidez, calidad y productividad.

La tercera corresponde a la IA predictiva, que analiza grandes volúmenes de información para anticipar tendencias y apoyar la toma de decisiones.

En ventas esto tiene aplicaciones muy concretas. Por ejemplo, mantener actualizado un CRM (Gestión de Relaciones con el Cliente), preparar una reunión con un cliente investigando previamente su empresa, organizar información estratégica de las cuentas comerciales o reunir antecedentes relevantes antes de una negociación.

La IA realiza gran parte del trabajo de búsqueda y organización de información, permitiendo que el vendedor concentre su tiempo en construir relaciones y cerrar negocios.

¿Las pymes realmente pueden aprovechar estas herramientas?

Sí, y quizás hoy tengan incluso más ventajas que muchas grandes organizaciones. Las grandes empresas suelen enfrentar procesos más rígidos y una mayor resistencia al cambio. Las pymes, en cambio, tienen la posibilidad de adaptarse con rapidez. Además, los costos de entrada han disminuido considerablemente.

La pregunta ya no debería ser qué licencia comprar, sino en qué parte del negocio la inteligencia artificial puede generar mayor valor.

Si una empresa logra ser más productiva, reducir costos o mejorar el servicio al cliente, la inversión comienza a justificarse por sí sola.

El objetivo nunca debe ser utilizar IA porque está de moda, sino porque permite ofrecer un mejor producto o servicio.

¿Qué tan segura es la información que se comparte con una IA?

Lo primero que debemos entender es que los modelos de inteligencia artificial, como ChatGPT o Claude, se entrenan con enormes volúmenes de información. Cuando utilizamos versiones abiertas o licencias personales, debemos asumir que parte de la información que compartimos puede contribuir al entrenamiento del modelo.

Eso no significa que un documento quede publicado en internet o que cualquier persona pueda acceder a él, pero sí representa un riesgo cuando se trabaja con información estratégica o confidencial.

Por esa razón, las empresas deben adoptar buenas prácticas. Si van a utilizar inteligencia artificial con información sensible, conviene anonimizar los datos o recurrir a licencias corporativas o Enterprise, donde los proveedores garantizan contractualmente que el contenido compartido no será utilizado para entrenar sus modelos.

La inteligencia artificial genera enormes beneficios, pero también exige desarrollar una cultura de protección de la información.

¿Qué papel desempeñan los chatbots en la atención al cliente?

Han evolucionado muchísimo. Hoy pueden mantener conversaciones naturales

y transmitir una sensación de cercanía mucho mayor que hace apenas unos años. Sin embargo, hay algo que no debemos perder de vista: la confianza.

Los chatbots son excelentes para resolver consultas operativas, como horarios de atención, disponibilidad de productos, seguimiento de pedidos o información sobre servicios. Además, trabajan las 24 horas del día y mantienen un nivel constante de atención.

Pero cuando un cliente tiene un problema, desea presentar un reclamo o necesita resolver una situación delicada, espera hablar con una persona.

La tecnología debe complementar el trabajo humano, no sustituirlo en aquellos momentos donde la confianza resulta determinante para mantener la relación con el cliente.

La logística también enfrenta retos constantes. ¿Cómo puede ayudar la IA a gestionar inventarios?

Aquí adquiere gran importancia la IA predictiva. Cuando una empresa dispone de información histórica sobre inventarios, ventas, consumo y rotación de productos, estos modelos pueden identificar patrones y anticipar comportamientos futuros.

No hacen magia ni adivinan el futuro. Lo que hacen es analizar lo ocurrido anteriormente para estimar qué podría suceder si las condiciones se mantienen.

Eso permite tomar decisiones mejor fundamentadas sobre abastecimiento, niveles de inventario o planificación de compras.

Naturalmente existen acontecimientos extraordinarios —como una pandemia, una guerra o una crisis logística internacional— que ningún modelo puede anticipar con certeza.

En estos casos entra en juego la planificación estratégica. Las empresas deben prepararse para distintos escenarios y definir con anticipación cómo reaccionarán ante situaciones inesperadas.

La inteligencia artificial aporta información valiosa para decidir, pero el criterio humano continúa siendo indispensable.

¿Qué sectores pueden obtener mayores beneficios?

Los supermercados son un buen ejemplo. Generan enormes cantidades de información sobre inventarios, rotación de productos, comportamiento de los consumidores y estacionalidad de las ventas.

Cuando esos datos se registran correctamente, la inteligencia artificial puede identificar patrones que ayudan a prever aumentos de demanda, optimizar existencias y mejorar la planificación comercial.

Pero existe una condición indispensable: contar con datos de calidad.

Si la información no se registra de forma consistente, ningún modelo podrá ofrecer recomendaciones confiables. La inteligencia artificial depende de los datos; mientras mejores sean, mejores serán también las decisiones que apoye.

Nuevas reglas contra el lavado de dinero entran en vigor sin penalizar el efectivo

El Decreto 15-2026 transforma el marco preventivo guatemalteco al adoptar un enfoque basado en riesgos, endurecer sanciones administrativas y delimitar las responsabilidades de profesionales e inmobiliarias.

POR AGUSTÍN ORTIZ

La entrada en vigor del Decreto Número 15-2026, Ley Integral para la Prevención y Represión del Lavado de Dinero u Otros Activos y del Financiamiento del Terrorismo, fijada para el 17 de septiembre, marca un hito en la regulación financiera guatemalteca al renovar un marco normativo de 25 años.

Este cuerpo legal introduce cambios en la identificación de personas obligadas, sanciones administrativas y supervisión de actividades sensibles.

Ante las dudas en el sector productivo, analistas bancarios coincidieron en que la normativa moderniza la inteligencia financiera sin asfixiar la dinámica comercial.

Uno de los aspectos más debatidos durante la formulación de la ley fue el impacto sobre la economía informal y la circulación de efectivo en transacciones cotidianas.

Al respecto, el Congreso incorporó salvaguardas explícitas para garantizar que el uso de dinero en efectivo continúe operando con libertad.

De acuerdo con Mariano Rayo, consultor de la Asociación Bancaria de Guatemala y de la Escuela Bancaria de Guatemala, la legislación respeta la realidad económica nacional, por lo que la ley no criminaliza el dinero físico ni posee fines de fiscalización tributaria.

Garantías para el comercio

Para clarificar este alcance, Rayo expli-

có que el nuevo marco regulatorio iba en la dirección a prohibir actividades profesionales, lo cual es falso. “Toda actividad comercial empresarial goza de la libertad bajo la protección de nuestra Constitución”, enfatizó Rayo.

El especialista añadió que los comerciantes de mercados o ganaderos pueden continuar sus operaciones habituales, toda vez que los flujos financieros que ingresan al sistema ya son gestionados mediante el conocimiento del cliente que aplican las instituciones bancarias.

En cuanto a los profesionales universitarios independientes: abogados, notarios, contadores públicos y auditores, la normativa establece un régimen diferenciado para evitar cargas operativas equiparables a las de un banco.

Según el artículo 42 del Decreto 15-2026, los profesionales independientes únicamente deberán cumplir con cuatro obligaciones: requerir datos generales para conocer a su cliente, resguardar información por cinco años, remitir notificaciones electrónicas en caso de indicios sospechosos y registrarse ante la autoridad correspondiente.

Régimen especial para profesionales

Mariano Rayo precisó que las notificaciones remitidas a la Intendencia de Verificación Especial tienen como fin exclusivo alimentar la inteligencia



estrictos de supervisión.

La ex intendente de la IVE, Susan Paola Rojas, advirtió que la normativa exige un compromiso real en la identificación de clientes para prevenir que el sector inmobiliario sea utilizado en esquemas de blanqueo.

Rojas enfatizó que las empresas dedicadas al desarrollo o intermediación de inmuebles deben formalizar su registro e implementar programas preventivos adaptados a su nivel de riesgo.

Enfoque de riesgo y sanciones

A este respecto, Rojas puntualizó que “lo que pretende la IVE no es venir a ponernos multas indiscriminadas e injustas. Lo que quieren obviamente es que la ley tenga un cumplimiento efectivo.

¿Qué significa eso? Que esté bien escrita, como quedó escrita, pero que además sea real”.

La especialista detalló que el marco legal transita hacia el Enfoque Basado en Riesgos (EBR), permitiendo a cada entidad calibrar sus controles según sus operaciones.

No obstante, advirtió que las sanciones administrativas oscilarán entre los US\$500 y los US\$300 mil, facultando a la autoridad a multar incluso a entidades no inscritas.

Adicionalmente, la normativa resuelve dudas operativas sobre la figura del oficial de cumplimiento.

financiera del Estado y no constituyen denuncias penales directas.

“Un informe de inteligencia financiera no puede ser utilizado para presentar denuncia. Es el Ministerio Público y la Fiscalía Especializada la que tiene que hacer todas las investigaciones”, indicó.

Asimismo, el consultor aclaró que los propios profesionales independientes pueden figurar como sus propios oficiales de cumplimiento.

Por otro lado, el sector inmobiliario y los comercios que realizan transacciones con bienes de alto valor en efectivo enfrentan requerimientos más

¿SABÍAS QUE...?

El departamento de Guatemala genera aproximadamente el

44%

del PIB Nacional

Conoce cómo cada departamento aporta al desarrollo económico del país.

Consulta el **PIB REGIONAL Y DEPARTAMENTAL** en banguat.gob.gt



SOY 502



Escanéa 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



Escanéa aquí
**Para la mejor
información
económica**

Economía **HOY**

