GUATEMALA´S BUSINESS GUIDE 2027

Inversión & Negocios

CIG Cámara de Industria de Guatemala

GUATEMALA´S BUSINESS GUIDE 2027

ESPAÑOL

ENGLISH

JUNTA DIRECTIVA

CÁMARA DE INDUSTRIA DE GUATEMALA

Ing. Enrique Font
Presidente

Licda. Stephanie Melville
Vicepresidente

Lic. Juan Bautista Bosch
Secretario

Licda. Carmen María Torrebiarte
Tesorera

Lic. José González
Director

Lic. Andrés Schellenberg
Director

Lic. Andrés Rivera
Director

Ing. Alfredo Pivaral
Director

Lic. Rudolf Jacobs
Director

Lic. Ricardo Gharzouzi
Director

Lic. Oscar Emilio Castillo
Director

Lic. Roberto Bueso
Director

Ing. Raúl Bouscayrol
Director Ex Oficio

Licda. Valeria Prado
Directora Ejecutiva

Publicación de Cámara de Industria de Guatemala

Ruta 6, 9-21 zona 4, Edificio de Cámara de Industria de Guatemala, nivel 12, código postal 01004

Teléfono: (502) 2380-9000
Fax: (502) 2380-9110
www.industriaguate.com
comunicacion@industriaguate.com

Coordinación:
Blanca del Cid

Comercialización:
Claudia Ibarra
Melissa Meza

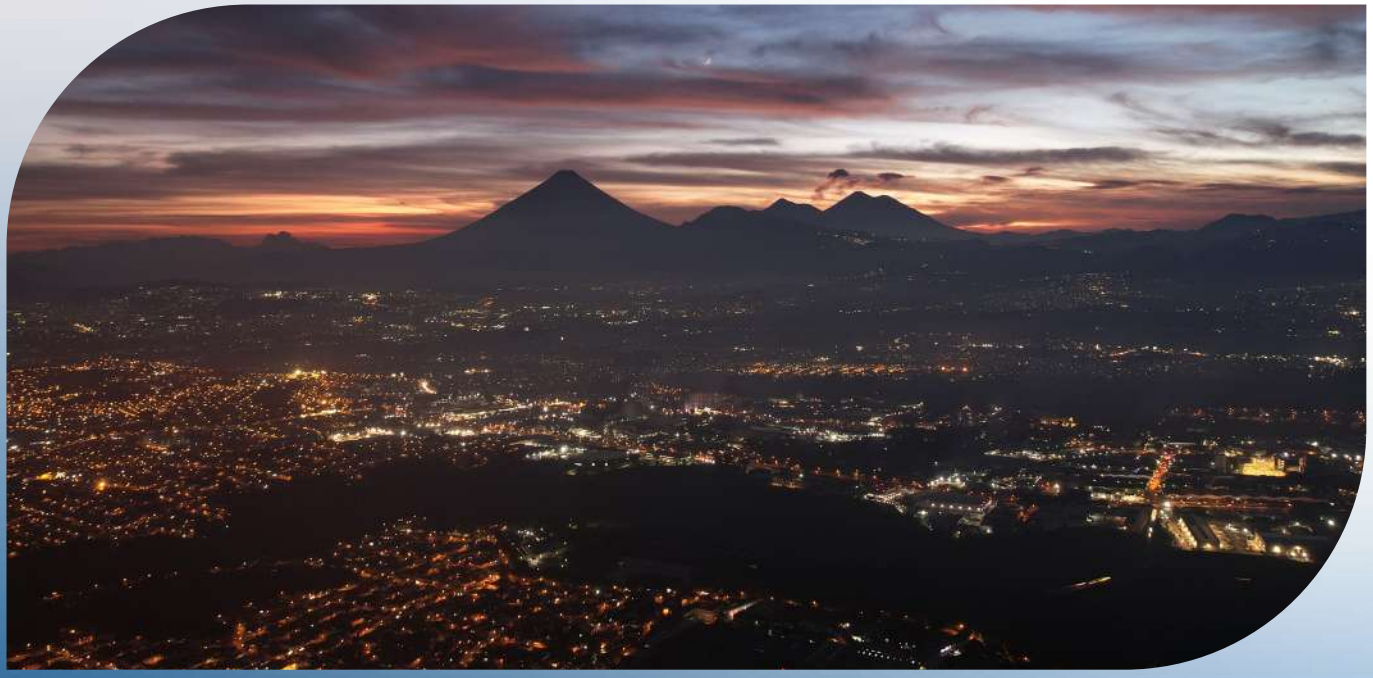
Diseño y diagramación:
Nicolle Flores

Contenido:
José Chavéz | Gerente de Observatorio y Políticas Industriales

Edición:
Mario Cordero

Traducción:
Luisa María Urrutia

Fotos:
Shutterstock
Envato Elements



INVITACIÓN A INVERTIR EN GUATEMALA

Por: Enrique Font | Presidente de Cámara de Industria de Guatemala

Guatemala es un país que combina estabilidad, ubicación estratégica y talento humano. Para quienes evalúan dónde establecer, dónde producir o ampliar sus operaciones, Guatemala cuenta con condiciones que vale la pena conocer de cerca. La economía guatemalteca ha mostrado una solidez macroeconómica poco común en la región. Con acceso a dos océanos, tratados comerciales vigentes con los principales mercados del continente y una fuerza laboral joven de más de siete millones de personas, Guatemala se posiciona como una plataforma para producir y competir a escala global. A ello se suman sectores industriales consolidados y un entorno empresarial que avanza cada vez más hacia mayores estándares de competitividad.

Durante décadas la industria guatemalteca ha sido motor de desarrollo, empleo formal y transformación productiva. Ser parte de ella significa integrarse a un ecosistema que conoce el mercado local, que articula cadenas de valor y que puede acompañar la instalación y el crecimiento de nuevas inversiones. En Cámara de Industria de Guatemala somos testigos de esto todos los días, porque entre nuestros socios hay pequeñas empresas familiares, medianas empresas que exportan a la región y multinacionales que eligieron el país, para producir. Todas ellas tienen voz en la Cámara a través de las gremiales, con las que trabajamos juntos para construir un entorno favorable para la competitividad, la certeza jurídica y el desarrollo sostenible del país.

Guatemala's Business Guide 2027 nace precisamente con ese propósito: ofrecer a inversionistas extranjeros una visión clara y documentada de las condiciones que Guatemala ofrece para invertir en el país y explicar con rigor y claridad cómo funciona el entorno de negocios y qué oportunidades existen para quienes deciden establecerse en el país. Reúne 42 artículos elaborados por especialistas en temas que van desde el marco tributario y laboral hasta la infraestructura portuaria y vial, el comercio exterior, la sostenibilidad y la transformación digital, incentivos fiscales y regímenes especiales, talento humano y otros temas relevantes para la decisión de invertir. También encontrarán la voz de instituciones y expertos que conocen la realidad productiva del país y que pueden acompañarlos en su proceso de instalación y expansión.

La industria guatemalteca está abierta a nuevos socios y a construir alianzas. Los invito a leer esta guía con detenimiento y, después, a venir a conocer el país en persona. Para nosotros en Cámara de Industria de Guatemala será un gusto organizar su visita a plantas industriales y reuniones con la gremial de su sector, a conocer el país y a aprovechar las oportunidades que Guatemala ofrece. ***Bienvenidos a Guatemala.***

Enrique Font

Presidente de Cámara de Industria de Guatemala

CONTENIDO

INCENTIVOS

Cada hora, la industria guatemalteca exporta US$780,000. La próxima planta puede ser la suya 7
Guatemala como destino de inversiones 8
Softlanding: acompañamiento para iniciar operaciones 9
Guatemala: incentivos fiscales para la inversión 10
Infraestructura industrial: motor de inversión en Guatemala 11
Mejora del riesgo país para atraer inversión 13

MACROECONOMÍA

Estabilidad macroeconómica: ventaja clave de Guatemala 17
El Quetzal como ventaja competitiva 18
Leasing: aliado financiero de la modernización industrial 20
Seguros que impulsan la industria: confianza para invertir y crecer 22
Factura Electrónica en Línea: plataforma clave para invertir en Guatemala 24
Reservas internacionales: solidez para el inversionista 25
Atractivo financiero de Guatemala: estabilidad y crédito 27

COMERCIO EXTERIOR

Tratados comerciales: la plataforma de Guatemala al mundo 30
Un mercado sin fronteras: la integración económica centroamericana 31
Alianzas que conectan a Guatemala con el mundo 34
Ventanillas únicas: trámites ágiles para invertir en Guatemala 36
Guatemala conectada al mundo: comercio exterior 38

LOGÍSTICA

Tiempos de despacho aduanera vía aérea 41
Tiempos de despacho aduanero vía marítima 43
Tiempos de despacho en aduana terrestre 45

INFRAESTRUCTURA

Guatemala entre dos océanos: puertos que conectan mercados 47
Nuevo marco legal para infraestructura en Guatemala 49
Energía renovable: catalizador de desarrollo y competitividad de Guatemala 51
Infraestructura digital: plataforma para invertir en Guatemala 52

PERFIL LABORAL

Planificación del costo laboral en Guatemala 54
Talento: infraestructura para la nueva economía 55
Salario mínimo: criterios, actores y proceso de fijación 57
INTECAP: talento para el desarrollo productivo 59

REPRESENTATIVIDAD

IRTRA: motor del turismo regional 63
CACIF: representación empresarial para la competitividad 65
CIG: Defendiendo la industria, impulsando la competitividad 66
Arbitraje internacional: certeza jurídica para invertir 67
Comercio formal y competencia justa en Guatemala 69
Sostenibilidad industrial: producir hoy y mañana 70
El papel de CUTRIGUA en la agenda vial y portuaria 71
Certeza jurídica y propiedad privada para invertir 72
Integridad empresarial: un activo en construcción 73

EMPRESA

Establecer una empresa en Guatemala: guía práctica 75

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La nueva revolución industrial comienza con inteligencia artificial 78

COMPETITIVIDAD

Índice de Competitividad Global: radiografía del ecosistema empresarial guatemalteco 81
Guatemala no cabe en un promedio 83
Ciudades intermedias: nuevo mapa de inversión en Guatemala 83

Incentivos

CADA HORA, LA INDUSTRIA GUATEMALTECA EXPORTA US$780,000. **LA PRÓXIMA PLANTA PUEDE SER LA SUYA**

Guatemala ya produce para el mundo desde uno de los corredores industriales más activos de América Latina.

Por: Valeria Prado | Directora Ejecutiva de Cámara de Industria de Guatemala

Entre enero y agosto de 2026, la industria vendió al exterior US$4,569 millones, 9.5 % más que en el mismo periodo de 2025. Dieciséis de los 25 productos que más exporta Guatemala salen de la industria, y juntos suman cuatro de cada diez dólares que el país recibe por exportaciones. Doce de esos dieciséis productos vendieron más que el año anterior.

Dicho de otra forma: en la hora que le tome recorrer esta guía, las plantas guatemaltecas habrán exportado cerca de US$780,000 en productos.

Esa producción se mueve dentro de una red regional que ya funciona. El Latin American Economic Outlook 2026, de la OCDE, la CAF, la CEPAL y la Unión Europea, ubica a Guatemala y El Salvador entre los pocos pares de países que concentran cerca del 80 % del comercio intraindustrial latinoamericano, junto a Argentina y Brasil, y Brasil y México. Es un corredor de agroindustria y manufactura ligera, el terreno donde la industria guatemalteca tiene más experiencia. Hacia el norte, el Acuerdo de Comercio Recíproco firmado con Estados Unidos en enero mantiene arancel cero para productos que en 2025 sumaron el 75.8 % de lo que Guatemala le vendió a ese mercado.

Quien instala una planta en Guatemala encuentra cerca buena parte de los insumos que necesita para producir y despachar. Varios de esos dieciséis productos de exportación son, a la vez, materia prima para otras fábricas. Esos proveedores ya exportan, así que trabajan con estándares internacionales, y tenerlos a pocos kilómetros baja el costo logístico y acorta los tiempos de entrega.

La inversión extranjera también llega a buen ritmo. A junio de 2026, Guatemala recibió US$1,026.9 millones, 7.1 % más que en el primer semestre de 2025, según el Banco de Guatemala. La OCDE recomienda a los países fortalecer lo que llama facilitación de inversiones: el apoyo que recibe una empresa después de instalarse, desde los trámites hasta el contacto con proveedores. En Cámara de Industria de Guatemala hacemos ese trabajo todos los días. Reunimos a 1272 empresas y 48 gremiales. A quien llega lo presentamos con proveedores que ya cumplen estándares de exportación, lo acompañamos en sus trámites de comercio exterior y llevamos su voz a la mesa donde se discuten las reglas que le dan certeza a una inversión de largo plazo.

Esta guía es parte de ese trabajo. Desde hace 30 años, Cámara de Industria de Guatemala la prepara para que quien mira a Guatemala como destino inversión tenga en un solo lugar lo que necesita para decidir: incentivos, estabilidad económica, comercio exterior, infraestructura, talento y las reglas para instalarse.

Si usted evalúa dónde instalar su próxima planta, empiece por conversar con quienes ya producen aquí. La próxima hora de exportaciones puede incluir también sus productos.

GUATEMALA
COMO DESTINO DE INVERSIONES

Por: Juan Esteban Sánchez | Director Ejecutivo de Invest in Guatemala

Guatemala suele aparecer en los análisis de inversión detrás de economías latinoamericanas más visibles. Ese posicionamiento empieza a contrastar con algunos indicadores que describen una economía más estable, diversa y competitiva de lo que muchas empresas internacionales todavía perciben.

RIESGO PAÍS

La primera señal está en el riesgo país. El Fondo Monetario Internacional señala que una trayectoria sostenida de manejo fiscal prudente y sólidos amortiguadores de política han colocado a Guatemala a un solo escalón del grado de inversión. La deuda del gobierno central cerró 2025 por debajo del 27 % del PIB y las reservas internacionales alcanzaron US$32,700 millones, equivalentes al 203 % de la métrica de suficiencia del propio Fondo. Para una inversión cuyo horizonte puede superar veinte años, estabilidad y capacidad de absorber choques tienen un valor económico concreto.

MERCADO LABORAL

Una señal menos conocida proviene del mercado laboral. El Global Gender Gap Report 2026 del World Economic Forum ubicó al país en la posición 50, después de avanzar 31 lugares en un año, uno de los cinco mayores ascensos mundiales. Más allá del ranking, incorporar más mujeres al mercado laboral y a posiciones de responsabilidad amplía la base de talento disponible para empresas que enfrentan una competencia creciente por capital humano.

Firmas consultoras identifican talento, energía, infraestructura y redes de proveedores entre los factores que están condicionando la reorganización de la manufactura estadounidense. Para Guatemala, la oportunidad no consiste simplemente en estar cerca de Estados Unidos, sino en demostrar qué es capaz de producir competitivamente dentro de esas nuevas cadenas.

NUEVAS CADENAS

Guatemala cuenta con capacidades desarrolladas en textiles y confección, agroindustria, farmacéutica, plásticos y servicios que pueden servir como plataforma para avanzar hacia actividades de mayor sofisticación, como partes y componentes, dispositivos médicos, empaques y manufactura especializada. La oportunidad no necesariamente pasa por competir con los ecosistemas ya consolidados de la región, sino por integrarse a ellos. En sectores como dispositivos médicos y farmacéuticos, Guatemala puede insertarse en cadenas regionales aportando capacidades complementarias de manufactura, insumos y servicios.

CONDICIONES HABILITANTES

También están cambiando algunas condiciones habilitantes. La nueva Ley General del Sistema Portuario separa regulación y operación mediante una Autoridad Portuaria Nacional autónoma, una modificación relevante para futuras inversiones logísticas. A ello se suma la digitalización de 840 de los 1,240 trámites contemplados en la Ley de Simplificación, aunque todavía queda camino por recorrer. El componente tributario también suma competitividad: Guatemala cuenta con un sistema impositivo competitivo frente a otras economías de la región, complementado por regímenes específicos para determinadas actividades.

VENTAJA COMPETITIVA

Esa es quizá la mejor manera de entender la Guatemala actual. No como un destino perfecto ni como una promesa basada únicamente en geografía y costos, sino como una economía que empieza a reunir varios de los atributos que están ganando peso en las decisiones globales de localización.

El desafío sigue siendo convertir capacidades en escala y escala en visibilidad. Pero para quien evalúa dónde producir, diversificar proveedores o atender las Américas durante las próximas dos décadas, Guatemala merece una nueva mirada. Para el inversionista extranjero, el país combina estabilidad macroeconómica, talento en expansión, condiciones habilitantes en modernización y una posición estratégica para integrarse a las cadenas productivas del continente.

SOFTLANDING: ACOMPAÑAMIENTO PARA INICIAR OPERACIONES

Por: Wendy Mena | Gerente de Promoción de Inversión de Invest in Guatemala

Guatemala apuesta por ofrecer a los inversionistas extranjeros mayor certeza operativa y por posicionarse como una alternativa para empresas que buscan diversificar riesgo, mantener costos competitivos y acceder eficientemente a Norteamérica y Centroamérica. El objetivo es que la experiencia de instalación sea tan satisfactoria como la propuesta de valor que llevó inicialmente a la empresa a considerar el país.

Para un inversionista extranjero, iniciar operaciones supone interactuar con múltiples instituciones y procesos. El softlanding de un proyecto puede implicar interacción con más de 20 instituciones y entidades y al menos 40 procesos y trámites, desde la constitución y registro mercantil hasta licencias ambientales y de construcción, permisos migratorios, incorporación a regímenes especiales, contratación de personal, seguridad social y servicios básicos.

ACOMPAÑAMIENTO INTEGRAL

El acompañamiento al inversionista durante las diferentes etapas del proyecto incluye: facilitar información sobre incentivos y regímenes; apoyar en la identificación de ubicaciones y espacios industriales; conectar a las empresas con proveedores, socios y servicios especializados; y brindar orientación en temas legales, tributarios, aduaneros, ambientales, laborales y migratorios. Adicionalmente, se coordina con instituciones de formación técnica para desarrollar las capacidades que requieren nuevas industrias.

Cuando un permiso toma más tiempo de lo previsto o aparece un requerimiento que no estaba contemplado en el cronograma inicial, el impacto trasciende el trámite administrativo. Puede retrasar la importación de maquinaria, la contratación de trabajadores, el inicio de producción y, eventualmente, nuevas fases de inversión. Por ello, la estrategia de softlanding se enfoca en anticipar problemas antes de que se conviertan en retrasos y, con ello, en un costo financiero adicional para la empresa.

COORDINACIÓN INSTITUCIONAL

La experiencia reciente trabajando con nuevos inversionistas ha demostrado que la coordinación puede marcar una diferencia. En el marco de Guatemala No Se Detiene, se han establecido canales de comunicación y mesas de trabajo con instituciones públicas para atender aspectos tributarios, recursos humanos, seguridad y ambiente, así como logística y aduanas. La coordinación con instituciones como ZOLIC, SAT, MINEX, Migración e INTECAP ha evidenciado que una relación cercana entre el inversionista, el promotor de inversión y las instituciones responsables puede ayudar a resolver obstáculos y mantener el proyecto avanzando.

Guatemala No Se Detiene nació bajo este enfoque: que el país cuente con una estrategia de largo plazo para mejorar las condiciones que permitan atraer inversión, generar empleo y fortalecer la competitividad, articulando al sector privado, instituciones públicas y otros actores alrededor de objetivos comunes.

MEJORAS SISTÉMICAS

El objetivo no puede ser únicamente acompañar cada proyecto para resolver sus dificultades individualmente. Guatemala No Se Detiene trabaja en convertir esas experiencias en mejoras sistémicas: simplificar requisitos, digitalizar procesos, establecer plazos más previsibles, mejorar la trazabilidad de los expedientes y reducir las diferencias de criterio entre instituciones. La mejor estrategia de softlanding será, eventualmente, aquella en la que cada vez sea necesario “destrabar” menos procesos.

Guatemala apuesta a combinar sus ventajas —proximidad a Norteamérica, acceso preferencial a mercados, una economía diversificada y disponibilidad de talento— con algo cada vez más valorado por quienes toman decisiones de inversión: predictibilidad en la ejecución. Atraer inversión no termina con lograr que una empresa elija Guatemala. El verdadero objetivo es que la empresa logre instalarse, producir, crecer y decida volver a invertir en el país.

Para el inversionista extranjero, este acompañamiento estructurado reduce la incertidumbre del proceso de instalación y permite concentrar recursos en el desarrollo del negocio. Guatemala ofrece no solo ventajas competitivas, sino también un ecosistema de apoyo para que la inversión se materialice y crezca.

GUATEMALA:
INCENTIVOS FISCALES PARA LA INVERSIÓN

Por: Lisardo Bolaños | Coordinador Ejecutivo de Guatemala No Se Detiene

Guatemala es el epicentro económico de Centroamérica, representando un tercio de la economía de la región. Con una economía caracterizada por su estabilidad macroeconómica histórica, una posición geográfica privilegiada con acceso a ambos océanos y una fuerza laboral joven de más de 7 millones de personas, el país ofrece condiciones óptimas para el capital internacional. Para aprovecharlo, Guatemala ha desarrollado un ecosistema legal que ofrece incentivos fiscales diseñados para potenciar la rentabilidad, reducir costos operativos y dinamizar el comercio exterior.

RÉGIMEN ZDEEP

El régimen de mayor crecimiento reciente son las Zonas de Desarrollo Económico Especial Público (ZDEEP), amparadas bajo el Decreto 22-73 y sus reformas. Hay ocho ZDEEP en operación y 16 en proceso. El régimen se ha vuelto popular porque no existen límites al sector productivo que puede aprovecharlo. Es un régimen similar al de zonas francas en otros países, al funcionar como un área aduanera extraterritorial. Aparte de la exoneración del ISR por 10 años, tiene suspensión de IVA y aranceles para importar insumos y maquinaria.

RÉGIMEN 29-89

El segundo régimen, de amplia popularidad, es el de maquilas, conocido como el régimen 29-89. Ofrece mucha flexibilidad: no se requiere ser parte de un parque industrial, ya que el beneficiario puede instalarse en bodegas dentro de parques no autorizados previamente. Además, en lugar de ser un régimen extraduanal, es un régimen suspensivo de impuestos de IVA y aranceles para insumos, lo cual permite agilidad en materia aduanera. Para los sectores de vestuario, textiles y servicios digitales, esta Ley ofrece, además, exoneración del ISR por 10 años, así como suspensión de IVA y aranceles para importar maquinaria.

SECTORES ESTRATÉGICOS

Vestuario y textiles. Es un clúster integrado verticalmente que aprovecha el Decreto 29-89 para importar insumos sin aranceles y exportar hacia Norteamérica con tiempos de respuesta récord en la industria.

BPO, software y servicios globales. Multinacionales de tecnología y centros de contacto han encontrado en el Decreto 29-89 la plataforma para beneficiarse de exenciones de ISR y facilidad para localizar sus operaciones fuera de parques industriales, escalando servicios de valor agregado en inglés y español.

Manufactura ligera, productos farmacéuticos y agroindustria de alto valor. Empresas de autopartes, ensamble de electrodomésticos y empaques operan en parques industriales bajo el régimen ZDEEP, optimizando su estructura fiscal y logística.

MODERNIZACIÓN INSTITUCIONAL

Guatemala se encuentra en un proceso de actualización institucional para elevar sus estándares de competitividad y facilitar la atracción de capitales. El Estado impulsa mejoras a su legislación de infraestructura vial y logística, y considera elevar su seguridad jurídica mediante reformas normativas en materia de arbitraje que se discuten en el Congreso. Estas iniciativas buscan actualizar el marco de resolución alternativa de conflictos y brindar garantías de certeza jurídica de nivel internacional.

La solidez de regímenes como las ZDEEP y el Decreto 29-89, combinada con una agenda nacional decidida a modernizar la infraestructura vial y elevar la certeza jurídica, posiciona al país en una trayectoria ascendente. Para el inversionista extranjero, apostar por Guatemala en este momento de transformación significa acceder a eficiencias fiscales y logísticas inmediatas, así como asegurar un lugar en el nodo económico más dinámico de Centroamérica.

INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL: MOTOR DE INVERSIÓN EN GUATEMALA

Por: Fredy Palma | Gerente General de Puerta del Istmo

Para Guatemala, la infraestructura industrial se ha consolidado como un pilar estratégico en la atracción de inversiones. El desarrollo de bodegas, naves industriales, parques logísticos e industriales, así como las Zonas de Desarrollo Económico Especial Públicas (ZDEEP), constituye un eje fundamental para fortalecer la competitividad nacional y posicionar al país como un destino confiable en el contexto regional.

VENTAJAS COMPARATIVAS

En un escenario global marcado por el nearshoring, Guatemala se presenta como un país con ventajas claras: ubicación geográfica estratégica, estabilidad macroeconómica y un bono demográfico que asegura mano de obra joven y capacitada. La consolidación de bodegas y naves industriales permite atender la creciente demanda del comercio y la manufactura, mientras que los parques industriales y logísticos ofrecen ecosistemas modernos que optimizan la eficiencia operativa y reducen costos. La expansión hacia ciudades intermedias fomenta la descentralización económica y la integración territorial.

ZONAS ESPECIALES

Las ZDEEP se han convertido en un instrumento clave de política económica, al combinar infraestructura con incentivos logísticos y fiscales. Con más de 5 millones de metros cuadrados autorizados en departamentos como Izabal, Escuintla y San Marcos, estas zonas generan empleo, promueven la diversificación productiva y facilitan la inserción de Guatemala en cadenas globales de valor. Este modelo ha despertado interés en sectores como manufactura ligera, autopartes, agroindustria, farmacéutica y tecnología.

INVERSIÓN EXTRANJERA

En 2025, Guatemala recibió US$1,881 millones en inversión extranjera directa, con proyección de superar los US$2 mil millones en 2026. Factores como el acceso a las costas Atlántica y Pacífica, la estabilidad macroeconómica, la energía eléctrica competitiva y la disponibilidad de mano de obra joven fortalecen la confianza de los inversionistas. A ello se suma la cercanía con los mercados centroamericano, mexicano y estadounidense, que en el marco del nearshoring se convierte en una ventaja estratégica para atraer empresas que buscan relocalizar sus operaciones.

VENTAJA PARA INVERTIR

Guatemala se perfila como un nodo logístico de primer orden en Centroamérica, capaz de integrarse de manera competitiva en las cadenas globales de valor. Con su ubicación estratégica, estabilidad macroeconómica y expansión territorial, el país tiene la oportunidad de transformar su infraestructura industrial en un motor de atracción de inversiones y desarrollo sostenible. Para el inversionista extranjero, Guatemala ofrece condiciones favorables para instalar operaciones industriales y logísticas, con incentivos fiscales, infraestructura en expansión y acceso privilegiado a los principales mercados del continente. Es una oportunidad concreta para invertir con visión de largo plazo.

Progreso

en todo lo que hacemos

DESPUÉS DE MÁS DE 125 AÑOS, SABEMOS QUE NUESTRO MAYOR IMPACTO NO ESTÁ ÚNICAMENTE EN LAS OBRAS QUE REALIZAMOS, SINO EN LAS OPORTUNIDADES QUE GENERAMOS JUNTO A CLIENTES, ALIADOS Y COMUNIDADES.

ESE ES EL VALOR DE PROGRESAR JUNTOS.

ESCANEA PARA CONOCER MÁS

MEJORA DEL RIESGO PAÍS PARA ATRAER INVERSIÓN

Por: Juan Carlos Zapata | Director Ejecutivo de Fundesa

Fitch Ratings publicó su más reciente informe para Guatemala, en el cual mantiene la calificación de riesgo país en BB+ con perspectiva estable. Dos palabras resumen por qué Guatemala sigue a un paso del grado de inversión en todas las calificadoras: ejecución y gobernabilidad.

Ejecución, porque si bien se han aprobado leyes importantes como la Ley de Infraestructura Vial Prioritaria, la reforma a la Ley de Alianzas Público-Privadas y la Ley del Sistema Portuario Nacional, la falta de ejecución y el incumplimiento en varios casos muestran un Organismo Ejecutivo que todavía no es capaz de ejecutar lo que la ley mandata.

Gobernabilidad, porque es evidente que aún necesitamos entender que la certeza jurídica es vital para atraer más inversión. Los bloqueos, las extorsiones, los homicidios y la informalidad evidencian que Guatemala todavía tiene retos serios para mostrar un clima de negocios favorable. En el caso de los bloqueos, el Ministerio Público deberá investigar quiénes están detrás.

Calificaciones soberanas en América Latina

Deuda de largo plazo en moneda extranjera · septiembre 2026

País	S&P	Moody's	Fitch	Grado de inversión
Chile	A	A2	A-	3/3
Uruguay	BBB+	Baa1	BBB	3/3
Perú	BBB-	Baa1	BBB	3/3
México	BBB	Baa3	BBB-	3/3
Panamá	BBB-	Baa3	BB+	2/3
Paraguay	BBB-	Baa3	BB+	2/3
Colombia	BB-	Baa3	BB	1/3
Guatemala	BB+	Ba1	BB+	0/3
Brasil	BB	Ba1	BB	0/3
Costa Rica	BB	Ba2	BB	0/3
Rep. Dominicana	BB	Ba2	BB-	0/3
Honduras	BB-	B1	NC	0/3
Nicaragua	B+	B2	B	0/3
Ecuador	B	Caa1	B-	0/3
El Salvador	B-	B3	B-	0/3
Argentina	B-	B3	B-	0/3
Bolivia	CCC+	Caa3	CCC	0/3
Venezuela	NC	C	NC	0/3

Grado de inversión | Grado especulativo | NC: sin calificación vigente / retirada

FUNDESA
Fundación para el Desarrollo de Guatemala

Fuente: S&P y Moody's vía Trading Economics (sep 2026); Fitch Ratings (acciones de calificación más recientes).
Grado de inversión: BBB- o superior (S&P/Fitch), Baa3 o superior (Moody's). **Elaboración:** FUNDESA.

POSICIÓN REGIONAL

En América Latina, únicamente Chile, Uruguay, Perú y México son grado de inversión en las tres calificadoras. Panamá y Paraguay todavía no lo son ante Fitch, y Colombia solo lo es para Moody's. Guatemala lidera la tabla de países que podrían alcanzar el grado de inversión. Según JP Morgan, medido a través del Índice de Bonos de Mercados Emergentes (EMBI), Guatemala solo es superada por Uruguay, Chile, Perú y Paraguay. Incluso tiene mejor evaluación que países que ya son grado de inversión, como México o Panamá.

FUNDAMENTOS SÓLIDOS

Fitch sustenta la nota en un crecimiento sólido y estable, métricas fiscales favorables y superávits de cuenta corriente que han fortalecido los colchones externos. La economía creció 4.3% en 2025 y se proyecta 4.1% para 2026.

La deuda consolidada del gobierno general se mantendría en 24.6% del PIB en 2026, muy por debajo de la mediana de 52.1% de los pares BB. Se proyecta un déficit del gobierno central de 2.6% del PIB en 2026 y 2.8% en 2027, cifras inferiores a las presupuestadas por las dificultades persistentes para ejecutar el gasto.

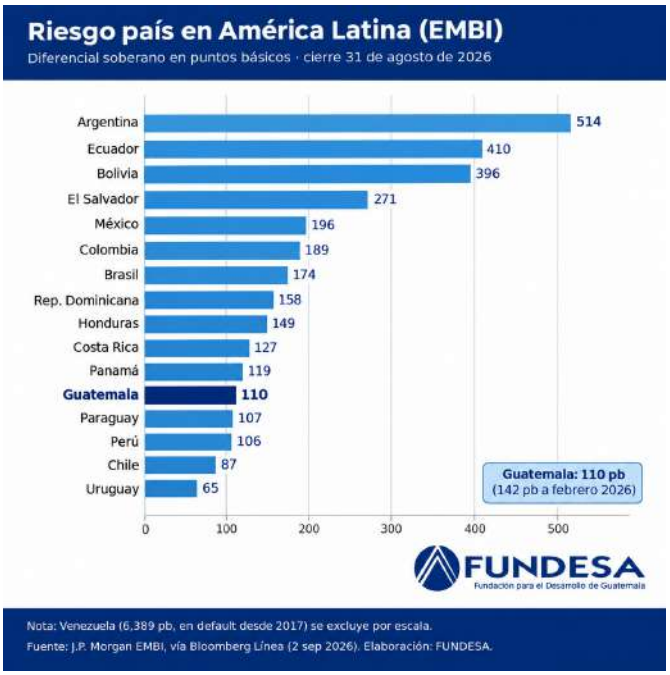
Si Guatemala logra el grado de inversión, tendrá más oportunidades. En países con grado de inversión comienzan a establecerse inversiones tecnológicas. Fábricas de microprocesadores, satélites o baterías se instalarían más fácilmente si se alcanza ese objetivo, contando con la seriedad de mejorar los problemas estructurales del país.

La posición neta de activos externos soberanos fue de 14.6% del PIB en 2025, contra una mediana BB de 3.7%. El superávit de cuenta corriente bajaría de 4.4% del PIB en 2025 a 3.4% en 2026, por la moderación de las remesas y una mayor factura petrolera. Las remesas marcaron un récord de 20.7% del PIB en 2025, pero su crecimiento interanual se moderó a 5.4% en agosto de 2026, y la incertidumbre migratoria estadounidense constituye un riesgo hacia adelante. La inflación subió a 3.4% en agosto tras haber caído a 1.0% en enero de 2026.

RETOS PENDIENTES

Sin embargo, el país se ubica en el percentil 29 de los indicadores de gobernanza, reflejando debilidades en participación política, capacidad institucional, Estado de derecho y control de la corrupción. Estos factores requieren mayor voluntad política para mejorar la ejecución y la gobernabilidad.

Para el inversionista, el mensaje es claro: Guatemala combina fundamentos macroeconómicos sólidos, una posición fiscal prudente y una evaluación de riesgo país que supera a varias economías ya calificadas como grado de inversión. Con reformas pendientes en ejecución y gobernabilidad, el país ofrece condiciones idóneas para invertir con certeza jurídica y potencial de crecimiento.



PROMOVEMOS EL DESARROLLO EN EL CAMPO Y LA INDUSTRIA

TECUN GRUPO

TECUNCentroamerica | PBX: (502) 2328 8888

Macroeconomía

ESTABILIDAD MACROECONÓMICA: VENTAJA CLAVE DE GUATEMALA

Por: Ricardo Rodríguez | CEO de CABI

Un inversionista extranjero busca distintas características al decidir invertir fuera de sus fronteras. En un mundo de cambios acelerados, una característica que sigue siendo privilegiada es la certeza y previsibilidad.

La estabilidad macroeconómica de largo plazo que ha mostrado Guatemala ha permitido que sea reconocida por entidades multilaterales como el Fondo Monetario Internacional y las principales calificadoras de riesgo, y que llame la atención de inversionistas internacionales al evaluar destinos potenciales. Un crecimiento económico fuerte y estable, inflación controlada y baja volatilidad en el tipo de cambio son características que internacionalmente representan una ventaja competitiva, especialmente frente a varios competidores regionales. Los crecientes flujos de inversión extranjera que ha registrado el país en los últimos años son prueba de ello.

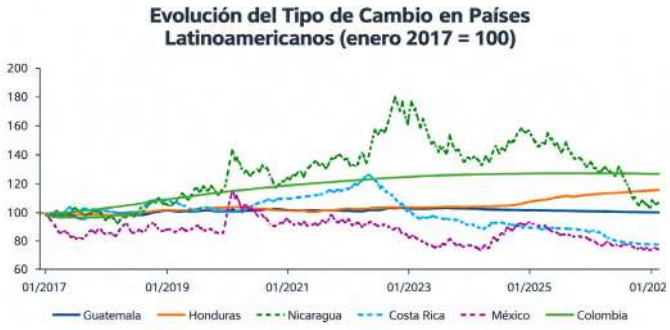
CRECIMIENTO SÓLIDO

El crecimiento económico de Guatemala llama la atención, considerando la evolución de la economía mundial en los últimos años y la resiliencia del país ante distintos retos. En los últimos diez años, en promedio, la economía guatemalteca ha crecido en términos reales a un ritmo de 3.6 % por año, casi el doble del crecimiento promedio de América Latina y el Caribe (1.7 % por año) e incluso por encima del crecimiento promedio de las economías avanzadas. Durante 2020, cuando a nivel mundial se sufrió una contracción sin precedentes por la pandemia de COVID-19, Guatemala registró una contracción de 1.8 %, de las más bajas no solo de América Latina, sino a nivel mundial.

Fuente: Elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional.

POLÍTICA PRUDENCIAL

El manejo de una política monetaria, cambiaria y crediticia prudencial ha permitido que, excepto en momentos de presiones internacionales, la inflación de Guatemala se mantenga dentro del rango meta del Banco Central, permitiendo previsibilidad en el manejo de costos empresariales. En un mundo de fuerte volatilidad cambiaria, tener un tipo de cambio que ha permanecido en un promedio de 7.75 quetzales por dólar los últimos 20 años genera alta previsibilidad y elimina un factor económico y financiero que los inversionistas deben considerar al evaluar inversiones fuera de sus fronteras.



Fuente: Elaboración propia con base en los tipos de cambio de referencia de los bancos centrales de cada país.

VENTAJA PARA INVERTIR

Esta estabilidad macroeconómica es un baluarte de Guatemala que es importante preservar y defender. Combinada con un mercado local creciente producto del bono demográfico y la acelerada urbanización del país, así como la posibilidad de atender un mercado centroamericano altamente atractivo desde el país, son características poderosas para Guatemala. Sin embargo, debe verse como el punto de partida: es el factor que hace que un inversionista se interese por Guatemala, pero para materializar mayores niveles de inversión se debe acompañar de otras características que faciliten el establecimiento, desarrollo y crecimiento de los negocios en el país.

Para el inversionista extranjero, Guatemala ofrece un entorno macroeconómico predecible, con crecimiento sostenido, inflación controlada y un tipo de cambio estable. Estas condiciones, poco comunes en la región, convierten al país en un destino idóneo para invertir con certeza y visión de largo plazo.

EL QUETZAL COMO **VENTAJA COMPETITIVA**

Por: José Chávez | Gerente del Observatorio y Políticas Industriales de CIG

El tipo de cambio de referencia en Guatemala se sitúa alrededor de Q7.62 por dólar estadounidense y presenta variaciones mensuales reducidas. Esta estabilidad constituye una de las principales fortalezas del entorno macroeconómico guatemalteco, ya que facilita la planificación empresarial y disminuye la incertidumbre asociada con las operaciones en moneda extranjera.

El país mantiene un régimen de flotación administrada, en el cual el valor del Quetzal se determina principalmente por la oferta y demanda de divisas. No obstante, el Banco de Guatemala puede intervenir en el mercado cambiario cuando identifica fluctuaciones excesivas. Su objetivo es moderar la volatilidad sin establecer un tipo de cambio fijo ni modificar su tendencia de largo plazo.

Este régimen es compatible con el esquema de metas explícitas de inflación, porque permite que la política monetaria se concentre en preservar la estabilidad de precios. Asimismo, contribuye a absorber choques externos relacionados con cambios en las remesas familiares, el comercio exterior, los flujos de inversión y los precios internacionales de las materias primas.

Entre las principales ventajas de esta estabilidad se encuentran: mayor certeza para planificar inversiones y presupuestos, menor exposición al riesgo cambiario, protección frente a depreciaciones abruptas, reducción de las primas de riesgo y mayor previsibilidad para el comercio exterior.

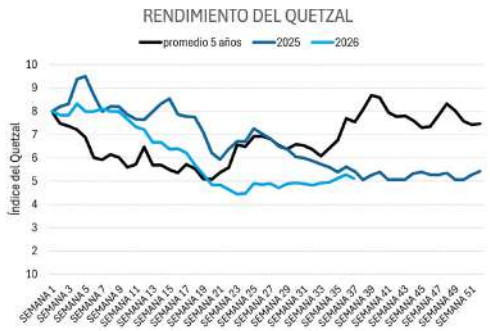
ADMINISTRACIÓN CAMBIARIA

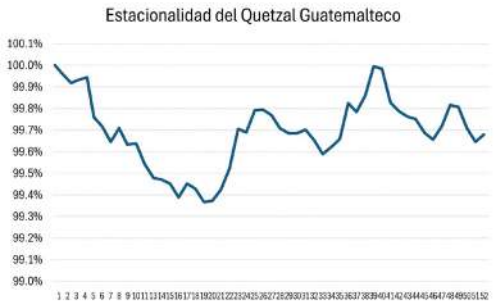
La administración cambiaria puede explicarse mediante un mecanismo principal:

Regla de participación cambiaria. El Banco de Guatemala utiliza una regla objetiva, simétrica y conocida por los participantes del mercado. Para 2026, el margen de activación corresponde al 1.05 % respecto del promedio móvil del tipo de cambio de los últimos cinco días hábiles. Cuando el tipo de cambio cae por debajo del margen inferior, el Banco Central puede comprar dólares. Cuando supera el margen superior, puede venderlos. Estos márgenes no constituyen bandas cambiarias formales ni impiden que el tipo de cambio continúe respondiendo a las condiciones del mercado.

COMPORTAMIENTO HISTÓRICO

Durante los últimos seis años, el tipo de cambio se ha mantenido aproximadamente entre Q7.61 y Q7.88 por dólar. Esto representa una diferencia de Q0.27, equivalente a 27 centavos, entre los valores extremos del periodo. Esta estabilidad no significa que el tipo de cambio permanezca inmóvil. El Quetzal registra apreciaciones y depreciaciones conforme cambian las condiciones del mercado, pero sus movimientos han sido moderados y previsibles.





Fuente: Elaborado por CIG con datos del Banco de Guatemala.

VENTAJA PARA INVERTIR

En comparación con monedas como el peso mexicano o el peso colombiano, el Quetzal ha presentado una menor volatilidad en los últimos años. Esta estabilidad reduce la incertidumbre para las empresas que importan materias primas, contratan financiamiento en dólares o participan en el comercio internacional.

Por ello, el comportamiento del Quetzal puede considerarse una ventaja del entorno de negocios guatemalteco. Su estabilidad contribuye a ofrecer mayor previsibilidad para la inversión y la planificación financiera. Para el inversionista extranjero, esta estabilidad cambiaria representa una condición favorable para planificar operaciones, reducir riesgos financieros y desarrollar proyectos de largo plazo en Guatemala.

DIVISA		Tipo de Cambio	INTERANUAL	MENSUAL	RENDIMIENTO
QUETZAL	Q	7.63	-0.5%	0%	
LEMPIRA	L	26.84	2.2%	0.04%	
COLÓN	₡	453.74	-10.0%	0.0%	
PESO MX	$	17.29	-7.3%	1.8%	
PESO CO	$	3,209.20	-18.2%	-0.4%	
EURO	€	0.87	2.1%	1.2%	

Fuente: Elaborado por CIG con datos de Investing.

LEASING: ALIADO FINANCIERO DE LA MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL

Por: José Chávez | Gerente del Observatorio y Políticas Industriales de CIG

Para una empresa que evalúa instalarse o ampliar sus operaciones en Guatemala, el leasing nacional ofrece una alternativa para incorporar maquinaria, vehículos, tecnología e inmuebles productivos sin destinar, desde el inicio, todo el capital necesario para adquirirlos. Mediante este mecanismo, una entidad financiera o arrendadora compra el activo seleccionado por la empresa y le concede su uso a cambio de pagos periódicos. Al finalizar el contrato, la empresa puede ejercer una opción de compra, renovar el contrato o devolver el bien.

El leasing permite vincular el pago del activo con los ingresos que este genera, preservando recursos para inventarios, contratación de personal y capital de trabajo. Una planta industrial, por ejemplo, puede incorporar una nueva línea de producción y pagarla gradualmente con los flujos derivados del incremento de su capacidad.

MARCO LEGAL

Guatemala cuenta desde 2021 con la Ley de Leasing, Decreto 2-2021 del Congreso de la República. La normativa entró en vigor el 2 de junio de ese año y estableció reglas específicas para los contratos de leasing, así como los derechos y obligaciones de arrendadores, proveedores y arrendatarios. La ley abarca bienes muebles e inmuebles adquiridos en el mercado nacional o internacional.

Antes de esta legislación ya existían operaciones de arrendamiento financiero, pero se desarrollaban sin un marco especializado. La nueva ley fortaleció la seguridad jurídica para ambas partes, facilitó la recuperación de los bienes en caso de incumplimiento y generó mejores condiciones para la entrada de nuevos proveedores. Desde su entrada en vigor, el uso del leasing creció entre 7 % y 10 % en promedio, y el mercado se ha diversificado con nuevas entidades y una mayor oferta comercial. Este crecimiento amplía las fuentes de financiamiento disponibles, especialmente para empresas que necesitan activos productivos, pero no desean inmovilizar una parte significativa de su liquidez.

VENTAJAS DEL LEASING

El leasing puede utilizarse para financiar maquinaria industrial, montacargas, vehículos de distribución, equipo agrícola, sistemas de refrigeración, tecnología, software, plantas de energía e inmuebles destinados a actividades productivas. Para una empresa manufacturera, sus principales ventajas son: preserva liquidez para financiar la operación y el crecimiento; distribuye el costo del activo durante su vida productiva; facilita la renovación de maquinaria expuesta a obsolescencia tecnológica; permite estructurar rentas conforme al flujo de caja del proyecto; y puede incluir una opción de compra previamente acordada.

El tratamiento contable y tributario dependerá de la modalidad contractual, de las normas financieras aplicables y de la situación de cada empresa. Por ello, el inversionista debe evaluar la tasa implícita, el valor residual, los seguros, las obligaciones de mantenimiento y las condiciones de terminación anticipada, en lugar de considerar únicamente el valor de la renta mensual.

POTENCIAL DE SOFISTICACIÓN

En economías industrializadas, el leasing forma parte habitual del financiamiento de la inversión productiva. En Estados Unidos, la industria de financiamiento de equipo alcanzó aproximadamente US$1.34 billones en 2023 y el 82 % de los usuarios encuestados utilizó alguna forma de financiamiento para adquirir equipo o software. En Europa, los nuevos contratos de leasing sumaron cerca de €454 mil millones durante 2024.

VENTAJA PARA INVERTIR

Para el inversionista, el leasing representa más que una alternativa de crédito. Es una herramienta que Guatemala puede brindar para iniciar operaciones con menor presión sobre la liquidez, renovar activos con mayor frecuencia y adaptar la inversión al ritmo de crecimiento del negocio. Para el inversionista extranjero, el leasing ofrece una vía para incorporar activos productivos con menor inmovilización de capital y mayor flexibilidad financiera, una condición favorable para instalar y expandir operaciones en Guatemala.

1550 CONTACT CENTER

Cumple de forma voluntaria
con tus obligaciones tributarias

Con las **Validaciones automatizadas**

al llenar el **formulario IVA General (SAT-2237)**

Desde tu **Agencia Virtual**

Siguiendo estos pasos:

1. Ingresa al menú: **Servicios Tributarios**
2. Selecciona la opción **Declaraguate**
3. Genera y completa el **formulario**

Contribuyendo juntos por Guatemala

SAT
SUPERINTENDENCIA DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA

SEGUROS QUE IMPULSAN LA INDUSTRIA: CONFIANZA PARA INVERTIR Y CRECER

Por: José Chávez | Gerente del Observatorio y Políticas Industriales de CIG

El sistema de seguros de Guatemala, integrado por 27 aseguradoras, presenta una estructura patrimonial que ofrece fundamentos para la confianza de los inversionistas extranjeros. Sus activos netos ascienden a Q18,641.8 millones, respaldados por un capital contable de Q6,662.2 millones, equivalente al 35.7 % de los activos, lo que constituye una base relevante para absorber pérdidas. Las inversiones suman Q11,200.5 millones, aproximadamente el 60.1 % de los activos, mientras que las disponibilidades alcanzan Q699.0 millones. Asimismo, las reservas técnicas y matemáticas de las compañías ascienden a Q8,136.8 millones, reflejando el reconocimiento de compromisos asociados a las coberturas contratadas.

BALANCE GENERAL

En conjunto, estas cifras muestran la dimensión y el respaldo patrimonial del sector asegurador, un aliado importante para proteger activos y gestionar los riesgos de proyectos empresariales en Guatemala. La evaluación de cada aseguradora debe complementarse con sus indicadores de solvencia, liquidez y cobertura de reservas.

Balance General del Sistema Asegurador Guatemalteco

Conceptos		Monto en miles de GTQ
Inversiones	Q	11,200,531
Caja y equivalentes de efectivo	Q	698,967
Primas por cobrar	Q	4,259,951
Instituciones de seguros	Q	647,608
Otras cuentas por cobrar	Q	1,008,282
Mobiliario y equipo	Q	57,768
Otros activos	Q	2,622
Cargos diferidos	Q	766,058
TOTAL DE ACTIVOS NETOS	Q	18,641,784
Reservas técnicas y matemáticas – aseguradoras	Q	8,136,819
entidades reaseguradas	-Q	981,444
Obligaciones contractuales	Q	901,123
Instituciones de seguros	Q	1,522,542
Otras cuentas por pagar	Q	2,157,080
Otros pasivos	Q	234,824
Créditos diferidos (o Ingresos diferidos)	Q	8,613
TOTAL DE PASIVOS NETOS	Q	11,979,557
Capital	Q	6,662,221
Patrimonio	Q	6,662,222
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	Q	18,641,784

Fuente: Elaborado por CIG con datos de la Superintendencia de Bancos de Guatemala

ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultados del sistema asegurador guatemalteco muestra una operación rentable. Las primas netas retenidas devengadas ascienden a Q5,926.8 millones, frente a gastos por siniestros de Q3,211.9 millones, equivalentes al 54.2 % de dichas primas. Al incorporar los gastos de adquisición y administración, estos tres componentes representan el 86.7 % de las primas, dejando un saldo positivo de Q789.1 millones antes de los ingresos por inversiones y otros resultados. Esto indica que la operación aseguradora genera un excedente sin depender exclusivamente del rendimiento de sus inversiones.

Los productos de inversiones aportan Q445.2 millones y, después de otros ingresos y gastos, el resultado reportado alcanza Q1,157.1 millones. Para quienes buscan establecer operaciones en Guatemala, este desempeño evidencia un sector con capacidad de generar utilidades y financiar su actividad, que puede acompañar la protección de activos y la gestión de riesgos empresariales.

Estado de Resultados del Sistema Asegurador Guatemalteco

Conceptos		Monto en miles de GTQ
Primas netas devengadas	Q	5,926,770
(-) Gastos de adquisición	Q	953,153
(-) Gastos por siniestralidad	Q	3,211,862
(-) Gastos de administración	Q	972,615
Productos de inversiones	Q	445,207
Otros ingresos	Q	345,765
Otros gastos	Q	422,975
UTILIDAD (PÉRDIDA)	Q	1,157,135

Fuente: Elaborado por CIG con datos de la Superintendencia de Bancos de Guatemala

SINIESTRALIDAD

El sistema asegurador guatemalteco utiliza el reaseguro y las recuperaciones para reducir el costo de los siniestros que asume directamente. La siniestralidad bruta asciende a Q4,451.4 millones, mientras que la neta se reduce a Q3,211.9 millones, una disminución de aproximadamente 27.8 %. Por ramo, las aseguradoras retienen alrededor del 82 % del costo bruto en seguros de vida, el 73 % en accidentes y enfermedades, el 66 % en daños y el 3 % en caución.

Para el inversionista internacional, esta distribución evidencia mecanismos de transferencia de riesgo, especialmente relevantes para proteger instalaciones, equipos y otros activos empresariales mediante seguros de daños. Al complementar este cuadro con el estado de resultados, los gastos netos por siniestros equivalen al 54.2 % de las primas retenidas devengadas y el sistema registra un resultado positivo, lo que ofrece una señal favorable de su desempeño agregado.

CONCEPTO	SEGURO DE VIDA	SEGURO DE ACCIDENTES Y ENFERMEDADES	SEGURO DE DAÑOS	SEGURO DE CAUCIÓN	TOTAL
Siniestros de seguro directo	Q 1,038,442	Q 1,519,490	Q 1,396,460	Q 29,281	Q 3,983,673
Reaseguro tomado	Q 5,658	Q 105,106	Q 16,372	Q -	Q 127,137
Gastos de seguro directo	Q 53,993	Q 83,693	Q 201,447	Q 890	Q 340,023
Reaseguro tomado	-Q 421	Q 1,733	Q 314	Q 332	Q 1,958
Variación de reservas para siniestros	Q -	Q -	Q -	-Q 1,377	-Q 1,377
Total siniestros brutos incurridos	Q 1,097,672	Q 1,710,023	Q 1,614,594	Q 29,126	Q 4,451,414
Siniestros por contratos de reaseguro proporcional	Q 174,081	Q 415,026	Q 399,199	Q 14,519	Q 1,002,826
(-) Contratos de reaseguro proporcional	Q 28,655	Q 33,074	-Q 5,563	Q -	Q 56,166
(-) Gastos por contratos de reaseguro proporcional	-Q 196	Q 7,140	Q 28,793	Q 340	Q 36,076
(-) Contratos de reaseguro proporcional	Q -	Q -	Q 1,661	Q -	Q 1,661
(-) Recuperaciones por salvamentos de seguro directo	Q -	Q 920	Q 134,211	Q 16,336	Q 151,466
(-) Participación de reaseguradores	Q -	Q -	Q -	Q -	Q -
Reaseguro	Q -	Q -	Q 5,656	Q 2,986	Q 8,642
Total siniestros netos incurridos	Q 895,131	Q 1,253,864	Q 1,061,949	Q 917	Q 3,211,861
Siniestros brutos incurridos / siniestros netos incurridos	82%	73%	66%	3%	72%

Fuente: Elaborado por CIG con datos de la Superintendencia de Bancos de Guatemala

VENTAJA PARA INVERTIR

En conjunto, el respaldo patrimonial, la rentabilidad y los mecanismos de transferencia de riesgos del sistema asegurador guatemalteco aportan confianza al entorno de inversión del país. Para las empresas internacionales, este sector constituye un aliado estratégico para proteger sus activos, mitigar el impacto financiero de imprevistos y fortalecer la continuidad de sus operaciones.

La selección de aseguradoras solventes y de coberturas acordes con las necesidades de cada proyecto permite integrar el seguro como una herramienta de planificación empresarial, con una base de protección para invertir, operar y crecer en Guatemala. Para el inversionista extranjero, un sector asegurador sólido y rentable representa una condición favorable para gestionar riesgos y proteger inversiones de largo plazo en el país.

FACTURA ELECTRÓNICA EN LÍNEA: **PLATAFORMA CLAVE PARA INVERTIR EN GUATEMALA**

Por: José Chávez | Gerente del Observatorio y Políticas Industriales de CIG

Para una empresa extranjera que evalúa instalarse en Guatemala, el sistema tributario es determinante para los costos administrativos, la seguridad de las operaciones y la facilidad para relacionarse con clientes, proveedores y autoridades. En este ámbito, el país ha avanzado con la Factura Electrónica en Línea (FEL), administrada por la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT).

La FEL emite, transmite, certifica y conserva electrónicamente facturas y otros Documentos Tributarios Electrónicos (DTE). Cada documento es validado por un certificador autorizado y remitido a la SAT, lo que genera un registro digital verificable de la transacción.

Para el inversionista, la facturación puede integrarse con sistemas contables, plataformas de ventas, inventarios y planificación empresarial. Una compañía con alto volumen de operaciones puede automatizar la emisión y recepción de documentos, reducir errores de digitación y mejorar el control sobre compras, ventas, impuestos y cuentas por cobrar.

ADOPCIÓN NACIONAL

En 2022, FEL representaba el 99.9 % de la facturación del régimen general del IVA, con más de 713,000 contribuyentes habilitados. Para septiembre de 2025, Guatemala superaba los 7,500 millones de DTE emitidos y los 1.3 millones de emisores. La FEL es hoy la principal infraestructura de facturación del país.

La SAT ofrece un facturador gratuito mediante la Agencia Virtual y la aplicación FEL. Las empresas con operaciones complejas pueden trabajar con certificadores autorizados e integrar sus sistemas administrativos con soluciones tecnológicas especializadas.

MENOS PAPEL, MÁS CONTROL

La FEL reduce procesos manuales: las empresas ya no dependen de facturas impresas ni del archivo físico. Cada DTE contiene un número de autorización que permite comprobar electrónicamente su autenticidad e identificar facturas, notas de crédito, notas de débito y recibos.

Para una compañía internacional, esta estructura simplifica auditorías internas, conciliación entre compras y ventas y preparación de información para revisiones fiscales. También centraliza la documentación de sucursales, establecimientos y puntos de venta. La información inmediata mejora el control de gastos, la administración del crédito fiscal y los reportes financieros, y reduce el riesgo de registrar comprobantes no autorizados.

FISCALIZACIÓN ELECTRÓNICA

La FEL fortalece la fiscalización de la SAT: la información electrónica permite comparar ventas, compras, declaraciones y créditos fiscales, e identificar diferencias con mayor rapidez. Esto no elimina las auditorías ni las obligaciones contables, pero crea un entorno más ordenado y verificable.

Para el inversionista con controles adecuados, la trazabilidad digital reduce errores, respalda declaraciones y agiliza revisiones. También da certeza al trabajar con proveedores, ya que los documentos pueden consultarse y validarse electrónicamente.

El Informe Electrónico de Compras y Ventas permite consultar y organizar documentos desde la Agencia Virtual, y ciertas declaraciones pueden prepararse con información ya registrada. Hasta febrero de 2026, las declaraciones sugeridas y regímenes simplificados contabilizaban 162 502 usuarios y más de 1.4 millones de declaraciones recibidas.

VENTAJA PARA INVERTIR

La FEL demuestra que Guatemala cuenta con una infraestructura tributaria digital ampliamente utilizada. Sus beneficios para empresas extranjeras son la emisión remota, la integración con sistemas administrativos, la reducción del archivo físico y la trazabilidad de operaciones.

Su aprovechamiento requiere configurar sistemas, seleccionar un certificador y mantener controles sobre anulaciones, notas de crédito, impuestos y conservación de archivos. La FEL facilita el cumplimiento, pero no reemplaza una buena gestión contable y tributaria.

Con una implementación correcta, las obligaciones fiscales se integran naturalmente a la operación. Para el inversionista, el mensaje es claro: Guatemala ofrece un entorno tributario digital, verificable y transparente, condiciones idóneas para instalar y operar un negocio con seguridad jurídica y eficiencia administrativa.

RESERVAS INTERNACIONALES: SOLIDEZ PARA EL INVERSIONISTA

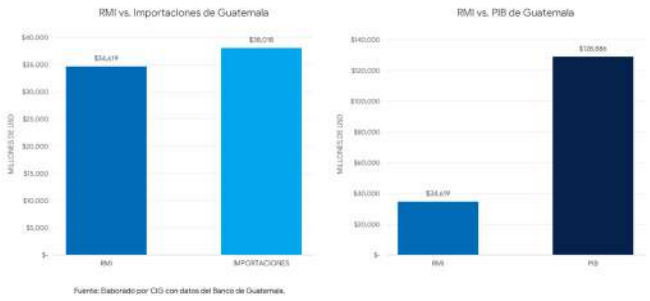
Por: José Chávez | Gerente del Observatorio y Políticas Industriales de CIG

Las reservas internacionales de Guatemala son un indicador clave de estabilidad para el inversionista. Su nivel permite estimar la capacidad del país para disponer de moneda extranjera, cumplir obligaciones externas y enfrentar periodos de volatilidad sin ajustes abruptos en el mercado cambiario. Su análisis debe considerar cobertura, liquidez, composición, calidad crediticia y evolución histórica.

COBERTURA EXTERNA

Al 31 de marzo de 2026, las Reservas Internacionales Netas alcanzaron los US$33,124 millones, superiores en US$387.2 millones a las de cierre de 2025. Este nivel equivalía a 11 meses de importaciones de bienes, muy por encima de la referencia tradicional de tres meses utilizada para evaluar la suficiencia básica de las reservas.

Para el inversionista, esta cobertura indica un margen importante para atender necesidades de importación y obligaciones externas incluso ante una reducción temporal de divisas. Las reservas también representaban aproximadamente el 26 % del PIB nominal proyectado para 2026, lo que permite dimensionar su tamaño frente al conjunto de la economía.



Fuente: Elaborado por CIG con datos del Banco de Guatemala.

LIQUIDEZ

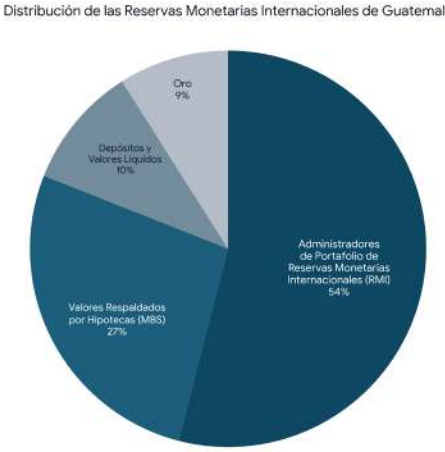
El tramo de liquidez ascendía a US$3,218.9 millones, equivalentes al 9.7 % de las Reservas Monetarias Internacionales. Se dividía en dos componentes: el capital de trabajo, destinado a egresos de un mes, y la gestión de liquidez, para obligaciones en moneda extranjera de hasta doce meses.

Esta estructura permite al Banco de Guatemala atender compromisos inmediatos sin vender anticipadamente inversiones de mayor plazo. Para el inversionista, reduce el riesgo de que una necesidad temporal de divisas genere presiones innecesarias sobre el tipo de cambio.

CARTERA DIVERSIFICADA

Las Reservas Monetarias Internacionales incluidas en el informe de inversiones del Banco de Guatemala sumaban US$33,049.9 millones. El subtramo de cartera concentraba US$17,731 millones (53.6 % del total), administrados por el Banco de Guatemala y por instituciones financieras internacionales especializadas. Los portafolios diversos representaban US$8,938 millones (27 %), con títulos del Tesoro de Estados Unidos, valores mantenidos hasta su vencimiento y portafolios especializados.

Esta distribución muestra que las reservas no se concentran en un solo instrumento. La combinación de activos líquidos, títulos públicos y valores especializados reduce la exposición a una única fuente de riesgo.



Fuente: Elaborado por CIG con datos del Banco de Guatemala.

CALIDAD CREDITICIA

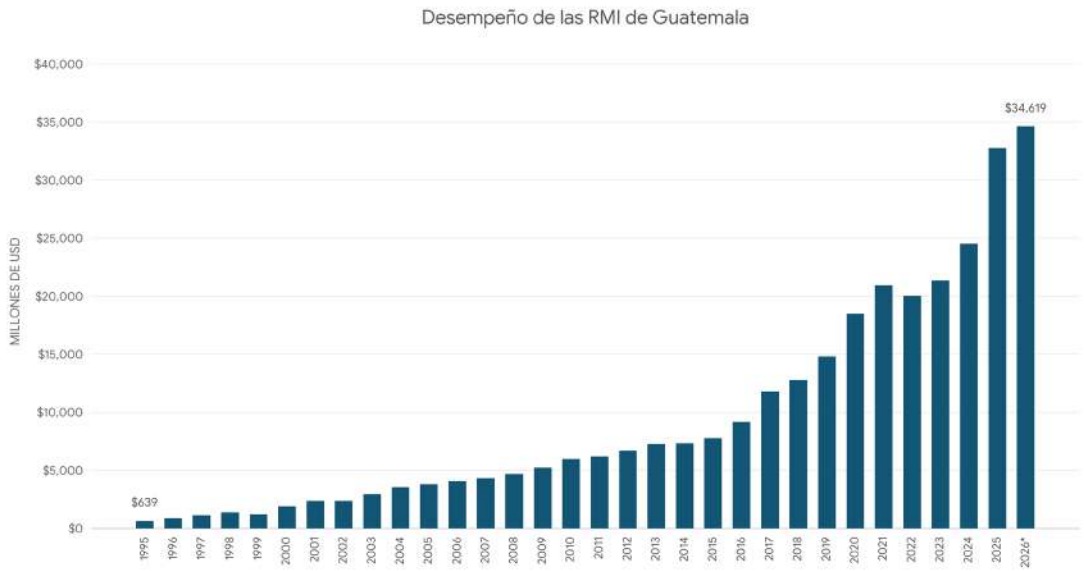
El 72 % de las reservas susceptibles de inversión tenía calificación AA+ según S&P Global Ratings, y otro 9.9 % calificación AAA. El 66.9 % estaba invertido en instrumentos del Gobierno de Estados Unidos y el 11.9 % en títulos de agencias gubernamentales. Esta composición refleja una estrategia conservadora, orientada a preservar el capital y garantizar la disponibilidad de los recursos.

La administración de las reservas se rige por tres criterios: liquidez, seguridad y rentabilidad. El objetivo principal no es maximizar ganancias, sino proteger los recursos y asegurar que puedan utilizarse cuando el país los necesite.

CRECIMIENTO SOSTENIDO

En marzo de 2017, las reservas ascendían a US$9,350.4 millones. Para marzo de 2026, superaban los US$33 mil millones: se multiplicaron por más de 3.5 en nueve años, con un crecimiento promedio anual cercano al 15 %. El aumento responde a remesas familiares, exportaciones, inversión y desembolsos externos del sector público.

Durante el primer trimestre de 2026, el Banco Central efectuó compras netas de divisas por US$773.8 millones para moderar la volatilidad cambiaria sin establecer un valor fijo para el Quetzal.



Fuente: Elaborado por CIG con datos del Banco de Guatemala.

VENTAJA PARA INVERTIR

En conjunto, Guatemala posee un volumen elevado de reservas con cobertura amplia, composición diversificada, alta calidad crediticia y suficiente liquidez. Estas condiciones fortalecen la confianza en la estabilidad externa del país y ofrecen un respaldo importante para las decisiones de inversión de largo plazo.

Para las empresas que importan maquinaria, adquieren materias primas en el exterior, reciben ingresos en dólares o mantienen obligaciones en moneda extranjera, esta fortaleza favorece una planificación financiera más previsible. El respaldo de las reservas se traduce en mayor certidumbre cambiaria y menor riesgo financiero para operar desde Guatemala.

ATRACTIVO FINANCIERO DE GUATEMALA: **ESTABILIDAD Y CRÉDITO**

Por: José Chávez | Gerente del Observatorio y Políticas Industriales de CIG

El sistema bancario guatemalteco constituye un aliado estratégico para la inversión y el desarrollo empresarial. Su marco de regulación y supervisión promueve la solvencia de las entidades, la gestión prudente de los riesgos y la confianza de los usuarios.

REGULACIÓN BANCARIA

La Superintendencia de Bancos (SIB) supervisa el cumplimiento de la normativa aplicable al sistema bancario. Los estándares del Comité de Basilea sirven como referencia para fortalecer los requerimientos de capital, la gestión de liquidez, la supervisión y la divulgación de información. Su incorporación al marco nacional es un proceso progresivo orientado a mejorar la capacidad de las instituciones para enfrentar riesgos y absorber pérdidas.

Este marco se complementa con la labor de la Intendencia de Verificación Especial (IVE) en la prevención y detección del lavado de dinero y del financiamiento del terrorismo. La Ley Integral para la Prevención y Represión del Lavado de Dinero u Otros Activos y del Financiamiento del Terrorismo, vigente desde el 17 de septiembre de 2026, moderniza la legislación nacional y fortalece las herramientas para combatir el uso ilícito del sistema financiero.

RESPALDO PATRIMONIAL

Al 31 de agosto de 2026, el sistema bancario guatemalteco registra activos por aproximadamente Q679.6 mil millones, pasivos por Q609.1 mil millones y un patrimonio cercano a Q70.5 mil millones. Estas cifras reflejan la dimensión de su capacidad financiera y su importancia para la economía nacional.

Balance General del Sistema Bancario Guatemalteco

Conceptos		Monto en miles de GTQ
Disponibilidades (Caja y equivalentes de efectivo)	Q	86,785,282
Inversiones	Q	185,870,642
Cartera de créditos	Q	383,853,294
Otras inversiones	Q	1,903,944
Inmuebles y muebles	Q	7,246,258
Cargos diferidos	Q	4,349,871
Otros activos	Q	9,626,047
TOTAL DE ACTIVOS NETOS	Q	679,635,335
Obligaciones depositarias	Q	510,661,400
Créditos obtenidos	Q	60,547,093
Obligaciones financieras	Q	6,086,315
Provisiones	Q	3,122,086
Créditos diferidos	Q	2,342,373
Otras obligaciones	Q	23,244,603
Otras cuentas por pagar	Q	3,153,746
TOTAL DE PASIVOS NETOS	Q	609,157,616
Capital contable	Q	70,477,718
TOTAL CAPITAL CONTABLE	Q	70,477,718
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	Q	679,635,335

Estado de Resultados del Sistema Bancario Guatemalteco

Conceptos		Monto en miles de GTQ
Productos financieros	Q	39,514,838
(-) Gastos financieros	Q	15,613,136
MARGEN POR INVERSIÓN	Q	23,901,701
Productos por servicios	Q	4,059,161
(-) Gastos por servicios	Q	842,170
MARGEN POR SERVICIOS	Q	3,216,991
Otros productos y gastos de operación		
Productos	Q	2,192,298
(-) Gastos	Q	6,782,731
MARGEN DE OTROS PRODUCTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN	-Q	4,590,433
MARGEN OPERACIONAL BRUTO	Q	22,528,258
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	Q	14,832,877
MARGEN OPERACIONAL NETO	Q	7,695,382
Productos extraordinarios		
(-) Gastos extraordinarios	Q	1,357,675
PRODUCTOS (GASTOS) EXTRAORDINARIOS NETOS	Q	546,030
Productos extraordinarios netos	Q	811,644
(-) Gastos de ejercicios anteriores	Q	167,024
PRODUCTOS (GASTOS) DE EJERCICIOS ANTERIORES NETOS	Q	87,153
Productos de ejercicios anteriores netos	Q	79,871
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA	Q	8,586,897
Impuesto sobre la renta	Q	1,158,340
UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA	Q	7,428,557

Fuente: Elaborado por CIG con datos de la Superintendencia de Bancos de Guatemala

INDICADORES FINANCIEROS

Los indicadores bancarios muestran respaldo patrimonial, rentabilidad y cobertura del riesgo crediticio. La liquidez inmediata alcanza el 16.74 % y la liquidez mediata el 45.76 %, reflejando recursos para atender las obligaciones del sistema.
En materia de solvencia, el patrimonio representa el 10.37 % de los activos, mientras que la adecuación de capital se sitúa en 16.30 %. La rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) es de 18.87 % y sobre los activos (ROA), de 1.92 %. La cartera vencida representa el 2.31 % de la cartera bruta, y la cobertura de los créditos en riesgo alcanza el 130.35 %, lo que significa que las provisiones constituidas superan el saldo de dicha cartera.

Indicadores financieros bancarios	Al 31/08/2026
LIQUIDEZ	
Liquidez inmediata (LI)	16.74%
Liquidez mediata (LM)	45.76%
SOLVENCIA	
Patrimonio con relación a activos (PA)	10.37%
Patrimonio con relación a cartera de créditos (PCC)	18.36%
Patrimonio con relación a captaciones (PCA)	13.60%
Adecuación de capital (AC)	16.30%
Calce de operaciones en moneda extranjera (COME)	7.64%
RENTABILIDAD	
Rendimiento sobre patrimonio (ROE)	18.87%
Rendimiento sobre activos (ROA)	1.92%
Eficiencia sobre activos (EA)	3.39%
Eficiencia (EF)	66.97%
CALIDAD DE ACTIVOS	
Cartera vencida con relación a cartera bruta (CVC)	2.31%
Cobertura de cartera crediticia en riesgo (CCR)	130.35%

Fuente: Elaborado por CIG con datos de la Superintendencia de Bancos de Guatemala.

FINANCIAMIENTO SECTORIAL

La cartera de crédito asciende a Q395,763 millones y comprende diversas actividades económicas. La industria manufacturera recibe Q45,269 millones, equivalentes al 11.44 % del total. Las actividades inmobiliarias concentran Q36,436 millones (9.21 %), y la construcción, Q17,574 millones (4.44 %). También destacan las actividades financieras y de seguros, con Q18,556 millones (4.69 %). Esta distribución refleja la participación de la banca en el financiamiento de sectores relevantes para la producción, los servicios y el desarrollo empresaria.

Cartera de Créditos del Sistema Bancario Guatemalteco al 31 de agosto de 2026

Actividad económica	Monto en miles de QTQ
Préstamos de consumo, vehículos y tarjetas de crédito	Q 147,355,451
Industrias manufactureras	Q 45,268,509
Comercio al por mayor y al por menor	Q 41,056,454
Actividades inmobiliarias	Q 36,436,020
Vivienda	Q 21,211,801
Actividades financieras y de seguros	Q 18,556,366
Suministro de electricidad y gas	Q 18,451,465
Construcción	Q 17,574,279
Agricultura	Q 17,092,001
Información y comunicaciones	Q 7,872,340
Transporte y almacenamiento	Q 7,137,204
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	Q 5,109,836
Actividades profesionales, científicas y técnicas	Q 3,366,912
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	Q 2,983,956
Otras actividades de servicios	Q 1,843,352
Actividades de atención de la salud humana	Q 1,240,032
Enseñanza	Q 1,214,159
Explotación de minas y canteras	Q 947,142
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas	Q 712,621
Suministro de agua	Q 210,903
Administración pública y defensa	Q 86,071
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	Q 21,850
Actividades de los hogares como empleadores	Q 14,436
TOTAL CARTERA DE CRÉDITOS	Q 395,763,053

Fuente: Elaborado por CIG con datos de la Superintendencia de Bancos de Guatemala.

VENTAJA PARA INVERTIR

El respaldo patrimonial, la rentabilidad y la cobertura crediticia del sistema bancario guatemalteco ofrecen fundamentos para la confianza de los inversionistas internacionales. Su participación en el financiamiento de distintas actividades económicas lo posiciona como un interlocutor relevante para quienes buscan establecer o ampliar sus operaciones en el país.

Explorar las alternativas de crédito local permite identificar soluciones acordes con las necesidades de cada proyecto y construir relaciones financieras de largo plazo. Para el inversionista extranjero, Guatemala ofrece un sistema bancario sólido, con indicadores de solvencia y rentabilidad que respaldan la operación y expansión de proyectos. Un sistema financiero confiable es una condición favorable para invertir y crecer en el país.

Comercio exterior

TRATADOS COMERCIALES: LA PLATAFORMA DE GUATEMALA AL MUNDO

Por: Eunice Villatoro | Directora Ejecutiva de la Comisión Empresarial de Negociaciones y Comercio Internacional (CENCIT)

Guatemala cuenta con ventajas que hacen que cada vez más empresas consideren al país para comerciar, establecer operaciones e invertir. Su ubicación geográfica, fuerza laboral, tamaño de mercado y estabilidad macroeconómica son parte de esta propuesta. Pero existe otro activo, menos visible, que puede ser determinante para un inversionista: los mercados a los que puede acceder desde Guatemala.

La amplia red de acuerdos comerciales que Guatemala ha construido durante décadas constituye una plataforma para acceder a mercados internacionales bajo condiciones preferenciales. Para un inversionista, la pregunta no es solamente "¿qué tan grande es el mercado guatemalteco?", sino "¿qué tan lejos puede llegar lo que produzca en Guatemala?"

RED DE ACUERDOS

Guatemala cuenta con tratados de libre comercio, acuerdos de asociación y acuerdos de alcance parcial, además de su participación en la integración económica centroamericana. Esta red conecta al país con mercados de América del Norte, América Latina, Europa y Asia, y constituye una ventaja estratégica para empresas que buscan diversificar mercados, desarrollar cadenas regionales de valor y acercar su producción a sus principales destinos comerciales.

Los tratados comerciales tampoco se limitan a reducir o eliminar aranceles. Establecen reglas que brindan mayor previsibilidad al comercio e incluyen disciplinas sobre acceso a mercados, reglas de origen, procedimientos aduaneros, facilitación del comercio, inversión, servicios, medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio.

PRINCIPALES INSTRUMENTOS

Entre los principales instrumentos se encuentra el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos (CAFTA-DR), una pieza fundamental de la relación comercial del país. A este se suman acuerdos con México, Chile, Colombia, Panamá, República Dominicana, Taiwán, Israel, Reino Unido y otros socios, así como el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.

La integración centroamericana amplía aún más esta oportunidad. Guatemala forma parte de un mercado regional que permite a las empresas aprovechar la cercanía geográfica, desarrollar proveedores y cadenas de suministro regionales y, bajo las reglas correspondientes, utilizar mecanismos de acumulación de origen.

RESULTADOS

Los resultados reflejan la importancia de esta red. En 2025, las exportaciones guatemaltecas alcanzaron US$15,592.6 millones. Centroamérica fue el principal destino, con US$5,675.5 millones, seguida por Estados Unidos, con US$4,748.8 millones, y la Eurozona, con US$1,228.7 millones (1). A estas ventajas se suma un entorno macroeconómico que ha recibido señales positivas: en 2025, S&P Global Ratings elevó la calificación soberana de Guatemala de BB a BB+ y, posteriormente, Fitch Ratings hizo lo mismo, ambas con perspectiva estable (2).

VENTAJA PARA INVERTIR

Para quien busca dónde invertir, Guatemala ofrece una propuesta que va más allá de ser un destino de inversión: puede ser una plataforma para producir, integrar cadenas de valor, diversificar mercados y llegar al mundo. La pregunta, entonces, no es solamente dónde invertir. La pregunta es desde dónde quiere llegar al mundo. Y Guatemala tiene la ubicación, los acuerdos comerciales y la conexión regional para ser parte de esa respuesta.

(1) Banco de Guatemala. (2025). Nota al comercio exterior: Año 2025. Banco de Guatemala. Nota al comercio exterior – Año 2025
(2) Ministerio de Finanzas Públicas. (2025, 23 de mayo). 86. S&P Global Ratings eleva la calificación crediticia soberana de Guatemala de BB a BB+. Gobierno de Guatemala

UN MERCADO SIN FRONTERAS: INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA

Por: Eunice Villatoro | Directora Ejecutiva de la Comisión Empresarial de Negociaciones y Comercio Internacional (CENCIT)

Cuando el objetivo es aumentar la estabilidad económica, atraer inversión, generar empleo y competir en el mundo, los países de Centroamérica dejan de competir entre sí y actúan como una sola región.

Guatemala no compite únicamente como un mercado de 18 millones de consumidores. Compite como parte de una región de 52 millones de personas que, en conjunto, constituye la quinta economía más grande de América Latina y el Caribe (1).

Esta dimensión importa. Para una empresa que evalúa dónde producir, invertir o establecer un centro de distribución, la pregunta ya no debería ser únicamente cuál es el tamaño del mercado guatemalteco, sino a qué mercado puede acceder desde Guatemala.

DÉCADAS DE INTEGRACIÓN

La integración centroamericana tiene más de seis décadas de construcción. Desde el Tratado General de Integración Económica de 1960, la región ha desarrollado instituciones, normas e instrumentos que han permitido profundizar el comercio intrarregional y proyectar a Centroamérica hacia los mercados internacionales. La SIECA ha sido un actor fundamental en este proceso.

Uno de los avances más concretos es el Proceso de Integración Profunda entre Guatemala, Honduras y El Salvador, que busca avanzar hacia un territorio aduanero único. Instrumentos como la Factura y Declaración Única Centroamericana (FYDUCA) y los Puestos Fronterizos Integrados han permitido reducir trámites y tiempos en frontera, generando ahorros y mayor eficiencia para las empresas (2).

REGLAS DE ORIGEN

La integración también tiene una dimensión estratégica en materia de reglas de origen. La posibilidad de acumular determinados insumos y procesos dentro de la región permite desarrollar cadenas regionales de producción y, cuando los acuerdos comerciales lo permiten, aprovechar el origen centroamericano para acceder a mercados internacionales bajo condiciones preferenciales. La integración centroamericana no debe verse únicamente como una agenda aduanera. Es una estrategia de competitividad, atracción de inversión y generación de oportunidades.

VENTAJA PARA EL INVERSIONISTA

Para un inversionista, esto representa una ventaja: instalarse y producir en Guatemala puede significar tener acceso a un mercado regional mucho mayor, además de contar con una posición geográfica privilegiada, conexiones con los océanos Atlántico y Pacífico y una agenda permanente de modernización. La Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) prepara una segunda edición del Estudio de Tiempos de Despacho (ETD), enfocada en la exportación, para impulsar medidas que simplifiquen, agilicen y armonicen los trámites de comercio.

COMPROMISO EMPRESARIAL

La Comisión Empresarial de Negociaciones y Comercio Internacional (CENCIT) participa activamente en las mesas técnicas de integración centroamericana, porque el sector empresarial debe ser parte de esta construcción. El objetivo es contribuir con propuestas que respondan a las necesidades de las empresas y permitan que más compañías produzcan, inviertan, exporten y generen empleo en la región.

En un mundo donde los mercados son cada vez más grandes y la competencia internacional más intensa, Centroamérica no puede verse como seis mercados separados. La integración permite competir y unirse con mercados grandes y de referencia en el comercio exterior.

Para el inversionista extranjero, Guatemala ofrece una puerta de entrada a un mercado regional de 52 millones de personas, con reglas claras, infraestructura en modernización y una posición geográfica que conecta con los principales océanos y mercados del mundo. Instalarse en Guatemala es acceder a Centroamérica y, desde allí, competir a escala global.

(1) Agencia Guatemalteca de Noticias. (2025, 1 de octubre). Centroamérica se consolida como la quinta economía más grande de Latinoamérica. AGN

(2) Ministerio de Economía de Guatemala. (2019, 28 de enero). Unión Aduanera impulsa incremento del comercio en el Triángulo Norte. Gobierno de Guatemala.

Fábrica Nestlé Antigua Guatemala

Oficina Central Zona 12

Fábrica Nestlé zona 12

Centro de Distribución Nestlé

Centro Cultural Nestlé

CADIA

Nuestras Fábricas

En Antigua y Zona 12, pilares de producción en el país.
Desde Guatemala exportamos a

+20 países

de las Américas y El Caribe.

CADIA

Centro de Análisis de Datos e IA, sirviendo a

+100,000

puntos de venta, simbolizando nuestro compromiso con nuestros clientes y la transformación digital.

Iniciativa por los Jóvenes

+70,000

jóvenes impactados en Guatemala.

Un legado de

NUTRICIÓN, INNOVACIÓN Y COMPROMISO

con el país.

Centro de Distribución

El más grande en

Centroamérica

garantizando una alta eficiencia logística.

Museo y Centro Cultural Nestlé

Único en Latinoamérica, con

+32,000

niños y jóvenes aprendiendo sobre alimentación saludable.

Nestlé por Niños Saludables

+79,000

maestros del sistema de educación pública impartiendo el programa en 7 departamentos del país.

Colaboradores

+2,000

personas que hacen posible nuestra misión.

160 AÑOS en el mundo y **+85 AÑOS** en Guatemala,
desarrollando todo el poder de la alimentación para mejorar la calidad de vida hoy y para las futuras generaciones.

ALIANZAS QUE CONECTAN A GUATEMALA CON EL MUNDO

Por: Flor Herrera | Gerente de Internacionalización de CIG

Hoy, llegar a un nuevo mercado depende menos de dónde está ubicada una empresa y más de las conexiones necesarias: el comprador correcto, la institución que resuelve un trámite, el aliado que ya abrió camino en ese país. Encontrar una oportunidad es apenas el primer paso. Lo que la convierte en negocio son las relaciones que hay detrás.

Para una empresa extranjera que evalúa instalarse en Guatemala, este ecosistema de alianzas representa una ventaja concreta: el país cuenta con redes empresariales e institucionales que facilitan la inserción en mercados internacionales y reducen la curva de aprendizaje para operar desde territorio guatemalteco.

REDES NACIONALES

A nivel nacional, CIG mantiene una relación cercana con las instituciones públicas y privadas que tienen peso en el comercio exterior: autoridades aduaneras y portuarias, entidades de logística y facilitación del comercio, ministerios y otras cámaras y organizaciones empresariales con las que comparte agenda. Estos espacios permiten llevar a la mesa los problemas concretos de los socios, como un procedimiento que se atrasa, un criterio que no está claro o un costo logístico que resta competitividad. Muchas veces la solución no pasa por un cambio de ley, sino por sentar a las personas correctas a conversar. En sentido inverso, acercan a las empresas información y herramientas que les facilitan exportar.

ALIANZAS GLOBALES

El trabajo no termina en las fronteras. Guatemala compite en una economía global, así que también se trabaja con cámaras y entidades empresariales de otros países y actores clave en los mercados de interés. Estas relaciones dan información de primera mano sobre lo que pasa afuera, ayudan a detectar oportunidades antes de que sean evidentes y abren las puertas a otros mercados.

Para los socios, una alianza puede ser muchas cosas: el contacto que lleva a un comprador potencial, un dato que ayuda a entender un mercado antes de invertir en él, un lugar en una misión comercial, un socio estratégico o, simplemente, la conversación que hacía falta para decidir si es momento de expandirse.

Gracias a ellas, la voz de la industria llega a los espacios donde se decide sobre comercio e inversión. Se apuesta por relaciones de largo plazo, porque solo así se pueden defender intereses con solidez, compartir conocimiento y encontrar soluciones que funcionen para ambas partes.

APOYO A LAS MIPYMES

Todo esto cobra especial valor para las micro, pequeñas y medianas empresas, que tienen productos con potencial para competir afuera. Una red de alianzas les aporta alcance: acceso a contactos, información y espacios que muchas veces parecen reservados para empresas de mayor tamaño. Por eso se busca acompañarlas de forma más cercana, conectándolas con los aliados y las oportunidades que mejor se ajusten a sus objetivos. Al final, se trata de que el tamaño de la empresa no determine hasta dónde puede llegar.

VENTAJA PARA INVERTIR

Cuando una empresa guatemalteca piensa en un nuevo mercado, encuentra en la Cámara de Industria algo más que información: una red de aliados dispuesta a acompañarla en el proceso. Internacionalizar Guatemala es un trabajo que se hace entre muchos. Entre más conectados estén empresas, cámaras, gobierno y entidades internacionales, más posibilidades tendrán los productos y el talento guatemaltecos de ganar espacio en otros mercados.

Para el inversionista extranjero, este entramado de alianzas significa que Guatemala no es solo un mercado local: es una plataforma con conexiones probadas hacia otros destinos. Instalarse aquí permite acceder a una red que ya trabaja en la internacionalización, con relaciones institucionales y empresariales que facilitan la expansión regional y global. Esa es, precisamente, una de las condiciones que hacen de Guatemala una opción idónea para invertir.

Productos del Aire

Gases médicos e industriales

EPP y sistema de supresión de incendios

Equipo médico

Soluciones de soldadura y equipo industrial

Diseño e instalación de redes

Durante *más de un siglo, brindando soluciones esenciales* para la industria y la salud

Acompañamos el desarrollo y el bienestar de Centroamérica y el Caribe. Nuestro compromiso y excelencia sigue creciendo con la región.

PBX: (502) 2421-0400 ▪ *www.productosdelaire.com*

VENTANILLAS ÚNICAS: TRÁMITES ÁGILES PARA INVERTIR EN GUATEMALA

Por: Kristell Reyes | Gerente VAI

En un entorno económico global dinámico y competitivo, la capacidad de un país para atraer Inversión Extranjera Directa (IED) depende de la modernización, transparencia y velocidad de sus trámites comerciales. Guatemala se posiciona como destino estratégico para las inversiones en Centroamérica, impulsado por una apuesta hacia la digitalización integral del comercio internacional. La adopción de herramientas electrónicas ha transformado la operativa transfronteriza, simplificando las importaciones y garantizando un clima de negocios competitivo para multinacionales y operadores globales.

VENTANILLAS ÚNICAS

El crecimiento del comercio internacional exige plataformas capaces de interconectar a todos los actores del negocio. En Guatemala, herramientas como la Ventanilla Ágil para las Importaciones (VAI), la Ventanilla Única para las Exportaciones (VUPE) y la Ventanilla Única Marítima (VUMAR) han transformado la interacción entre el sector privado y las autoridades. Estas plataformas permiten tramitar licencias, permisos aduaneros y gestiones marítimas desde una interfaz centralizada y en tiempo real.

Para los inversionistas internacionales y proveedores extranjeros, esto representa ventajas operativas: los tiempos de internación de insumos y mercancías se han reducido de varios días a pocas horas, optimizando costos, eliminando el uso de papel y otorgando trazabilidad total en cada transacción.

FIRMA ELECTRÓNICA

Acompañando esta agilidad logística, Guatemala ha construido un entorno de seguridad jurídica mediante la Firma Electrónica Avanzada y los Timbres Electrónicos. Regulada por el Ministerio de Economía, la firma electrónica otorga plena validez y legalidad a la documentación oficial, permitiendo autorizar permisos de importación y acuerdos corporativos a distancia sin demoras ni papeleos presenciales.

El uso de timbres electrónicos emitidos por colegios profesionales, como el Colegio de Médicos Veterinarios y Zootecnistas, garantiza que los vistos buenos técnicos y sanitarios requeridos en aduanas sean avalados digitalmente por regentes autorizados. Este sistema acelera la liberación de mercancías en frontera y reduce los riesgos de fraude, asegurando estándares rigurosos de calidad y seguridad.

VENTANILLA ÁGIL

La eficiencia del ecosistema comercial se complementa con la moderna infraestructura de la Ventanilla Ágil para las Importaciones (VAI), un portal digital que integra a las autoridades que otorgan los registros sanitarios de importación necesarios para ingresar a Guatemala. Tramitar el usuario es sencillo en vai.gt.

SOCIO ESTRATÉGICO

La consolidación de herramientas electrónicas representa una propuesta de valor determinante para la atracción de capitales internacionales. Al simplificar los procesos, eficientizar los trámites aduaneros y promover la transparencia, Guatemala demuestra su compromiso con la competitividad global y la facilitación del comercio.

Para las empresas multinacionales que buscan un socio confiable, una ubicación logística privilegiada y una plataforma de negocios moderna en América Latina, Guatemala se consolida como el destino ideal para establecer, operar y hacer crecer sus inversiones. Con un ecosistema digital en expansión, trámites ágiles y seguridad jurídica, el país ofrece las condiciones idóneas para invertir con confianza y eficiencia.

AHORRAR DINERO EN CADA TRÁMITE

IMPORTA

FÁCIL • RÁPIDO • SIN COLAS

MAGA
Fitosanitario e
Insumos Agrícolas

MARN
Equipos de Refrigeración y Aire
Acondicionado, Productos,
Sustancias y Materias Primas

vai.gt

+502 3570-8080

serviciovai@industriaguate.com

VAI
Ventanilla Ágil
para las Importaciones

GUATEMALA CONECTADA AL MUNDO: COMERCIO EXTERIOR

Por: José Chávez | Gerente del Observatorio y Políticas Industriales de CIG

Guatemala mantiene una relación comercial activa con los mercados internacionales. Las cifras de este análisis estiman exportaciones de bienes por aproximadamente US$15,500 millones e importaciones por US$34,600 millones. A ello se suman cerca de US$4,900 millones en exportaciones de servicios y US$7,100 millones en importaciones de servicios.

En conjunto, el país exporta alrededor de US$20,400 millones e importa US$41,700 millones anuales en bienes y servicios. Esto representa un flujo total de comercio exterior cercano a US$62,100 millones, equivalente a aproximadamente el 51 % del producto interno bruto. Esta relación permite dimensionar el grado de apertura de la economía y su conexión con proveedores, consumidores y cadenas productivas internacionales.

Para un inversionista extranjero, estas cifras muestran una doble oportunidad: Guatemala funciona como plataforma exportadora y, al mismo tiempo, constituye un mercado con demanda importante de productos, materias primas, maquinaria y servicios provenientes del exterior.

OFERTA EXPORTABLE

Las proyecciones anticipan un crecimiento de las exportaciones de bienes del 6.5 % en 2026 y del 6.5 % en 2027. La oferta guatemalteca combina productos agrícolas tradicionales con manufacturas y bienes de mayor transformación. Entre los principales productos se encuentran el café, los artículos de vestuario, el banano, las grasas y aceites comestibles, el azúcar y los materiales plásticos, que en conjunto representan aproximadamente la mitad de las exportaciones de bienes.

Estados Unidos es el principal mercado de destino, seguido por Centroamérica y la Unión Europea. Esta estructura abre oportunidades para invertir en producción, procesamiento, empaque, distribución, almacenamiento y logística, y permite que empresas internacionales se vinculen con proveedores guatemaltecos o establezcan operaciones para atender tanto el mercado estadounidense como el centroamericano.

SERVICIOS CON POTENCIAL

Las exportaciones de servicios se acercan a US$5 millardos. Entre los rubros más importantes se encuentran los viajes, que incluyen turismo, el transporte internacional y los servicios profesionales y empresariales. También existe espacio para ampliar la oferta de servicios de manufactura, telecomunicaciones, tecnología, información y soluciones digitales.

Para el inversionista, esto representa la posibilidad de establecer operaciones que atiendan clientes nacionales y regionales, aprovechando las relaciones comerciales existentes y la cercanía con mercados estratégicos.

MERCADO IMPORTADOR

Las importaciones de bienes alcanzan aproximadamente US$34,600 millones. Las proyecciones estiman un crecimiento del 9 % en 2026 y del 8 % en 2027. Entre los principales rubros se encuentran los bienes de consumo no duraderos, las materias primas para la industria, los combustibles y lubricantes, los materiales de construcción y los bienes de capital.

Estas importaciones no responden solamente al consumo de los hogares. Una parte importante abastece a la agricultura, la manufactura, la construcción, el transporte y las telecomunicaciones, lo que refleja la demanda de insumos, equipos y tecnología necesarios para la economía.

Los principales proveedores son Estados Unidos, China, los países de Centroamérica y la Unión Europea. Para las empresas extranjeras existen oportunidades en distribución, representación comercial, ensamblaje, producción local y sustitución competitiva de determinados productos importados.

SERVICIOS IMPORTADOS

Guatemala importa alrededor de US$7,100 millones en servicios. Destacan el transporte internacional, los viajes y los cargos por el uso de propiedad intelectual. Esta demanda genera oportunidades en logística, licenciamiento, soluciones tecnológicas, asistencia técnica y servicios especializados.

VENTAJA PARA INVERTIR

Guatemala ofrece una combinación atractiva: acceso a un mercado importador relevante, una base exportadora diversificada y posibilidades de integración en cadenas regionales de valor. Para el inversionista que busca acercar su producción a Norteamérica mediante estrategias de nearshoring, el país puede funcionar como punto de producción, abastecimiento y distribución hacia distintos mercados. Con una ubicación estratégica, tratados comerciales vigentes y una economía abierta, Guatemala se consolida como una plataforma idónea para invertir y crecer.

www.Guateplast.com
Guateplast
+500
PRODUCTOS
y seguimos innovando.
8va Ave Final, Zona 4
San Jose Pinula, Guatemala
PBX: (502) 6627-7100
www.Guateplast.com
Síguenos:
ORGULLOSAMENTE
HECHO EN GUATEMALA

Logística

TIEMPOS DE DESPACHO **ADUANERO VÍA AÉREA**

Por: José Chávez | Gerente del Observatorio y Políticas Industriales de CIG

Para una empresa internacional que busca establecer operaciones en Guatemala, conocer el proceso de importación aérea es fundamental para organizar sus abastecimientos, estimar costos y programar la llegada de mercancías. El Estudio de Tiempos de Despacho de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) ofrece una referencia para comprender este proceso en la Aduana Express Aéreo y el Depósito Aduanero Temporal COMBEX-IM, vinculados con el ingreso de carga por el Aeropuerto Internacional La Aurora.

MEDICIÓN DEL COMERCIO

La SAT, por medio de la Intendencia de Aduanas, realizó el estudio para medir el tiempo transcurrido desde el arribo de las mercancías hasta su salida, identificar las etapas que generan demoras y orientar mejoras mediante la coordinación entre instituciones públicas y operadores privados. Su desarrollo se enmarca en los compromisos de facilitación del comercio de Guatemala y utiliza la metodología de la Organización Mundial de Aduanas.

Los datos corresponden a una medición realizada en tiempo real. Constituyen una referencia histórica del proceso observado y deben complementarse con información operativa actual al programar una importación.

ADUANA Y DEPÓSITO

En esta operación, la Aduana Express Aéreo ejerce las funciones de control y despacho aduanero, mientras que COMBEX-IM recibe, almacena y resguarda las mercancías como depósito aduanero temporal. El proceso también requiere la participación de transportistas, importadores, agentes aduaneros y otras autoridades, según las características del producto.

El estudio identificó 65 actividades y la intervención de ocho actores públicos y privados. Este hallazgo ayuda a interpretar los resultados: el tiempo total incluye almacenamiento, preparación documental, pago y gestiones del importador, además de las actuaciones de la autoridad aduanera.

TIEMPOS OBSERVADOS

Para las importaciones analizadas, el estudio reportó un tiempo promedio total de 9 días, 4 horas y 26 minutos, desde el arribo hasta la salida de las mercancías. El período más prolongado se registró entre el ingreso al depósito y la transmisión de la declaración. Para el inversionista, esto destaca la importancia de coordinar anticipadamente la documentación, los permisos aplicables y la actuación del agente aduanero. La preparación de la importación es un componente relevante de la planificación logística.

La selectividad también influyó en los resultados. Las 225 declaraciones con canal verde, equivalentes al 78 % de la muestra, registraron un promedio de 8 días, 6 horas y 20 minutos desde el arribo hasta la salida. Las 62 declaraciones con canal rojo, el 22 % restante, alcanzaron 12 días, 2 horas y 46 minutos. El estudio relaciona este mayor tiempo con la revisión física y documental y la intervención de otras autoridades competentes.

DECISIONES DE INVERSIÓN

Para los inversionistas internacionales, el valor de esta medición reside en contar con una base documentada para comprender el despacho aéreo y organizar sus operaciones. La identificación de tiempos, responsabilidades y etapas permite evaluar necesidades de inventario, almacenamiento y coordinación con proveedores logísticos.

La iniciativa de la SAT representa un paso favorable hacia una gestión del comercio basada en información y mejora continua. Para las empresas que consideran invertir en Guatemala, Express Aéreo y COMBEX-IM constituyen una plataforma de ingreso de mercancías cuya operación puede incorporarse a la planificación del proyecto. Con preparación documental y coordinación logística, el inversionista puede desarrollar una estrategia de abastecimiento que acompañe el establecimiento y crecimiento de sus negocios en el país.

Para el inversionista extranjero, Guatemala ofrece una plataforma aérea documentada, con información sobre tiempos de despacho y actores involucrados, que permite planificar operaciones con mayor certeza. Estas condiciones facilitan la integración de Guatemala en cadenas de suministro internacionales y refuerzan su atractivo como destino de inversión.

GUATEMALA AVANZA CUANDO NOS *MOVEMOS*

Facilitamos el comercio que conecta negocios con el mundo y abre nuevas oportunidades de crecimiento.

COMBEXIM®
Generamos Confianza

TIEMPOS DE DESPACHO **ADUANERO VÍA MARÍTIMA**

Por: José Chávez | Gerente del Observatorio y Políticas Industriales de CIG

Para los inversionistas internacionales que buscan establecer operaciones en Guatemala, la logística marítima es un componente fundamental de su estrategia. La disponibilidad de instalaciones portuarias en el Atlántico y el Pacífico permite evaluar alternativas de abastecimiento según el origen de los insumos, la ubicación del proyecto y sus mercados de destino. Santo Tomás de Castilla y Puerto Quetzal constituyen plataformas para conectar la actividad productiva nacional con el comercio internacional.

El Estudio de Tiempos de Despacho de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), realizado con acompañamiento de la Organización Mundial de Aduanas, aporta una referencia documentada para planificar inventarios, organizar la producción y estimar costos logísticos. El estudio se centra en importaciones definitivas de carga contenerizada para las instalaciones marítimas.

SANTO TOMÁS DE CASTILLA

En el Depósito Aduanero Temporal de la Empresa Portuaria Nacional Santo Tomás de Castilla, el estudio reportó un promedio total de 7 días, 13 horas y 3 minutos desde el arribo hasta la salida de las mercancías.

El 83 % de las declaraciones de la muestra recibió canal verde, con un promedio de 5 días, 12 horas y 34 minutos. El 17 % recibió canal rojo, con un promedio de 10 días, 5 horas y 25 minutos, asociado a la revisión física y documental y a la intervención de otras autoridades competentes.

PUERTO QUETZAL

En Puerto Quetzal, el estudio analizó por separado los depósitos de la Empresa Portuaria Quetzal (EPQ) y APM Terminals Quetzal. En EPQ, el promedio total reportado fue de 5 días y 20 horas. Las declaraciones con canal verde representaron el 87 % de la muestra y registraron 5 días, 2 horas y 24 minutos; las de canal rojo, el 13 %, alcanzaron 6 días, 9 horas y 18 minutos.

En APM Terminals Quetzal, el promedio total fue de 7 días, 23 horas y 48 minutos. El 87 % de las declaraciones recibió canal verde, con 6 días, 20 horas y 18 minutos, mientras que el 13 % recibió canal rojo, con 10 días, 2 horas y 14 minutos.

VENTAJA EMPRESARIAL

Para el inversionista, contar con opciones portuarias en ambas costas amplía las posibilidades de organizar su cadena de suministro. La elección debe integrar rutas marítimas, costos, ubicación de proveedores, transporte terrestre y necesidades de inventario.

El estudio de la SAT aporta una base de información para identificar mejoras y fortalecer la coordinación pública y privada. Para el inversionista extranjero, Guatemala ofrece conectividad marítima en ambas costas, información documentada sobre tiempos de despacho y un proceso de mejora continua en facilitación del comercio. Estas condiciones permiten planificar operaciones con mayor certeza y aprovechar la posición geográfica del país como plataforma logística regional.

GRUPO SLi®

Convertimos oportunidades **en negocios sin fronteras.**

Aduanas, Legal y Logística
con la experiencia y visión regional que su empresa necesita para crecer desde Guatemala hacia el mundo.

Aduanas
Gestión ágil y cumplimiento normativo.

Legal
Seguridad jurídica para sus operaciones.

Logística
Soluciones integrales y eficientes en la cadena de suministro.

Confianza | Precisión | Cumplimiento | Presencia regional

TIEMPOS DE DESPACHO EN **ADUANA TERRESTRE**

Por: José Chávez | Gerente del Observatorio y Políticas Industriales de CIG

Para las empresas internacionales que evalúan establecer operaciones en Guatemala, conocer los procesos de despacho aduanero permite planificar el abastecimiento, organizar inventarios y estimar tiempos logísticos. En este contexto, la aduana Tecún Umán II, ubicada en San Marcos, constituye una conexión estratégica con México y con las rutas comerciales de Norteamérica.

El Estudio de Tiempos de Despacho de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) la identifica como la principal aduana terrestre del país. Su importancia comprende tanto las operaciones de importación como el tránsito de mercancías hacia otros mercados centroamericanos, posicionándola como un punto relevante para las cadenas regionales de suministro.

MEDICIÓN FRONTERIZA

La SAT realizó el estudio con metodología y acompañamiento de la Organización Mundial de Aduanas, mediante la participación de instituciones públicas y actores privados. Su objetivo fue medir el tiempo transcurrido desde el arribo del transporte hasta la salida de las mercancías, identificar demoras y orientar acciones para mejorar el despacho.

La recolección de información incluyó cuatro aduanas: Tecún Umán II, Express Aéreo, Santo Tomás de Castilla y Puerto Quetzal. Los resultados constituyen una referencia histórica del proceso y una base para comprender las oportunidades de modernización.

DESPACHO TERRESTRE

En Tecún Umán II, el estudio analizó 224 declaraciones de importación. De ellas, 192 correspondieron al canal verde, aproximadamente el 86 % de la muestra, con un tiempo promedio de 10 horas y 4 minutos desde el arribo hasta la salida de las mercancías.

Las 32 declaraciones restantes, equivalentes al 14 %, fueron asignadas al canal rojo y registraron un promedio de 23 horas y 10 minutos. El mayor tiempo responde a la revisión físico-documental y a la intervención de otras autoridades competentes.

Para el inversionista, esta diferencia muestra la importancia de considerar la selectividad aduanera al planificar sus operaciones. En la muestra estudiada, la mayoría de las declaraciones siguió el canal verde, cuyo despacho promedio se completó en menos de medio día.

COORDINACIÓN

El proceso comprendía 47 actividades y la participación de seis actores públicos y privados. Por segmentos, el estudio registró 1 hora y 18 minutos entre el arribo y el control de pesos; 5 horas y 21 minutos entre ese control y la selectividad; y 3 horas y 25 minutos desde la selectividad hasta la confirmación de salida.

El tramo entre el control de pesos y la selectividad concentró la mayor duración. Esta información permite orientar mejoras en la coordinación fronteriza y evidencia que la facilitación del comercio requiere la participación conjunta de autoridades, transportistas y operadores logísticos.

CONEXIÓN ESTRATÉGICA

Tecún Umán II ofrece una ubicación estratégica para empresas interesadas en vincular sus operaciones en Guatemala con proveedores y clientes de México y Centroamérica. La medición de tiempos aporta transparencia al proceso y permite identificar acciones concretas para fortalecer la eficiencia logística.

Para los inversionistas internacionales, esta conexión fronteriza forma parte de una plataforma para desarrollar proyectos de producción, distribución y comercio regional. Incorporar la planificación aduanera desde el inicio y trabajar con operadores especializados puede facilitar el aprovechamiento de esa ubicación. Guatemala ofrece así una conexión terrestre estratégica con México y Centroamérica, con información documentada sobre tiempos de despacho y oportunidades de mejora continua. Condiciones favorables para invertir y crecer en el país.

Infraestructura

GUATEMALA ENTRE DOS OCÉANOS: PUERTOS QUE CONECTAN MERCADOS

Por: José Chávez | Gerente del Observatorio y Políticas Industriales de CIG

La ubicación de Guatemala representa una ventaja estratégica para las empresas que buscan producir, importar, exportar o distribuir mercancías. El país tiene acceso al océano Pacífico y al mar Caribe, lo que permite orientar las operaciones hacia Norteamérica, Centroamérica, Europa y Asia.

El Sistema Portuario Nacional está integrado por Puerto Quetzal, en el Pacífico, y por Puerto Santo Tomás de Castilla y Puerto Barrios, en el Atlántico. A través de servicios regulares de contenedores, estos puertos contabilizan 77 conexiones directas e indirectas con puertos internacionales. La Asociación de Navieros de Guatemala agrupa a 26 empresas que representan aproximadamente el 90 % de los buques que recalan en el país.

Fuente: Elaborado por CIG con datos de la CPN.

SISTEMA EN EXPANSIÓN

Durante 2025, los puertos guatemaltecos movilizaron un máximo histórico de 35.25 millones de toneladas métricas, un crecimiento del 13.3 % respecto de 2024. Del total, el 71 % correspondió a carga desembarcada y el 29 % a carga embarcada. La carga contenerizada representó el 43 % del movimiento total; los graneles sólidos, el 28 %; los graneles líquidos, el 20 %; y la carga general, el 9 %.

Sistema portuario nacional

Año	General	Contenedores	Granel líquido	Granel sólido	Total
2020	1,882,920	11,067,942	5,506,699	8,771,785	27,229,346
2021	2,602,940	12,629,247	6,025,941	10,132,309	31,390,437
2022	3,053,350	12,282,562	6,098,236	8,432,759	29,866,907
2023	2,791,593	12,189,213	6,280,158	7,548,247	28,809,211
2024	2,617,559	13,645,666	6,680,798	8,163,782	31,107,805
2025	3,256,834	15,232,660	6,800,849	9,960,516	35,250,859

Fuente: Elaborado por CIG con datos de la CPN.

PUERTO QUETZAL

Puerto Quetzal es la principal instalación portuaria de Guatemala por volumen de carga y la puerta de acceso del país al océano Pacífico. Cuenta con 29 conexiones portuarias: 11 directas y 18 indirectas. Su ubicación facilita el comercio con la costa oeste de Estados Unidos y con los mercados asiáticos.

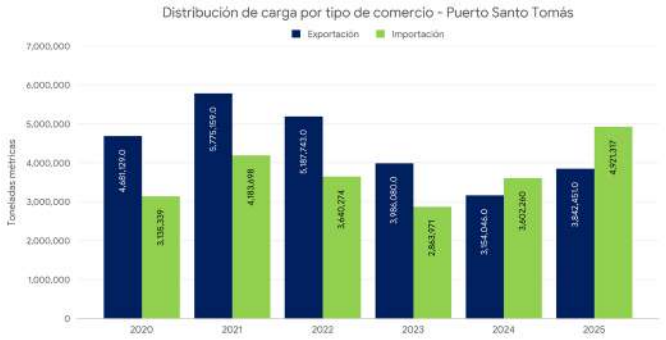
Durante 2025 movilizó alrededor de 20.8 millones de toneladas métricas. Entre los principales productos desembarcados se encuentran combustibles, carbón, maíz, hierro, fertilizantes, trigo y harina de soya. En los embarques destacan productos industriales contenerizados, azúcar, melaza y alcohol.

Fuente: Elaborado por CIG con datos de la CPN.

SANTO TOMÁS DE CASTILLA

Puerto Santo Tomás de Castilla cuenta con 25 conexiones: 17 directas y ocho indirectas. Durante 2025 movilizó aproximadamente 8.7 millones de toneladas métricas, un crecimiento del 30 % frente al año anterior. La carga contenerizada representó aproximadamente el 52 % de sus operaciones, acompañada por graneles sólidos y líquidos.

Por esta terminal ingresan combustibles, maíz, carbón, papel, fertilizantes e insumos industriales. Entre sus principales productos de exportación se encuentran níquel, banano, aceite de palma, melón y manufacturas. Su acceso al Caribe favorece las rutas comerciales hacia la costa este de Estados Unidos, el Golfo de México y Europa.



Fuente: Elaborado por CIG con datos de la CPN.

PUERTO BARRIOS

Puerto Barrios dispone de 23 conexiones portuarias: 12 directas y 11 indirectas. En 2025 movilizó cerca de 5.7 millones de toneladas métricas. Su principal especialidad es la carga contenerizada, que representa aproximadamente el 86 % del movimiento del puerto.

En los desembarques destacan papel, cemento, combustibles, resinas e insumos agrícolas. En los embarques sobresalen banano, plátano, piña, café, melón y azúcar. Esta orientación lo convierte en un puerto importante para las exportaciones agrícolas y para las empresas que requieren cadenas logísticas refrigeradas o movimientos regulares de contenedores.

Fuente: Elaborado por CIG con datos de la CPN.

VENTAJA PARA INVERTIR

Para un inversionista internacional, los puertos guatemaltecos ofrecen acceso a dos litorales, diversidad de terminales y capacidad para manejar contenedores, graneles y carga general. Estas condiciones permiten importar insumos, establecer operaciones productivas y exportar hacia mercados regionales y globales.

El sistema todavía requiere inversiones en ampliación, equipamiento, tecnología, accesos terrestres, almacenamiento y eficiencia operativa. Estas necesidades representan oportunidades para operadores logísticos, desarrolladores de infraestructura, empresas navieras, proveedores de equipo y compañías especializadas en servicios portuarios.

Guatemala ya dispone de una plataforma portuaria activa y en crecimiento. Su conexión con dos océanos, el volumen de carga movilizada y su cercanía con los principales mercados del continente la posicionan como una alternativa relevante para operaciones de comercio exterior, cadenas regionales de valor y estrategias de nearshoring. Para el inversionista extranjero, esta infraestructura portuaria representa una ventaja concreta para instalar operaciones y conectar con los principales mercados del mundo.

NUEVO MARCO LEGAL PARA INFRAESTRUCTURA EN GUATEMALA

Por: Cecilia Pivaral | Directora del Fondo Revolvente para la Preinversión en Infraestructura (FIP) y miembro de la mesa de infraestructura de Guatemala no se Detiene

Guatemala atraviesa uno de los cambios más profundos en su ecosistema de infraestructura de las últimas décadas. En menos de dos años, el país aprobó tres leyes clave: la Ley de Infraestructura Vial Prioritaria (Decreto 29-2024), las reformas a la Ley de Alianzas para el Desarrollo de Infraestructura Económica (Decreto 21-2025) y la Ley General del Sistema Portuario Nacional (Decreto 20-2026). Las tres comparten un mismo espíritu: dar certeza jurídica y de largo plazo a quien invierte, y cambiar la forma en que el Estado paga por infraestructura, ya no por obra entregada, sino por servicio prestado al usuario.

VIALIDAD PRIORITARIA

La Ley de Infraestructura Vial Prioritaria creó la Dirección de Proyectos Viales Prioritarios (DIPP), con un fondo propio, el FOVIP, que blinda los pagos a los desarrolladores mientras las carreteras cumplan con los estándares y calidad de servicio al usuario. Los cerca de 2,500 kilómetros de red vial prioritaria que contempla la Ley podrán tener inversiones de largo plazo que incluyan diseño, financiamiento, construcción, operación y mantenimiento, con un modelo de contratación enfocado en el cumplimiento de los indicadores de operación de las carreteras que unen los puertos, fronteras y las principales áreas de producción del país.

ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS

Las reformas a la Ley de Alianzas para el Desarrollo de Infraestructura Económica introdujeron mecanismos que antes no existían: constancias de disponibilidad presupuestaria multianual que blindan los pagos del Estado frente a la discrecionalidad política, un fondo de preinversión que se capitaliza automáticamente con cada proyecto adjudicado, la posibilidad de que municipalidades estructuren sus propios proyectos bajo la modalidad de alianzas, y la apertura a iniciativas privadas no solicitadas. Se trata de un marco jurídico que reconoce que la infraestructura se construye, financia, opera y mantiene de manera más eficiente cuando cada riesgo se asigna a la parte que está en la mejor posición para gestionarlo.

SISTEMA PORTUARIO

La Ley General del Sistema Portuario Nacional sigue esa misma lógica y habilita modelos de gestión que van desde el puerto público tradicional hasta la inversión privada plena. Introduce el Usufructo Oneroso Portuario a plazos de hasta 50 años y crea el contrato de administración portuaria que dará certeza jurídica a las inversiones, todo bajo el cumplimiento del Código PBIP (1), indispensable para que los puertos alcancen las condiciones de competitividad que requiere el comercio internacional. Todo lo anterior a cargo de la Autoridad Portuaria Nacional (APN), un ente autónomo que separa, por primera vez con claridad, la función reguladora del Estado de la operación comercial de los puertos.

RETO PENDIENTE

Tener las leyes no basta. El reto que sigue es que las instituciones rectoras —la DIPP, la ANI y la nueva APN— sean buenas ejecutoras y se consoliden como socios capaces, técnicamente sólidos y responsables del desarrollo de proyectos de país: que liciten con transparencia, que gestionen contratos de largo plazo con rigor y que honren los compromisos de pago que estas leyes blindan. Un buen marco legal sin capacidad de ejecución institucional es una promesa incumplida. La eficiencia con la que opere esta nueva infraestructura, y no solo la que se logre construir, es lo que finalmente moverá la aguja de la competitividad del país.

Para el inversionista extranjero, este nuevo marco legal representa una oportunidad concreta: Guatemala está modernizando las reglas para participar en proyectos de infraestructura con certeza jurídica, pagos blindados y horizontes de largo plazo. El país avanza hacia un modelo que reconoce la inversión privada como socio estratégico del desarrollo, condiciones idóneas para invertir en carreteras, puertos y proyectos de infraestructura con visión de futuro.

(1) PBIP: Código Internacional para la Protección de los Buques y de las Instalaciones Portuarias

BENEFICIOS

Tu empresa crece donde está conectada.

FORMACIÓN EMPRESARIAL

Capacita a tu equipo con programas diseñados para la industria.

VISIBILIDAD DE MARCA EN EVENTOS

Impulsa tu marca dentro de la red empresarial más relevante del país.

DIRECTORIO INDUSTRIAL

Conecta con empresas activas y genera nuevas oportunidades.

PUBLICIDAD DIGITAL

Mayor alcance, menor inversión.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Genera negocios a nivel nacional e internacional, oportunidades que no llegan solas.

CIG Cámara de Industria de Guatemala

cibarra@industriaguate.com

ENERGÍA RENOVABLE: CATALIZADOR DE DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD DE GUATEMALA

Por: Astrid Perdomo | Directora Ejecutiva de Asociación de Generadores de Energía Renovable (AGER)

Guatemala se consolida como un mercado atractivo para las inversiones en energía limpia. En la publicación Climatescope 2025 de BloombergNEF, el país se ubica en el tercer puesto de América Latina y en el número 12 entre los mercados emergentes. Este posicionamiento responde a su estabilidad macroeconómica y a un marco regulatorio que favorece la participación privada. El Departamento de Comercio de EE. UU. describe al mercado eléctrico guatemalteco como maduro y con una estructura que favorece la inversión. A septiembre de 2026, las tres grandes calificadoras internacionales ubican a Guatemala a un solo escalón del grado de inversión, una señal de confianza en la solidez de la economía.

DEMANDA CRECIENTE

La demanda de energía del país ha crecido a un ritmo de alrededor del 6 % anual durante los últimos cuatro años. Responder a esta demanda mediante nuevas inversiones en generación e infraestructura es una prioridad para sostener el crecimiento económico, atraer nuevas industrias y generar empleo.

Los resultados de la licitación abierta PEG-5-2025 son una muestra concreta de esta confianza. Se adjudicaron contratos de 15 años para abastecer la demanda regulada a 57 plantas, alrededor del 73 % corresponden a tecnologías renovables. La mayoría son nuevas plantas solares fotovoltaicas, muchas con sistemas de almacenamiento. Del total adjudicado, 51 % corresponde a nuevas plantas, 35 % a inversiones adicionales y 14 % a plantas existentes, principalmente hidroeléctricas. Estos resultados representan una inyección de capital privado y trazan una ruta clara hacia la transición energética del país.

OPORTUNIDADES INDUSTRIALES

La transformación también se observa en el sector industrial y comercial. Cada vez más empresas aseguran su suministro mediante contratos de mediano y largo plazo con fuentes renovables, y desarrollan soluciones de generación para consumo propio, principalmente plantas solares, instalaciones fotovoltaicas en techos y sistemas de almacenamiento. Estas inversiones permiten reducir costos de producción, asegurar la disponibilidad de energía para procesos críticos y avanzar en compromisos ambientales, sociales y de gobernanza (ESG), un factor diferenciador para acceder a mercados internacionales.

VENTAJA PARA INVERTIR

El sector privado lidera buena parte de estas inversiones, y Guatemala construye las condiciones para convertirse en un destino cada vez más competitivo para el capital nacional y extranjero. Con cerca del 80 % de su potencial renovable aún por desarrollar, el país cuenta con una oportunidad excepcional para fortalecer su seguridad energética mediante fuentes propias, sostenibles y competitivas.

La energía renovable es más que una respuesta al cambio climático: es infraestructura para la próxima etapa de crecimiento de Guatemala. Contar con energía confiable, competitiva y sostenible permitirá al país acompañar la expansión de su industria, atraer nuevas inversiones y ofrecer mejores condiciones para quienes buscan establecer, ampliar o desarrollar sus operaciones. Para el inversionista extranjero, Guatemala ofrece un mercado eléctrico maduro, con marco regulatorio favorable, demanda creciente y un potencial renovable ampliamente disponible. Condiciones idóneas para invertir con visión de largo plazo.

INFRAESTRUCTURA DIGITAL: **PLATAFORMA PARA INVERTIR EN GUATEMALA**

Por: José Chávez | Gerente del Observatorio y Políticas Industriales de CIG

La competitividad de un país ya no depende únicamente de sus recursos físicos y de sus costos de producción. También está determinada por su capacidad para conectar personas y empresas, procesar información, automatizar operaciones y convertir los datos en mejores decisiones. Para un inversionista, la infraestructura digital es tan importante como cualquier otro servicio esencial: una conectividad confiable permite coordinar cadenas de suministro, administrar inventarios, operar sistemas financieros, utilizar servicios en la nube, implementar comercio electrónico y supervisar procesos productivos en tiempo real.

BASE MÓVIL

La infraestructura de telecomunicaciones de Guatemala se apoya principalmente en las redes móviles. Al cierre de 2023, el país registraba alrededor de 20.6 millones de usuarios móviles en operación, además de aproximadamente 1.9 millones de líneas fijas. En conjunto, existían más de 22.5 millones de líneas fijas y móviles, una cifra superior al número de habitantes debido a que algunas personas y empresas utilizan más de una conexión. La telefonía móvil representaba más del 90 % de las líneas en operación, lo que confirma que el celular se ha convertido en la principal puerta de entrada a los servicios digitales.

Estimaciones para inicios de 2024 ubicaban la penetración de internet en aproximadamente 60.3 % de la población, con cerca de 11 millones de usuarios. La velocidad mediana del internet móvil alcanzaba 31.23 Mbps, mientras que la del internet fijo se situaba en 44.34 Mbps, con mejoras anuales de 22.3 % y 62.5 %, respectivamente.

BRECHA DIGITAL

Los indicadores internacionales muestran que Guatemala todavía tiene espacio para mejorar su preparación digital. En las mediciones utilizadas para evaluar su competitividad, el país obtuvo 53.5 puntos en el Índice de Competitividad Global y 36.92 puntos en el Network Readiness Index. La diferencia entre ambos resultados evidencia que la adopción de tecnologías de información y las capacidades digitales continúan siendo algunas de las principales áreas de mejora.

Esta brecha no debe interpretarse únicamente como una debilidad. También representa una oportunidad para las empresas que ofrecen infraestructura de telecomunicaciones, fibra óptica, conectividad empresarial, servicios en la nube, ciberseguridad, centros de datos, plataformas de pagos, automatización, inteligencia artificial e Internet de las Cosas. La demanda potencial no proviene solamente de los hogares: las industrias necesitan conectar plantas, centros de distribución, proveedores y puntos de venta.

AGENDA DE CONECTIVIDAD

La Superintendencia de Telecomunicaciones impulsa el Plan Nacional de Conectividad Digital, orientado a reducir la brecha digital y fortalecer el acceso, uso y aprovechamiento de las tecnologías de la información y comunicación. El plan prioriza la expansión de la conectividad en zonas rurales, periurbanas y de difícil acceso, el aprovechamiento de infraestructura existente, la inclusión digital y el desarrollo de soluciones tecnológicas para actividades sociales y productivas.

Un aspecto relevante para los inversionistas es que la SIT ha abierto la participación a empresas y otros actores interesados en presentar proyectos sostenibles, escalables e innovadores. Este enfoque puede generar oportunidades para operadores de telecomunicaciones, proveedores de equipo, desarrolladores de infraestructura, empresas de tecnología y fondos especializados en proyectos digitales.

VENTAJA PARA INVERTIR

Guatemala posee una amplia base de usuarios móviles, velocidades de conexión en crecimiento y una demanda empresarial que requiere cada vez más soluciones digitales. Su principal desafío consiste en cerrar las brechas territoriales, aumentar la calidad y capacidad de las redes y acelerar el uso productivo de la tecnología.

Para el inversionista, el mensaje es claro: Guatemala ya cuenta con una base digital sobre la cual crecer, pero todavía presenta un amplio espacio para expandir infraestructura, desarrollar servicios y transformar sectores productivos. Esa combinación entre demanda existente y necesidades pendientes convierte a la digitalización en una de las áreas con mayor potencial para la inversión de largo plazo.

Perfil laboral

PLANIFICACIÓN DEL COSTO **LABORAL EN GUATEMALA**

Por: Claudia Pérez | CIG

El salario que una empresa ofrece al contratar es el dato más visible de su presupuesto laboral. El inversionista puede proyectar un resultado favorable si, desde la planificación, lo relaciona con la producción o los servicios que cada puesto de trabajo realizará, tomando en cuenta los medios que pondrá a disposición de quien lo ocupe. Ese cálculo debe empezar durante el diseño de la inversión: la empresa debe plantear el balance positivo de lo que pagará por un trabajo, organizando las condiciones para que ese trabajo dé el resultado esperado.

El marco laboral guatemalteco permite presupuestar buena parte de los compromisos de contratación. El salario mínimo se determina por actividad económica y circunscripción territorial y se revisa de forma anual; la empresa debe contemplar además una bonificación incentivo de al menos Q250.00 al mes, el aguinaldo y el Bono 14, equivalentes a un salario ordinario anual cada uno, quince días de vacaciones y las contribuciones patronales aplicables al IGSS, INTECAP e IRTRA.

COSTO TOTAL

El costo completo adquiere sentido económico cuando se relaciona y proyecta al volumen de producción previsto y la calidad que el negocio ofrecerá. Un proceso que obliga a repetir tareas consume horas pagadas y materiales; una máquina cuyo uso requiere capacitación exige prever el aprendizaje de quienes la operarán. La estimación de productividad debe corresponder a los equipos disponibles y al tiempo que el personal necesitará para aprender a trabajar con ellos.

CAPACITACIÓN

El INTECAP cuenta con servicios que una empresa puede incorporar a esa preparación, mediante capacitación y asistencia técnica vinculadas con necesidades empresariales, además de certificación de competencias laborales. La tasa patronal del Instituto es obligatoria y corresponde al 1 % sobre la base salarial aplicable; como contraprestación, el patrono puede capacitar a sus trabajadores. El inversionista puede explorar los servicios disponibles mientras define los procesos y los perfiles de su equipo.

JORNADAS Y APORTES

La ley regula los límites de las jornadas de trabajo y los descansos remunerados, lo que permite diseñar los turnos y calcular el personal necesario. Guatemala reconoce y protege la contratación a tiempo parcial, una modalidad que puede atender necesidades concentradas en ciertas horas y facilitar el empleo de jóvenes, mujeres y personas mayores con experiencia valiosa que buscan jornadas de menor duración.

Los aportes laborales financian también servicios de protección y bienestar. El régimen general del IGSS recibe una cuota patronal del 10.67 % y una cuota del trabajador del 4.83 % de su remuneración, y brinda atención médica y prestaciones económicas conforme a los requisitos de sus programas. El IRTRA ofrece a los trabajadores afiliados acceso a instalaciones de recreación y beneficios familiares, financiados mediante una contribución patronal del 1 % cuando corresponde.

VENTAJA PARA INVERTIR

El costo de contratar la fuerza laboral tiene como contrapartida la previsibilidad de una regulación que define las obligaciones de ambas partes. El sector empleador participa en espacios de política salarial y diálogo laboral que permiten presentar sus necesidades y puntos de vista. Estas condiciones ofrecen al inversionista una base para establecer una estrategia de productividad orientada a que el valor generado por el trabajo supere su costo y sostenga el desarrollo de la empresa.

Para el inversionista extranjero, Guatemala ofrece un marco laboral predecible, con costos cuantificables y mecanismos de capacitación y bienestar que pueden integrarse a la planificación del proyecto. Estas condiciones permiten proyectar la operación con mayor certeza y aprovechar el talento disponible en el país.

TALENTO: INFRAESTRUCTURA PARA LA NUEVA ECONOMÍA

Por: Tere Ligorría Goicolea | Coordinadora de la Mesa de Capital Humano, Guatemala No Se Detiene

Guatemala tiene frente a sí una oportunidad para fortalecer su posición como destino de inversión y acelerar su crecimiento industrial. Aprovecharla dependerá, en buena medida, de la capacidad para responder una pregunta cada vez más determinante para las empresas: ¿se cuenta con el talento que requiere la nueva economía?

Las decisiones de inversión ya no dependen únicamente de costos, infraestructura, ubicación o acceso a mercados. La disponibilidad de personas con las competencias adecuadas y con la velocidad requerida se ha convertido en un factor de competitividad. La digitalización, la inteligencia artificial, la automatización y las nuevas dinámicas de nearshoring y friendshoring están transformando los perfiles que demandan las empresas.

COMPETIR POR CAPACIDADES

Centroamérica cuenta con condiciones que la posicionan como una región atractiva para empresas que buscan acercar operaciones al mercado estadounidense. Sin embargo, la proximidad geográfica no es suficiente.

Para atraer inversión, particularmente en manufactura, es necesario demostrar que se cuenta con el capital humano necesario para instalar, operar y hacer crecer actividades productivas cada vez más sofisticadas. Esto implica fortalecer la formación técnica y desarrollar competencias en inglés, analítica de datos, automatización y herramientas digitales, junto con habilidades como pensamiento crítico, liderazgo, adaptabilidad y resiliencia. El desafío no consiste solamente en formar más personas, sino en lograr mayor pertinencia entre lo que se enseña y lo que demanda la industria.

INFORMACIÓN PARA DECIDIR

Se necesita información para saber dónde está el talento, qué perfiles están disponibles, qué capacidades requieren las empresas y cuáles son las brechas por cerrar. El Sondeo Nacional Laboral 2026 busca avanzar en esa dirección, convirtiendo información territorial en una herramienta para la toma de decisiones. Su alcance comprende los 22 departamentos, 200 municipios y 2,195 encuestas, además de un módulo que evalúa 45 capacidades en siete ejes industriales.

Esta información puede permitir que empresas, academia y sector público compartan un lenguaje común y orienten mejor los esfuerzos de formación. La alineación entre oferta y demanda de talento debe conducir a formación pertinente y respuestas concretas a las necesidades empresariales.

RESPONSABILIDAD COMPARTIDA

Ningún actor puede resolver este desafío por sí solo. Las empresas conocen las capacidades que necesitan; la academia y los centros de formación pueden convertirlas en programas pertinentes; y el Estado puede facilitar condiciones para ampliar las soluciones. Por eso, la articulación entre sector empresarial, academia y Estado debe convertirse en una capacidad permanente del país.

TALENTO E INFRAESTRUCTURA

Cuando se habla de competitividad se piensa en carreteras, puertos, energía y conectividad. Todos son indispensables. Pero la nueva economía exige reconocer otra infraestructura igualmente estratégica: el talento.

Una empresa puede encontrar una ubicación competitiva y acceso a mercados, pero si no encuentra las capacidades humanas necesarias para operar y crecer, la inversión difícilmente alcanzará su potencial. Desarrollar capital humano no es únicamente una agenda educativa: es una estrategia de competitividad, industrialización y atracción de inversión.

Guatemala tiene la oportunidad de conectar las necesidades de su industria con la formación de las personas y anticipar las capacidades que demandarán las inversiones del futuro. Para el inversionista extranjero, un país que desarrolla talento de forma articulada ofrece una ventaja competitiva concreta: disponibilidad de capital humano pertinente para operar, innovar y crecer.

Escuela Industrial de Negocios

Cámara de Industria de Guatemala

El mundo cambia, la industria cambia...
y nosotros también.

La Escuela Industrial de Negocios es la nueva apuesta de Cámara de Industria de Guatemala para impulsar una oferta de formación diseñada para fortalecer capacidades, elevar la competitividad y abrir oportunidades para el talento de las empresas guatemaltecas.

PROPÓSITO

Elevar la competitividad industrial y empresarial de Guatemala a través del conocimiento, la innovación y el desarrollo del talento.

SALARIO MÍNIMO EN GUATEMALA: CRITERIOS, ACTORES Y PROCESO DE FIJACIÓN

Por: José Chávez | Gerente del Observatorio y Políticas Industriales de CIG

En Guatemala, el salario mínimo se determina mediante un proceso anual de diálogo social en el que participan representantes de los trabajadores, los empleadores y el Gobierno. Las recomendaciones formuladas durante este proceso no son vinculantes, ya que la decisión final corresponde al Organismo Ejecutivo y se formaliza mediante un acuerdo gubernativo emitido por conducto del Ministerio de Trabajo y Previsión Social.

El análisis comprende tres actividades económicas (agrícola, no agrícola, y exportadora y de maquila) y dos áreas territoriales: la Circunscripción Económica 1 (CE1), correspondiente al departamento de Guatemala, y la Circunscripción Económica 2 (CE2), integrada por el resto de los departamentos. Esta combinación da como resultado seis salarios mínimos diferenciados.

PROCESO DE FIJACIÓN

Convocatoria e integración. El Ministerio de Trabajo convoca a sindicatos y asociaciones de empleadores para que propongan representantes ante las Comisiones Paritarias de Salarios Mínimos. Estas se integran con igual participación de trabajadores y empleadores y son presididas por un inspector de trabajo.

- **Análisis técnico.** Las comisiones recopilan y examinan información sobre el costo de vida, la inflación, la canasta básica, la productividad, el empleo, el crecimiento económico y la capacidad financiera de las empresas. También consideran factores coyunturales que puedan afectar la actividad económica.
- **Presentación de posturas.** Los representantes de los trabajadores priorizan la recuperación del poder adquisitivo y la cobertura de las necesidades familiares. Los empleadores analizan la productividad, la competitividad, la informalidad, la generación de empleo y el costo laboral. El Gobierno busca equilibrar la protección de los ingresos con la sostenibilidad de las empresas y del empleo formal.
- **Dictamen y decisión.** La Comisión Nacional del Salario revisa los informes y emite un dictamen dirigido al Ministerio de Trabajo. La Junta Monetaria y el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social también pueden formular observaciones. Con base en estos insumos, el presidente de la República fija los salarios mediante un acuerdo gubernativo, que se publica en el Diario de Centro América y normalmente entra en vigor el 1 de enero.

POSTURAS SECTORIALES

En la práctica, el sector empleador suele proponer que el ajuste salarial se sustente en criterios técnicos que relacionen la inflación con el crecimiento de la productividad. Este planteamiento busca que los aumentos sean compatibles con la capacidad de las empresas para conservar y generar empleo formal.

El sector trabajador, por su parte, solicita que el salario mínimo se acerque al costo de la Canasta Básica Vital, con el propósito de proteger el poder adquisitivo y garantizar una mayor cobertura de las necesidades de los trabajadores y sus familias. Ante la frecuente falta de consenso, el Gobierno adopta la decisión final, incorporando criterios sociales, económicos y políticos relacionados con el costo de vida, el empleo, la formalidad y la sostenibilidad empresarial.

Fuente: Elaborado por CIG con datos del Ministerio de Trabajo.

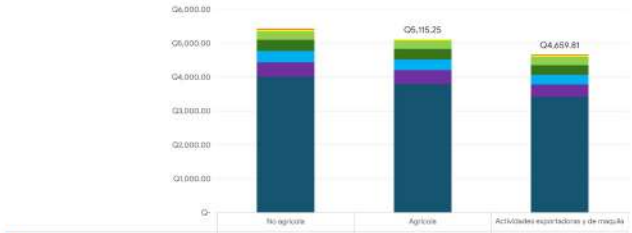
OBLIGACIONES DEL EMPLEADOR

El salario mínimo representa únicamente una parte del costo laboral. Además del monto establecido, el empleador debe pagar la bonificación incentivo, la contribución patronal al IGSS, el aguinaldo y el Bono 14, así como los aportes al INTECAP y al IRTRA cuando correspondan.

Al sumar estas contribuciones y prestaciones, el costo total de contratar formalmente a un trabajador puede ser aproximadamente un 35 % superior al salario base. El porcentaje exacto depende de la actividad económica, el nivel salarial y las obligaciones aplicables.

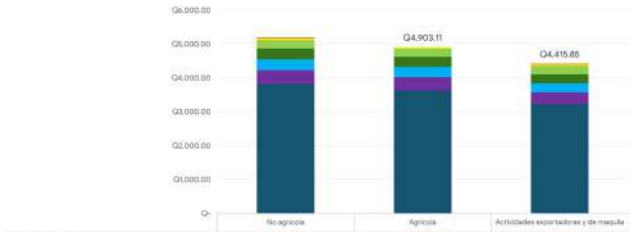
A pesar de estos costos adicionales, las empresas guatemaltecas continúan contratando y generando empleo formal. Para el inversionista extranjero, comprender este proceso permite planificar con mayor certeza los costos laborales y las obligaciones asociadas a la contratación formal en Guatemala.

Salario mínimo real para el empleador en el Departamento de Guatemala



	No agrícola	Agrícola	Actividades exportadoras y de maquila
IRTRA (recreación)	Q40.02		Q34.10
INTECAP (capacitación)	Q40.02	Q37.91	Q34.10
Bonificación incentivo	Q250.00	Q250.00	Q250.00
Provisión de aguinaldo (8.33%)	Q333.39	Q315.81	Q284.03
Provisión de Bono 14 (8.33%)	Q333.39	Q315.81	Q284.03
Cuota patronal IGSS (10.67%)	Q427.04	Q404.52	Q363.82
Salario mínimo	Q4,002.28	Q3,791.20	Q3,409.73

Salario mínimo real para el empleador en el resto de los departamentos



	No agrícola	Agrícola	Actividades exportadoras y de maquila
IRTRA (recreación)	Q38.17		Q32.21
INTECAP (capacitación)	Q38.17	Q36.26	Q32.21
Bonificación incentivo	Q250.00	Q250.00	Q250.00
Provisión de aguinaldo (8.33%)	Q317.95	Q302.04	Q268.32
Provisión de Bono 14 (8.33%)	Q317.95	Q302.04	Q268.32
Cuota patronal IGSS (10.67%)	Q407.26	Q386.88	Q343.69
Salario mínimo	Q3,816.90	Q3,625.89	Q3,221.10

Fuente: Elaborado por CIG con datos del Ministerio de Trabajo, IGSS, IRTRA e INTECAP.

INTECAP: TALENTO PARA EL DESARROLLO PRODUCTIVO

Por: Arnaldo Alvarado Cifuentes | Subgerente del INTECAP

La formación técnica especializada fortalece la capacitad del talento guatemalteco para responder a la automatización y transformación productiva.

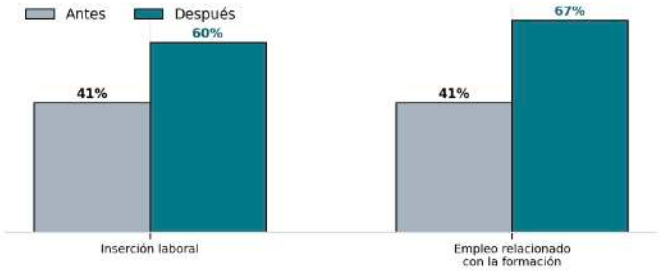
Guatemala mantiene una de las perspectivas de crecimiento económico más favorables de América Latina: en 2025 la economía creció un 4,3 %, y para 2026 se proyecta un 4,1 %, por encima del promedio regional. Convertir esa oportunidad en desarrollo sostenible exige talento humano capaz de elevar la productividad, adoptar tecnología y responder a las necesidades de las empresas.

Las decisiones de inversión ya no dependen únicamente de infraestructura, ubicación o incentivos; también consideran la disponibilidad de personal con competencias técnicas, digitales y especializadas. Para Guatemala, este factor es decisivo ante las oportunidades de nearshoring y el crecimiento de sectores como manufactura, construcción, logística, tecnologías de la información y servicios empresariales.

En este contexto, el Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP) cumple una función estratégica. Durante más de cinco décadas, la institución ha conectado la formación profesional con las demandas del aparato productivo, contribuyendo a reducir la brecha entre las competencias que requieren las empresas y las disponibles en el mercado laboral.

Impacto de la formación en la inserción laboral

Gráfica 1. Inserción Laboral Antes y Después de la Formación certificable cohorte 2024



Fuente: Elaboración propia con base en la Evaluación de impacto de la formación en egresados de eventos de capacitación certificable en 2024. Instituto Técnico de Capacitación y Productividad [INTECAP], 2026.

EVALUACIÓN DE IMPACTO

Los resultados de la evaluación de impacto muestran avances concretos. Entre los egresados evaluados, la inserción laboral aumentó 19 puntos porcentuales, al pasar del 41 % al 60 %. El empleo relacionado con la formación aumentó 26 puntos porcentuales, del 41 % al 67 %. Esto refleja una mejor correspondencia entre formación y empleo, condición esencial para aprovechar el talento y fortalecer la productividad.

El impacto también se observa en los ingresos. Entre los egresados que trabajaban en relación de dependencia, la proporción con ingresos mensuales superiores a Q4,000 aumentó del 15.16 % antes de la formación al 25.26 % después de ella.

ESCALA DE ATENCIÓN

Durante el primer semestre de 2026, INTECAP capacitó a 292,021 personas, certificó por competencias laborales a 4,161 trabajadores y brindó asistencia técnica a 1,129 contrapartes. El 81 % de las contrapartes atendidas pertenecía al sector privado, un indicador de la estrecha vinculación institucional con el tejido empresarial.

La pertinencia de la formación es tan importante como su cobertura. INTECAP mantiene procesos de detección de necesidades y prospectiva para ajustar su oferta a los cambios del mercado. Su presencia nacional, mediante centros de capacitación, delegaciones, servicios empresariales y unidades móviles, permite responder a realidades territoriales distintas y acercar competencias técnicas a zonas con potencial productivo.

DESAFÍOS FUTUROS

Los desafíos futuros demandan acelerar esta articulación. La inteligencia artificial, la automatización, la digitalización y la industria 4.0 están transformando tareas, ocupaciones y modelos de negocio. La formación técnica no puede limitarse a responder a vacantes actuales: debe anticipar competencias emergentes, facilitar la reconversión laboral y apoyar a las empresas en sus procesos de innovación.

VENTAJA PARA INVERTIR

Para los inversionistas, contar con una institución capaz de formar, actualizar y certificar talento representa una ventaja para reducir tiempos de adaptación, respaldar la expansión de operaciones y elevar la calidad de los procesos. Para el país, significa convertir su bono demográfico y su posición geográfica en capacidades productivas sostenibles.

Para el inversionista extranjero, Guatemala ofrece una institución consolidada de formación técnica, con cobertura nacional, programas pertinentes y resultados medibles en inserción laboral e ingresos. Un país que invierte en capital humano ofrece condiciones más favorables para operar, innovar y crecer con talento local.

Intecap
EMPRESARIAL

DETRÁS DE CADA GRAN META HAY DESAFÍOS ÚNICOS QUE EXIGEN SOLUCIONES INTELIGENTES.

Por eso, en INTECAP nos adaptamos a cada empresa, entendiendo lo que realmente necesita para avanzar: optimizar sus procesos, fortalecer sus equipos y desarrollar nuevas capacidades.

Creamos soluciones a la medida de sus necesidades y objetivos, porque cada empresa es única y sus desafíos también.

LLAME AL 1565

y descubra cómo podemos apoyar el crecimiento de su empresa

¡Crezca con nosotros!

Representatividad

IRTRA: MOTOR DEL TURISMO REGIONAL

Por: Jorge Mario Chajón | Director de Asuntos Corporativos de IRTRA

Guatemala tiene una oportunidad turística que todavía no se ha dimensionado completamente: convertir a IRTRA en uno de los grandes productos de entretenimiento familiar de Centroamérica, México y el norte de Sudamérica. El mundo ya demostró que los parques de diversiones son un gran atractivo. Según el Índice de Experiencia Global de la Asociación de Entretenimiento Temático para 2025 (TEA Global Experience Index 2025), los 25 parques temáticos más visitados del mundo recibieron 246 millones de visitas en 2025.

Detrás de esas cifras existe una industria turística completa: hoteles, restaurantes, transporte, comercio, entretenimiento y estancias de varios días. Los grandes operadores internacionales no venden únicamente entradas; construyen destinos. Guatemala ya tiene algo extraordinario: IRTRA, que en su conjunto de parques y hoteles se estima que finalizará el 2026 con asistencia anual por arriba de los 5 millones de visitantes.

POTENCIAL TURÍSTICO

El sector privado ha sido el motor de la institución, desde la idea que se generó en el seno de la Cámara de Industria hasta su creación. Ha financiado su desarrollo y ha dirigido y administrado la entidad con éxito. El resultado es excepcional: parques temáticos, parques acuáticos, hoteles y experiencias que han colocado a Guatemala en el mapa internacional de la industria. Xetulul recibió el Premio Aplauso (Applause Award) como mejor parque del mundo en 2008, otorgado por la Asociación Mundial de Parques de Diversiones y Atracciones (IAAPA), mientras Xocomil obtuvo el Golden Ticket Award como parque acuático del año en 2008.

IRTRA no nació como un producto turístico internacional, sino para brindar recreación a los trabajadores y sus familias. Precisamente esa vocación produjo una calidad que hoy puede competir con referentes internacionales. Xetulul ofrece una experiencia de tematización y entretenimiento con juegos electromecánicos; Xocomil desarrolló una propuesta de toboganes de clase mundial; Xejuyup incorporó naturaleza y aventura; y Xetulhá amplía esa plataforma con atracciones acuáticas a la vanguardia en América Latina.

PARQUES Y HOTELES

IRTRA también cuenta con infraestructura hotelera en Retalhuleu que incluye tematizaciones que van desde los estilos barroco-colonial, mediterráneo-griego, maya, polinesio, africano, indonesio y tailandés, hasta la Aldea de la Selva, que recrea casas en árboles, cabañas, casas de campaña y carretas, con incorporaciones recientes que simulan la sensación de estar inmersos en las copas de los árboles.

MERCADO REGIONAL

Hoy la oportunidad inmediata está en ofrecer los parques de diversiones al mercado regional internacional. El Salvador constituye un mercado importante: en el primer semestre de 2025 ingresaron a Guatemala 726,648 visitantes desde El Salvador, equivalentes al 45 % del total de visitantes en ese período. En el mismo período llegaron 111,999 visitantes de Honduras, 92,866 del resto de Centroamérica, 54,718 de México y 63,270 de Sudamérica.

El desafío consiste en incrementar los flujos de visitantes motivados por IRTRA. El objetivo no debería ser simplemente llenar parques, sino crear turismo internacional alrededor de ellos. Cada visitante extranjero que llega a IRTRA puede visitar, conocer, dormir, comer y hacer compras de artesanías en otros destinos guatemaltecos, especialmente alrededor de los parques de Retalhuleu, que tiene como marca destino Guatemágica.

VENTAJA PARA INVERTIR

IRTRA nació como una política de bienestar para los trabajadores del sector privado, impulsada por los empresarios. Hoy tiene la oportunidad de convertirse en una plataforma de turismo receptivo regional. El sector privado ya construyó el producto; ahora está listo para ser presentado al mundo y convertirse en motor de turismo regional internacional.

Para el inversionista extranjero, este ecosistema turístico representa una oportunidad concreta: infraestructura consolidada, atractivos premiados internacionalmente, flujos de visitantes en crecimiento y un mercado regional de más de 50 millones de personas. Guatemala ofrece condiciones para desarrollar proyectos turísticos, hoteleros y de entretenimiento con visión regional.

IRTRA

EL LUGAR MÁS FELIZ DE GUATEMALA

6 INCREÍBLES PARQUES EN EL CORAZÓN DE UN HERMOSO PAÍS.

mundo petapa

Mundo Petapa se trata de alegría, diversión y felicidad extrema en la Ciudad de Guatemala.

XETULUL

Xetulul es mágico. Encontrarás diversión para toda la familia, increíbles atracciones y emocionantes juegos para niños y adultos por igual, espectaculares shows itinerantes y el fantástico Show de Magia en el Gran Teatro de Francia.

XEJUYUP

Xejuyup es una aventura entre naturaleza y magia, un recorrido lleno de diversión y felicidad.

CLUB MIL PALMERAS

Club Mil Palmeras es un paraíso tropical que ofrece una experiencia única que combina deportes, diversión y relajación.

XOCOMIL

El Parque Acuático Xocomil es un paraíso para una "Fiesta en el agua", donde puedes disfrutar de los más impresionantes juegos acuáticos rodeados de exuberante vegetación.

XETULHÁ

Xetulhá, que significa "bajo el agua", es el nuevo parque acuático del IRTRA. Un homenaje a la profunda conexión de los mayas con el mundo natural.

CACIF: REPRESENTACIÓN EMPRESARIAL PARA LA COMPETITIVIDAD

Por: Diego Marroquín | Director Ejecutivo de CACIF

El Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras (CACIF) es la organización cúpula del Sector Privado Organizado guatemalteco. Con casi setenta años de historia, cumple dos funciones relevantes: representar con legitimidad a los agremiados que producen, emplean e invierten en el país, e incidir de manera técnica y responsable en políticas públicas que fortalezcan la competitividad nacional, la certeza jurídica, la transparencia y un clima de inversión favorable al empleo formal.

CACIF articula ocho cámaras empresariales, entre ellas la Cámara de Industria de Guatemala, la Cámara del Agro, la Asociación Guatemalteca de Exportadores y la Cámara de Finanzas. En conjunto, representa a más de 125 mil micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. Según datos del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), las empresas privadas generan más de 1.32 millones de empleos formales, cerca del 76 % de los afiliados a la seguridad social.

REPRESENTACIÓN E INCIDENCIA

La representatividad cobra valor cuando se traduce en incidencia. Desde sus comisiones y mesas de trabajo, el Sector Privado Organizado da seguimiento a la agenda nacional, aporta análisis técnico y dialoga con el Estado, la academia y la cooperación internacional, en búsqueda de reglas predecibles, institucionalidad eficiente y políticas que multipliquen productividad.

En competitividad, la infraestructura es condición habilitante. Tres ejemplos ilustran el rumbo del Sector Privado Organizado. Primero, las reformas a la Ley de Alianzas para el Desarrollo de Infraestructura Económica (Ley de APP), que fortalecen el marco para estructurar proyectos bajo asociaciones público-privadas y dan vida a la Agencia Nacional de Infraestructura (ANI), con énfasis en preinversión, transparencia y proyectos bancables.

Segundo, la Ley de Infraestructura Vial Prioritaria (Decreto 29-2024), que crea la Dirección de Proyectos Viales Prioritarios (DIPP) para planificar, contratar y supervisar la red vial estratégica con estándares internacionales. La ley existe; el desafío pendiente es su implementación plena con certeza jurídica.

Tercero, la aprobación de la Ley General del Sistema Portuario Nacional, un paso importante para fortalecer la institucionalidad del comercio exterior, ordenar la gestión portuaria y mejorar la eficiencia logística. Un sistema portuario moderno, transparente y con reglas claras es indispensable para reducir costos, atraer inversión y conectar mejor la producción nacional con los mercados internacionales.

ESTABILIDAD MACROECONÓMICA

Ninguna agenda de competitividad rinde frutos si se erosiona uno de los mayores activos del país: la estabilidad macroeconómica. CACIF monitorea la evolución de precios, tipo de cambio, tasas de interés, finanzas públicas, reservas y acceso a mercados, así como las señales de las calificaciones soberanas. Preservar este activo exige disciplina fiscal prudente, institucionalidad sólida y certeza jurídica. La estabilidad es la base de la inversión, el empleo formal y la predictibilidad.

Para el inversionista extranjero, CACIF representa un interlocutor consolidado con el sector privado guatemalteco, con capacidad de incidir en políticas públicas y de articular a las principales cámaras empresariales del país. Un ecosistema empresarial organizado, con reglas claras y diálogo institucional, es una señal de certeza y previsibilidad para quienes evalúan establecerse en Guatemala.

CIG: DEFENDIENDO LA INDUSTRIA, IMPULSANDO LA COMPETITIVIDAD

Por: Andrea Monzón | Directora General de Operaciones CIG

Cámara de Industria de Guatemala es una organización históricamente ligada al desarrollo económico del país, con más de 65 años de presencia en Guatemala. La industria representa un potencial poderoso para generar desarrollo y riqueza para un país. CIG promueve y representa a la industria a través de la construcción de un entorno favorable para la competitividad, el desarrollo y el crecimiento sostenible de Guatemala.

REPRESENTACIÓN INDUSTRIAL

Cámara de Industria de Guatemala agrupa a 48 subsectores de la industria guatemalteca, incluyendo sectores manufactureros, sectores complementarios (servicios para la industria) y sectores transversales (energía, logística, infraestructura, telecomunicaciones). Esta diversidad de conocimiento de los sectores empresariales del país es una fortaleza de la institución, ya que le permite representar asuntos tanto sectoriales como de diferentes gremios ante diversos actores, incluyendo los tres órganos del Estado en todos sus niveles.

CIG participa en más de 130 mesas interinstitucionales que abordan temas normativos, regulatorios, económicos, internacionales, laborales, financieros y tributarios, entre otros. Cuenta con representación en la Junta Monetaria, en el Instituto Nacional de Electrificación y en el Administrador del Mercado Mayorista de Energía Eléctrica, así como en mesas con ministerios del Organismo Ejecutivo y municipalidades. Esta presencia en los espacios donde se toman las decisiones del país convierte a CIG en un interlocutor relevante para las empresas nacionales e internacionales.

VINCULACIÓN INTERNACIONAL

Cámara de Industria de Guatemala tiene una fuerte vinculación internacional. Forma parte de la Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales de Centroamérica y República Dominicana (FECAICA), espacio desde el cual se abordan temas de interés empresarial regional para facilitar el comercio entre la región centroamericana. De igual forma, CIG representa el Capítulo Nacional de la International Chamber of Commerce (ICC), la organización mundial de las empresas, y participa activamente en sus comités, de manera que la voz del sector empresarial guatemalteco y de América Latina sea escuchada en espacios internacionales.

ALIADO ESTRATÉGICO

CIG es un aliado para las empresas internacionales que buscan invertir en Guatemala. Como institución, puede ser el vínculo con las autoridades para facilitar el ingreso e inicio de operación en el país. Asimismo, conecta empresas con clientes y proveedores e impulsa programas de formación del talento humano local a través de su Escuela Industrial de Negocios y en alianza con el Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP), para que los inversionistas cuenten con el personal especializado para sus operaciones.

La institución brinda asesoría en materia legal, ambiental, laboral, de cumplimiento normativo, aduanera y logística, entre otras, de manera que las empresas internacionales encuentren un punto único de contacto para facilitar su proceso de ingreso al país y expansión de operaciones.

INVERSIÓN LOCAL

Un dato relevante es que la inversión del sector privado local representa entre 10 y 14 veces más que la Inversión Extranjera Directa, según el año de medición. Esto evidencia que los guatemaltecos confían en las bondades de su país y que los empresarios están dispuestos a invertir en él. A través de esta guía y los servicios que brinda CIG, se busca compartir con los empresarios internacionales esos aspectos positivos que hacen de Guatemala un lugar atractivo para sus futuras inversiones.

Para el inversionista extranjero, CIG representa un interlocutor consolidado con el sector industrial guatemalteco, con capacidad de vincular a las empresas con autoridades, clientes, proveedores y programas de formación de talento. Un ecosistema industrial organizado, con representación institucional y vinculación internacional, es una señal de certeza y previsibilidad para quienes evalúan establecerse en Guatemala.

ARBITRAJE INTERNACIONAL: **CERTEZA JURÍDICA PARA INVERTIR**

Por: Victor José López Juárez | Director General de la Comisión de Resolución de Conflictos de la Cámara de Industria de Guatemala (CRECIG)

Dos partes en conflicto buscan a un tercero imparcial para resolver la controversia y se comprometen a cumplir lo que ese tercero decida, incluso si les resulta desfavorable.

Toda decisión de inversión incorpora una pregunta que rara vez aparece en el modelo financiero: si el contrato se incumple, ¿ante quién se reclama y en cuánto tiempo se resuelve? El arbitraje ofrece una respuesta previsible, y en Guatemala esa respuesta está escrita en una ley y en un reglamento que el inversionista puede leer antes de firmar.

La Ley de Arbitraje, Decreto 67-95, incorporó en 1995 la Ley Modelo de la CNUDMI. Guatemala es parte de la Convención de Nueva York desde 1984 y de la Convención de Panamá de 1975, de modo que un laudo dictado aquí se reconoce y ejecuta en más de 170 Estados.

PROCEDIMIENTO DEFINIDO

El Reglamento de CRECIG fija plazos, no expectativas. El arbitraje inicia cuando la Comisión recibe la demanda. El emplazamiento concede quince días hábiles para contestar en arbitrajes nacionales y treinta en internacionales. Las partes designan a sus árbitros y CRECIG los confirma, previa declaración de independencia. Cualquier recusación se resuelve en un máximo de cinco días hábiles. La audiencia de instalación se celebra dentro de los diez días hábiles siguientes, y en ella se firman los términos de referencia. El período de prueba dura sesenta días hábiles y el laudo debe emitirse dentro de los seis meses siguientes, con una prórroga que no puede exceder de tres meses. El laudo tiene la misma eficacia que una sentencia.

GARANTÍAS PARA EL INVERSIONISTA

El texto está escrito pensando también en quien no es guatemalteco. En arbitrajes internacionales con sede en Guatemala pueden nombrarse árbitros habilitados en otros países. Las partes fijan el lugar del arbitraje y, si es internacional, el idioma del proceso, y pueden someter el fondo a una legislación distinta de la guatemalteca. Pueden pedir medidas cautelares ante un juez sin renunciar al arbitraje. Y en un arbitraje de equidad el tribunal puede integrarse con especialistas que no son abogados, algo útil en disputas de ingeniería, construcción o energía.

CRECIG no resuelve la controversia. Su función es velar por el cumplimiento de las reglas y dar soporte administrativo al proceso. Esa separación entre quien administra y quien decide sostiene la confianza en el sistema. El 7 de abril de 2026, CRECIG firmó un acuerdo de cooperación con la Corte Permanente de Arbitraje, organización intergubernamental con 128 Estados parte.

DECISIÓN DE NEGOCIOS

Para una empresa, esto se traduce en tres cosas. La primera es tiempo: un calendario de meses en lugar de años permite provisionar el riesgo y liberar capital inmovilizado en un litigio. La segunda es costo conocido: la provisión de gastos se fija conforme a un arancel público, de modo que el precio se calcula antes de iniciar y el laudo decide cuál parte lo asume. La tercera es la relación comercial: el proceso es confidencial y el tribunal es técnico, lo que permite discrepar sin destruir el negocio. El Reglamento admite que un acuerdo alcanzado durante el arbitraje se documente como laudo, con fuerza ejecutiva.

VENTAJA PARA INVERTIR

Para recurrir al arbitraje se recomienda establecer en el contrato una cláusula arbitral modelo, para que una disputa se resuelva en un foro neutral, rápido y con certeza jurídica. Para el inversionista extranjero, Guatemala no solo ofrece un marco legal previsible, sino también instituciones arbitrales consolidadas y conectadas internacionalmente. Un sistema arbitral robusto reduce el riesgo país y facilita la decisión de instalar operaciones en el territorio. Es una razón más para invertir en Guatemala.

CRECIG
COMISIÓN DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
DE LA CÁMARA DE INDUSTRIA DE GUATEMALA

CRECIG: soluciones para resolver controversias y fortalecer los negocios

1. ¿Qué es CRECIG?

Institución privada creada en 1997 por Cámara de Industria de Guatemala, especializada en la administración de procesos de arbitraje nacionales e internacionales y otros métodos alternativos de solución de conflictos.

Propósito: contribuir a prevenir, transformar y resolver controversias de forma pacífica, promoviendo una cultura de paz y certeza jurídica.

3. ¿Cómo puede ayudar a tu empresa?

- Alternativas a la justicia ordinaria para gestionar controversias.
- Procedimientos administrados bajo reglamento institucional.
- Profesionales especializados, designados conforme a los mecanismos aplicables.
- Gestión de controversias comerciales nacionales e internacionales.
- Búsqueda de soluciones eficientes y ordenadas.
- Posibilidad de preservar las relaciones comerciales cuando las circunstancias lo permitan.

2. ¿Qué servicios ofrece?

1. Arbitraje nacional e internacional
Uno o más árbitros resuelven la controversia. CRECIG administra el proceso y, cuando corresponde, designa árbitros.

2. Conciliación
Un tercero neutral facilita el diálogo para que las partes construyan su propio acuerdo.

3. Negociación
Apoyo para que las partes busquen directamente una solución aceptable para ambas.

4. Evaluación neutral y asesoría técnica
Una opinión profesional e imparcial que orienta a las partes sobre su diferencia.

5. Otros métodos alternativos
Mecanismos como la mediación, contemplados en los reglamentos de CRECIG.

6. Capacitación y difusión
Diplomados, talleres y conferencias sobre métodos alternativos de solución de conflictos.

«Las diferencias son parte de los negocios. La forma de resolverlas hace la diferencia».

Al ofrecer vías ordenadas y pacíficas para gestionar diferencias, CRECIG contribuye a la seguridad jurídica, la confianza comercial y el desarrollo económico de Guatemala.

Conoce más sobre los servicios de CRECIG
www.crecig.com.gt | crecig@industriaguate.com | +502 2380-9021
Edificio Cámara de Industria de Guatemala, Ruta 6, 9-21 zona 4, nivel 12, Ciudad de Guatemala

COMERCIO FORMAL Y COMPETENCIA **JUSTA EN GUATEMALA**

Por: Axel Manuel Romero García | Director Ejecutivo de CODECOF

Cada vez que un producto ingresa al país sin pagar impuestos, sin registro sanitario o sin cumplir las normas técnicas, no solo pierde el fisco. Pierde la empresa que cumple, pierde el trabajador que depende de ella y pierde el consumidor, que compra algo cuyo origen y calidad nadie garantiza. El contrabando, la defraudación aduanera, la falsificación y la piratería castigan a quienes hacen las cosas bien.

La competencia es sana cuando todos juegan con las mismas reglas. El comercio ilícito compite con precios que solo existen porque evade aranceles, IVA, seguridad social y controles de calidad. Eso no es competencia; es una ventaja obtenida al margen de la ley.

COMPETENCIA JUSTA

Un mercado competitivo es uno de los motores más poderosos del desarrollo. Cuando las empresas compiten en igualdad de condiciones, el consumidor encuentra mejores precios, más variedad y productos de mayor calidad, y las empresas se ven obligadas a innovar y a capacitar a su gente para ser más productivas.

Pero ese mecanismo solo funciona si el precio refleja la eficiencia real de quien produce. Cuando un competidor vende más barato porque evade impuestos, ignora normas sanitarias o falsifica una marca, el mercado deja de premiar al mejor y empieza a premiar al que incumple. En Guatemala este efecto pesa más, porque la base formal ya es estrecha: según la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos (ENEI) 2021, alrededor de siete de cada diez empleos se ubicaban en la economía informal.

La competencia justa tiene dos frentes: las prácticas anticompetitivas entre empresas formales, que regula la Ley de Competencia (Decreto 32-2024), y la competencia desleal que proviene de la ilegalidad: contrabando, defraudación aduanera, falsificación y piratería.

IMPACTO MEDIBLE

El diagnóstico parte de un dato fiscal. El IVA doméstico históricamente crece al ritmo de la actividad económica más la inflación. Cuando la recaudación se rezaga respecto del Índice Mensual de la Actividad Económica (IMAE), esa diferencia revela transacciones que ocurren fuera del circuito formal. Con esa lógica, se estima que el valor de las mercancías de contrabando se sitúa entre Q28 mil y Q32 mil millones, equivalentes a aproximadamente 3.8 % del PIB. La brecha anual en la recaudación del IVA ronda los Q1 mil millones, y el crecimiento económico que se deja de percibir se estima entre 0.7 % y 0.9 % del PIB. La afectación a las ventas de la industria alcanza alrededor del 30 % en promedio.

CONTEXTO REGIONAL

El desafío no es solo nacional. El Índice de Comercio Ilícito 2025 de la Alianza Transnacional para el Combate del Comercio Ilícito (TRACIT) otorga a Guatemala 43.1 puntos sobre 100, lo que la ubica en la posición 106 de 158 economías y en el quinto lugar de Centroamérica.

COMPROMISO

La misión de CODECOF es promover y defender el comercio formal mediante la generación de evidencia, la incidencia en política pública y propuestas concretas. El COINCON reportó decomisos de contrabando por más de Q108 millones entre enero y noviembre de 2025.

TAREA DE TODOS

Detrás de cada cifra hay empleos que no se crean y recursos que no llegan a escuelas, hospitales ni carreteras. Defender el comercio formal no es defender a un gremio, sino las condiciones que permiten a Guatemala crecer. Para el inversionista extranjero, un país que combate activamente el comercio ilícito ofrece un entorno más predecible y con reglas claras para competir.

SOSTENIBILIDAD INDUSTRIAL: **PRODUCIR HOY Y MAÑANA**

Por: Rodrigo Colmenares | Director Ejecutivo de la Comisión de Sostenibilidad de CIG

Durante los últimos años se ha hablado mucho de sostenibilidad, pero quizá menos de lo que significa desde la perspectiva de quienes producen, invierten, generan empleo y construyen infraestructura. El reto no es cuestionar la sostenibilidad, sino recuperar su sentido integral y empresarial.

SOSTENIBILIDAD EMPRESARIAL

La sostenibilidad es la capacidad de producir hoy y seguir produciendo mañana, generando valor económico y empleo, utilizando responsablemente los recursos, gestionando los impactos, respetando a las personas y comunidades y creando condiciones para que la inversión y la actividad productiva puedan desarrollarse en el largo plazo.

La sostenibilidad empresarial no se limita a reducir emisiones, reciclar, compensar impactos, cumplir regulaciones o elaborar reportes. Todo ello puede formar parte de una estrategia, pero va mucho más allá: una empresa es sostenible cuando es capaz de mantenerse viable, competitiva y productiva en el tiempo, gestionando responsablemente sus impactos y riesgos y generando valor para sus diferentes grupos de interés.

CONCEPTO INTEGRAL

Al abordar la sostenibilidad como un concepto integral, deja de enfocarse exclusivamente en restricción y no se pierde la conversación sobre desarrollo, inversión, empleo, competitividad y transformación. La sostenibilidad no debería enfrentar a la industria con el concepto de ambiente, ni sacrificar el crecimiento industrial, la inversión o el desarrollo para mantener la conservación. La industria debe recuperar el concepto integral para que tenga sentido y sea entendible y manejable para los guatemaltecos.

HACER MÁS Y MEJOR

Más sostenibilidad debe significar tener una mejor industria: una más eficiente, más tecnológica, más productiva, más resiliente, más responsable, más innovadora y más competitiva. La pregunta no debe ser si se quiere industria o sostenibilidad, sino qué industria se necesita para que el crecimiento económico sea sostenible en el tiempo.

REALIDAD GUATEMALTECA

Aunque muchas veces el derecho internacional brinda un norte importante, no se pueden importar conceptos, estándares o modelos sin preguntarse si responden a la realidad productiva, económica, social y ambiental del país. La sostenibilidad industrial debe considerar las características particulares de Guatemala: la estructura productiva, los recursos naturales, las necesidades de infraestructura, la matriz energética, las condiciones de inversión, la realidad laboral, las comunidades y la necesidad de generar crecimiento.

RESPUESTA INSTITUCIONAL

Como respuesta a estas interrogantes, se implementa la Comisión de Sostenibilidad de la Cámara de Industria de Guatemala, cuyo inicio de operaciones se formalizó el 8 de julio de 2026, después de un proceso de planificación y estructuración desarrollado por más de dos años.

Esta Comisión es un espacio que genera valor para la industria en Guatemala a través de CIG, con el objetivo de implementar una agenda estratégica y práctica orientada a fortalecer la competitividad del sector industrial. Genera alianzas, articula a las distintas gremiales y actores productivos, fortalece la innovación y promueve el diálogo sobre el verdadero concepto de la sostenibilidad, sin dejar de promocionar los derechos sociales y derechos humanos vinculados con las operaciones de los sectores productivos.

VENTAJA PARA INVERTIR

Entender para implementar, implementar para medir, medir para transformar. La sostenibilidad industrial, entendida de forma integral, permite que las empresas operen con mayor eficiencia, reduzcan riesgos y generen valor compartido con las comunidades donde operan.

Para el inversionista extranjero, Guatemala ofrece un sector industrial que avanza hacia un modelo de sostenibilidad integral, con espacios de diálogo y articulación entre los distintos actores productivos. Un entorno que combina competitividad, responsabilidad social y visión de largo plazo es una condición favorable para instalar operaciones y crecer de manera sostenible en el país.

EL PAPEL DE CUTRIGUA EN LA AGENDA VIAL Y PORTUARIA

Por: Anna Lucía Cantón | Directora Ejecutiva de CUTRIGUA

En Guatemala, la infraestructura que permite movilizar las mercancías es un componente fundamental de la competitividad nacional. Las carreteras, las fronteras, los centros logísticos y los puertos forman parte de una misma cadena y, cuando uno de sus eslabones presenta dificultades, los efectos se trasladan al resto de las operaciones de comercio exterior.

El Consejo de Usuarios del Transporte Internacional de Guatemala (CUTRIGUA) representa la visión de quienes utilizan esta infraestructura para movilizar sus mercancías. Al reunir a sectores productivos vinculados al comercio exterior, conoce de primera mano las necesidades y desafíos que enfrentan importadores y exportadores.

INFRAESTRUCTURA VIAL

La Ley de Infraestructura Vial Prioritaria representa un paso importante para ordenar y priorizar proyectos estratégicos para el país. Dentro de este marco, CUTRIGUA participa como parte del directorio de la Dirección de Proyectos Viales Prioritarios (DIPP), llevando a este espacio la perspectiva de los usuarios y las necesidades de quienes dependen de una conectividad eficiente para movilizar sus mercancías.

El reto ahora es que este marco institucional se traduzca en proyectos, decisiones y resultados, bajo criterios de transparencia, coordinación y rigor técnico. Participar en estos espacios implica dar seguimiento a los temas que afectan directamente a los usuarios y contribuir con la experiencia del sector privado en la identificación de necesidades y prioridades.

ÁMBITO PORTUARIO

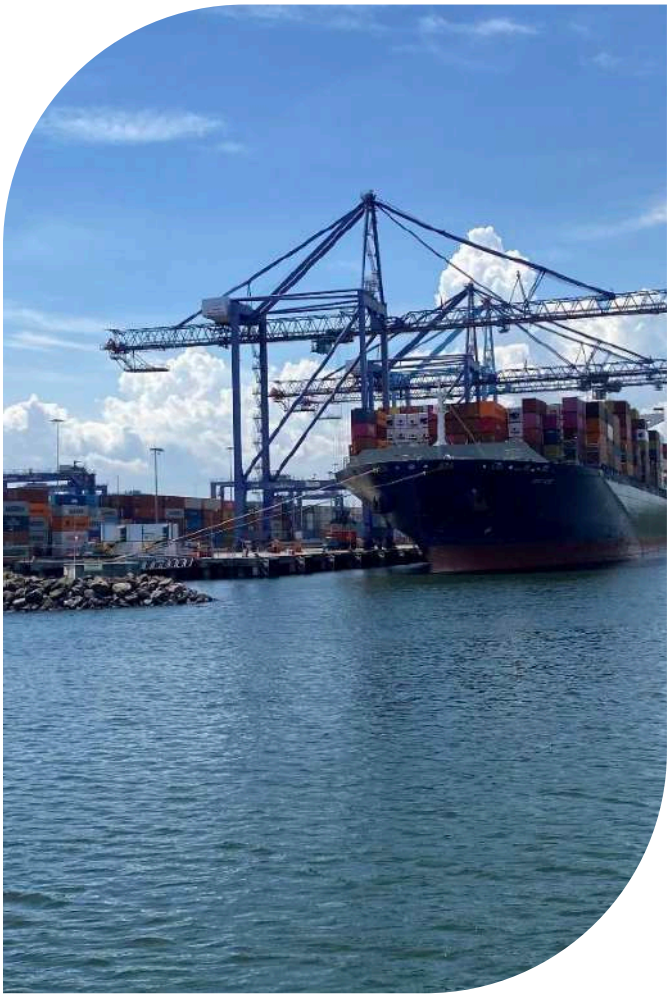
La infraestructura portuaria constituye otro eslabón fundamental de la cadena de comercio exterior y su eficiencia tiene una relación directa con la capacidad del país para movilizar mercancías de manera competitiva, previsible y eficiente. La Ley del Sistema Portuario Nacional establece un nuevo marco para el funcionamiento del sistema portuario del país y plantea la necesidad de avanzar hacia una visión común, con mayor coordinación, planificación y certeza para los distintos actores que participan en la actividad portuaria.

VENTAJA PARA INVERTIR

Desde la infraestructura vial hasta la portuaria, el objetivo es contribuir a que las decisiones y las inversiones respondan a las necesidades de un país que necesita movilizar sus mercancías de manera eficiente y competitiva. Para los usuarios, contar con carreteras adecuadas, puertos eficientes, procesos previsibles y reglas claras es parte de las condiciones necesarias para operar, invertir y crecer.

Las dos leyes representan pasos importantes para Guatemala. Su verdadero impacto dependerá de su implementación. La construcción de una infraestructura que responda a las necesidades del comercio exterior requiere coordinación entre los distintos actores, capacidad técnica, transparencia y una visión de largo plazo.

Para el inversionista extranjero, Guatemala avanza en la modernización de su infraestructura vial y portuaria, con marcos legales que buscan dar certeza y previsibilidad a las operaciones de comercio exterior. Un país que fortalece su cadena logística y su conectividad ofrece condiciones más favorables para instalar operaciones, importar insumos y exportar productos de manera competitiva.



CERTEZA JURÍDICA Y PROPIEDAD **PRIVADA PARA INVERTIR**

Por: María Andrea Cáceres | Observatorio de Derecho de Propiedad

La decisión de invertir en un país depende de muchos factores: costos, infraestructura, acceso a mercados, talento humano y oportunidades de crecimiento. Pero existe una condición transversal a todos ellos: la certeza jurídica. Quien invierte necesita saber que los derechos que adquiere serán reconocidos, que podrá ejercerlos y que contará con mecanismos efectivos para defenderlos. Entre esos derechos, la propiedad privada ocupa un lugar esencial, porque buena parte de una inversión se traduce precisamente en la adquisición, creación o utilización de activos.

QUÉ ES LA PROPIEDAD

Hablar de propiedad privada no significa hablar únicamente de tierra, viviendas o inmuebles. La propiedad comprende los distintos activos que una persona o una empresa puede adquirir, utilizar, administrar y disponer: desde un terreno, maquinaria o mercadería, hasta una participación empresarial, una marca, una patente o una creación protegida por derechos de autor. En una economía moderna, buena parte del valor de una empresa puede encontrarse precisamente en estos activos intangibles.

Por ello, proteger la propiedad implica mucho más que contar con un documento que acredite quién es dueño de un inmueble. Requiere reglas claras y estables, registros eficientes, respeto a los contratos y mecanismos que permitan defender los bienes y derechos cuando son vulnerados. También supone proteger la propiedad intelectual y generar condiciones para que los activos puedan utilizarse, transferirse y servir como herramientas para acceder a financiamiento y generar nueva inversión.

ÍNDICE IPRI

El Índice Internacional de Derechos de Propiedad (IPRI) evalúa tres grandes componentes: el entorno político y legal, los derechos de propiedad física y los derechos de propiedad intelectual. La última medición muestra los retos que enfrenta Guatemala. En 2025, el país obtuvo una calificación global de 4.2 sobre 10 y se ubicó en la posición 88 de los 126 países evaluados. Por componentes, obtuvo 3.5 puntos en el entorno político y legal, 4.2 en propiedad física y 4.9 en propiedad intelectual. Estos resultados permiten identificar áreas en las que todavía es necesario fortalecer las condiciones para el ejercicio y protección de los derechos de propiedad.

CONSECUENCIAS PRÁCTICAS

Para un inversionista, todo esto tiene consecuencias prácticas. La certeza sobre sus activos, la eficiencia de los registros, el cumplimiento de los contratos, la protección de marcas y demás activos intangibles, el acceso al financiamiento y la existencia de instituciones capaces de responder cuando un derecho es vulnerado inciden directamente en la confianza necesaria para invertir.

Frente a estos desafíos trabaja el Observatorio de Derechos de Propiedad, una organización técnica, no lucrativa e independiente que busca promover el respeto al derecho de propiedad mediante el monitoreo, sistematización y comunicación de información proveniente de fuentes oficiales. Su labor busca transparentar la situación de estos derechos y contribuir al actuar de las instituciones públicas encargadas de garantizarlos. El trabajo se desarrolla alrededor de cuatro ejes: información, análisis legal, formación continua y comunicación.

VENTAJA PARA INVERTIR

La propiedad privada es mucho más que tener algo a nombre propio. Implica poder utilizarlo, aprovecharlo y disponer de él dentro del marco de la ley, con la certeza de que ese derecho será respetado. Fortalecer su protección significa generar mejores condiciones para emprender, invertir y producir. Para Guatemala, avanzar en esa dirección es también avanzar hacia un entorno de mayor certeza jurídica, confianza y crecimiento económico.

Para el inversionista extranjero, un país que fortalece la protección de la propiedad privada y la certeza jurídica ofrece un entorno más predecible para instalar operaciones, proteger activos y planificar inversiones de largo plazo. Guatemala avanza en esa dirección, con instituciones y mecanismos que buscan garantizar los derechos de quienes invierten y producen en el país.

INTEGRIDAD EMPRESARIAL: UN ACTIVO EN CONSTRUCCIÓN

Por: Paola de la Torre | Presidente Ejecutiva de GuateÍntegra

Guatemala obtuvo 26 puntos sobre 100 en el Índice de Percepción de la Corrupción 2025 y ocupó el puesto 142 de 182 países. Ningún inversionista debería ignorar ese dato, pero conviene leerlo bien: el índice mide cómo se percibe la corrupción en el sector público. No mide lo que hacen las empresas, así que es información a medias.

Ahí está la historia que el índice no cuenta. Cuando el riesgo es inherente, como en toda relación con el Estado, la respuesta racional es reforzar los controles propios. Eso hace hoy el sector privado guatemalteco: no espera a que el entorno cambie, lo construye empresa por empresa, con reglas internas más estrictas precisamente para relacionarse con instituciones públicas.

CERTIFICACIONES VOLUNTARIAS

La evidencia es tangible. GuateÍntegra, la certificación anticorrupción de la Cámara de Industria basada en la norma ISO 37001, suma a septiembre de 2026 un total de 31 empresas certificadas y más de 15 en proceso o con el compromiso ya iniciado. Lo relevante no es solo el número, sino quiénes son: organizaciones de todos los tamaños y sectores (energía, alimentos y bebidas, agroindustria, minería, inmobiliario, turismo y equipo médico).

Hay organizaciones que van más allá: cuentan con la certificación nacional y suman a su evidencia normas internacionales de cumplimiento. Y muchas pequeñas y medianas empresas ya practican controles de prevención (doble firma para autorizar pagos, políticas de regalos, verificación de proveedores, canales de denuncia) sin llamarlos cumplimiento. La integridad no depende del tamaño ni del giro: se está construyendo en toda la economía.

FRENTE REGULATORIO

Guatemala responde desde dos frentes, con el mismo empuje. El primero es voluntario: certificaciones que nadie exige, pero que resultan fundamentales para construir un ambiente de negocios de confianza. El segundo es regulatorio. El Decreto 15-2026, de reciente entrada en vigor, suma nuevas personas obligadas, fortalece los controles y establece un enfoque basado en riesgos y proporcionalidad.

La legislación designa como obligados los giros de negocio que el mundo ha identificado como vulnerables para que estructuras criminales cometan el delito que nadie quiere ver materializado en su país: el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo. Con GAFILAT evaluando al país en febrero de 2027, la señal es clara.

Ambos frentes atienden riesgos inherentes que además se relacionan entre sí: la corrupción y el lavado de dinero. Un sistema que no está dispuesto a ser utilizado por estructuras criminales desincentiva que operen aquí o intenten usar el sistema formal para sus malas prácticas. Si el país mantiene este rumbo, a esas estructuras les resultará cada vez menos cómodo asentarse en Guatemala.

PREGUNTAS CLAVE

¿Qué debe preguntar un inversionista? ¿Tiene una política anticorrupción y un código de ética aplicados en la práctica? ¿Cuenta con un canal de denuncias y un responsable de cumplimiento? ¿Aplica debida diligencia a sus proveedores y terceros? ¿Ha sido evaluada por un tercero independiente? ¿Cómo controla sus interacciones con instituciones públicas?

Estas preguntas separan a un socio confiable de uno que solo lo promete. Guatemala tiene retos pendientes, y el propio sector privado lo sabe. Pero la dirección es clara: cada vez más empresas entienden que la integridad les permite sostenerse en el tiempo, demostrar confianza y ganar mercado. Para quien invierte, ese es el mejor indicador de un entorno de negocios que mejora.

VENTAJA PARA INVERTIR

Hay algo que ningún índice captura: una apuesta que nació del sector privado y que hoy convoca a miles de colaboradores en cada encuentro de GuateÍntegra. Eso no es casualidad: es un interés creciente por la transparencia. A su lado, una regulación que camina al mismo paso. Compromiso voluntario y ley en la misma dirección: ese es el entorno que cualquier inversionista quisiera encontrar.

Para el inversionista extranjero, Guatemala avanza en la construcción de un entorno de integridad empresarial, con certificaciones voluntarias, un marco regulatorio actualizado y un sector privado comprometido con la transparencia. Un país que fortalece la integridad reduce riesgos y ofrece condiciones más favorables para invertir y operar con confianza.

Empresa

ESTABLECER UNA EMPRESA EN GUATEMALA: GUÍA PRÁCTICA

Por: José Chávez | Gerente del Observatorio y Políticas Industriales de CIG

Guatemala permite que inversionistas nacionales y extranjeros constituyan empresas bajo distintas estructuras jurídicas. La elección dependerá del número de socios, el capital, la forma de administración y el nivel de protección patrimonial requerido. El Código de Comercio reconoce seis formas de sociedades mercantiles. Para una inversión internacional, las alternativas más relevantes son la Sociedad Anónima (S.A.), utilizada para operaciones medianas y grandes; la Sociedad de Responsabilidad Limitada, apropiada para negocios cerrados y con pocos socios; la Sociedad de Emprendimiento, que puede ser constituida por uno o más accionistas mediante un procedimiento electrónico y sin escritura pública; y la Sucursal de una sociedad extranjera, que permite operar utilizando la personalidad jurídica de la empresa matriz.

CONSTITUCIÓN DE S.A.

La S.A. es generalmente la opción más flexible para un inversionista que busca incorporar socios, separar el patrimonio empresarial y ampliar sus operaciones. El proceso comienza definiendo la denominación, el objeto social, el domicilio, el capital, la distribución accionaria y el sistema de administración. La sociedad requiere al menos dos accionistas y un capital pagado inicial mínimo de Q200, aunque es recomendable establecer un monto coherente con las necesidades reales del proyecto.

Cuando las aportaciones en efectivo superen los Q2,000, deberán depositarse obligatoriamente en una cuenta bancaria a nombre de la sociedad. Si el aporte es de Q2,000 o menos, el dinero puede entregarse a uno o más administradores o depositarse en un banco; la modalidad elegida debe quedar consignada en la escritura social.

Posteriormente, un notario guatemalteco elabora la escritura pública de constitución. El expediente se presenta al Registro Mercantil mediante el formulario SAT-RM-02 e incluye el testimonio de la escritura constitutiva, el nombramiento del representante legal, la dirección fiscal y comercial, la identificación de los accionistas y del representante, la información del contador y los comprobantes de pago de los aranceles registrales. El Registro Mercantil inscribe la sociedad, su representante y la empresa mercantil, publica el edicto electrónico y emite las patentes correspondientes.

Después deben completarse la actualización del Registro Tributario Unificado, la afiliación al régimen tributario, la habilitación de libros y la incorporación al sistema de Factura Electrónica en Línea. También pueden requerirse una cuenta bancaria, licencia municipal, inscripción patronal en el IGSS y permisos sanitarios, ambientales o sectoriales.

INVERSIONISTAS EXTRANJEROS

Un extranjero puede participar como accionista utilizando su pasaporte vigente. Si no viajará a Guatemala para firmar, puede otorgar un mandato a un representante. Los documentos emitidos en el extranjero deben apostillarse o legalizarse y, cuando estén redactados en otro idioma, traducirse al español y protocolizarse en Guatemala.

TIEMPO DE OPERACIÓN

Con los documentos completos, una S.A. suele quedar constituida e inscrita en aproximadamente tres a cinco semanas. Para inversionistas extranjeros, la preparación, apostilla y envío de documentos puede agregar una o dos semanas. La habilitación tributaria, la cuenta bancaria, la facturación electrónica y la licencia municipal pueden requerir entre una y tres semanas adicionales. En condiciones normales, resulta prudente planificar entre cuatro y ocho semanas para iniciar plenamente las operaciones. Las actividades reguladas pueden necesitar más tiempo debido a permisos especiales.

VENTAJA PARA INVERTIR

Para el inversionista extranjero, Guatemala ofrece un marco legal claro para constituir empresas, con alternativas que se adaptan a distintos tamaños y modelos de operación. El proceso puede completarse en plazos predecibles y las estructuras disponibles permiten proteger el patrimonio, incorporar socios y escalar operaciones. Un entorno con reglas definidas para la constitución de empresas es una condición favorable para invertir y establecerse en el país.

EL ECOSISTEMA

que conecta tu marca con millones de **guatemaltecos, dentro y fuera del país.**

UNA SOLA MARCA.
MÚLTIPLES CANALES.

Redes Sociales
3M de seguidores

App
90 mil descargas

Web
65 mil usuarios
por mes

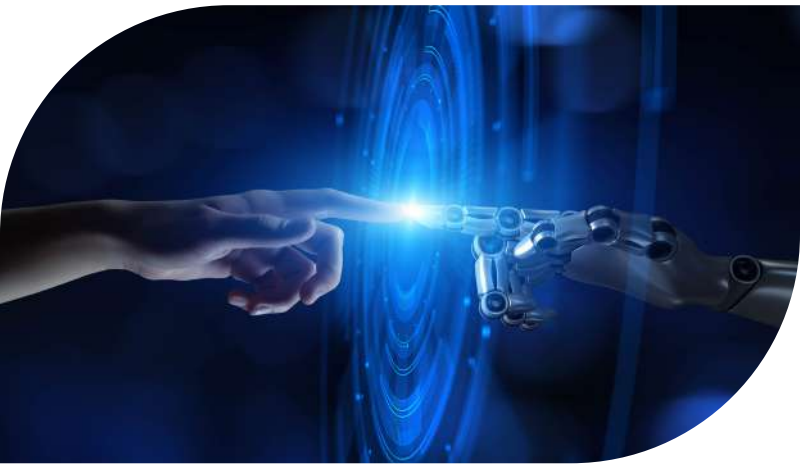
Impreso
2.1 M de lectores

MÁS INFORMACIÓN
llama al: **1793**

Inteligencia Artificial

LA NUEVA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL COMIENZA CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Por: José Chávez | Gerente del Observatorio y Políticas Industriales de CIG



La inteligencia artificial está modificando la manera en que las empresas producen, administran información y toman decisiones. Para un inversionista que evalúa Guatemala, su adopción debe entenderse como parte de una transformación industrial más amplia: la evolución desde procesos mecanizados y automatizados hacia fábricas conectadas, operaciones basadas en datos y sistemas capaces de anticipar problemas.

La Industria 4.0 incorporó tecnologías como internet de las cosas, computación en la nube, análisis de grandes volúmenes de datos e inteligencia artificial. La Industria 5.0 avanza un paso más al combinar estas herramientas con el conocimiento humano, la sostenibilidad y la capacidad de adaptar la producción a necesidades específicas. En este proceso, la IA no debe considerarse únicamente un mecanismo para sustituir empleos: su mayor potencial está en aumentar la productividad de las personas, reducir tareas repetitivas y mejorar la calidad de las decisiones. El papel del trabajador evoluciona hacia orientar, supervisar y mejorar procesos mediante pensamiento crítico, creatividad, conocimiento del contexto, comunicación y criterio ético.

APLICACIONES INDUSTRIALES

Las empresas industriales pueden utilizar inteligencia artificial para pronosticar la demanda, administrar inventarios, optimizar rutas logísticas, detectar defectos, reducir desperdicios y anticipar el mantenimiento de maquinaria. También puede apoyar el diseño de productos, automatizar tareas administrativas y analizar información de clientes y proveedores.

Estas aplicaciones permiten producir con mayor eficiencia, disminuir tiempos de inactividad y utilizar mejor la energía y las materias primas. Además, pueden generar nuevos productos, servicios y modelos de negocio. Para el inversionista, esto significa que Guatemala no solamente puede competir mediante costos, sino también mediante productividad, flexibilidad y capacidad de respuesta.

BASE Y BRECHAS

Guatemala cuenta con profesionales, empresas tecnológicas, universidades y organizaciones empresariales que ya conocen el potencial de la IA. Existen soluciones locales en analítica, automatización, software, agricultura inteligente y atención al cliente. Sin embargo, la adopción todavía es desigual: muchas empresas carecen de datos ordenados, procesos digitalizados, infraestructura tecnológica, políticas de ciberseguridad y personal preparado para dirigir proyectos de IA.

Otro desafío es pasar de usos individuales —como redactar textos o resumir documentos— a aplicaciones conectadas con producción, mantenimiento, logística, calidad y servicio al cliente. Esa transición requiere inversión, dirección empresarial y proveedores capaces de comprender tanto la tecnología como la operación industrial.

ECOSISTEMA LOCAL

El inversionista no parte de cero. Cámara de Industria de Guatemala ha creado espacios para difundir aplicaciones de IA, ciberseguridad, automatización e Industria 4.0. El Campus Tecnológico funciona como un punto de encuentro para empresas, emprendimientos y profesionales, con talleres sobre el uso de herramientas inteligentes en el trabajo y espacios para programación, electrónica, prototipado y desarrollo de soluciones digitales.

VENTAJA PARA INVERTIR

Guatemala se encuentra en una etapa de adopción temprana, pero con una comprensión creciente de las posibilidades de la inteligencia artificial. Para el inversionista, esto representa una oportunidad doble: utilizar IA para elevar la productividad de sus operaciones y participar en el desarrollo de un mercado tecnológico que todavía tiene amplio espacio para crecer.

La ventaja no estará en adoptar IA primero, sino en implementarla con objetivos claros, datos confiables y una estrategia empresarial de largo plazo. Para el inversionista extranjero, Guatemala ofrece un ecosistema tecnológico en formación, con talento local, espacios de innovación y oportunidades para aplicar inteligencia artificial en la industria. Un país que adopta tecnología con visión estratégica ofrece condiciones favorables para invertir y competir en la nueva economía.

Claro empresas

LA NUBE IDEAL PARA TU NEGOCIO ESTÁ EN CLARO EMPRESAS

Te ayudamos a implementar la nube que mejor se adapta a las necesidades de tu operación.

Claro cloud

CLARO CLOUD EMPRESARIAL
Datos locales y baja latencia

HUAWEI CLOUD
Alto rendimiento y valor competitivo

aws

AWS
Máxima escalabilidad e innovación continua

AZURE
Especializado en entornos Microsoft

Pregunta a tu Ejecutivo o contáctanos al **2420-1414**

Claro

Claro que sí

Competitividad

ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL: **RADIOGRAFÍA DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL GUATEMALTECO**

Por: José Chávez | Gerente del Observatorio y Políticas Industriales de CIG

Guatemala ofrece una combinación de estabilidad macroeconómica, solidez bancaria y apertura comercial que constituye una base relevante para la inversión extranjera. La edición 2019 del Índice de Competitividad Global 4.0 del Foro Económico Mundial permite identificar estas fortalezas y las áreas donde nuevas inversiones pueden contribuir a elevar la productividad. En esa edición, Guatemala obtuvo 53.5 puntos sobre 100 y ocupó la posición 98 entre 141 economías.

ESTABILIDAD Y FINANZAS

La estabilidad macroeconómica fue el pilar mejor calificado de Guatemala, con 74.8 puntos. Dentro de este componente, el indicador de inflación alcanzó 99.8 puntos. Para el inversionista, la estabilidad de precios contribuye a planificar costos, presupuestos y decisiones de inversión con mayor previsibilidad.

El sistema financiero presentó otra fortaleza relevante: su componente de estabilidad obtuvo 93.9 puntos y la posición 15 mundial. Particularmente, la solidez de los bancos se ubicó en el puesto 11, con 83.6 puntos. Estos resultados distinguieron al país por la percepción de fortaleza de sus instituciones bancarias, un atributo importante para las empresas que requieren servicios financieros y relaciones de financiamiento local.

MERCADO ABIERTO

El pilar de mercado de productos obtuvo 59 puntos y la posición 46 mundial, una de las mejores ubicaciones de Guatemala dentro del índice. La apertura comercial destacó con 63.5 puntos y el puesto 34, mientras que la competencia en servicios alcanzó la posición 41.

Para las empresas extranjeras, estos resultados ofrecen una referencia favorable sobre las condiciones para participar en el mercado y desarrollar relaciones comerciales. Al mismo tiempo, la eficiencia del despacho fronterizo se ubicó en el puesto 124, mostrando que la apertura debe acompañarse de mejoras operativas que reduzcan tiempos y costos logísticos.

TALENTO EMPRESARIAL

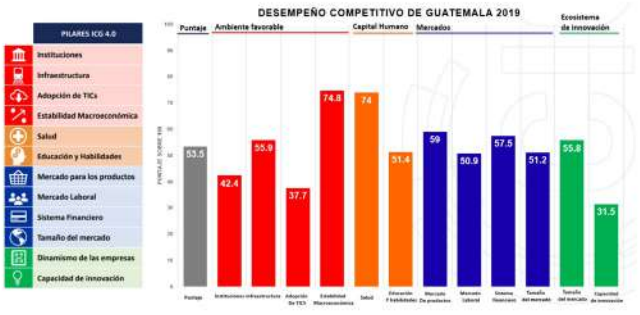
La formación técnica constituye otro elemento de interés. La calidad de la formación vocacional alcanzó la posición 48, y la capacitación del personal, la 47. Además, la cooperación entre trabajadores y empleadores se situó en el puesto 32, señalando una condición favorable para construir relaciones laborales productivas.

La actitud hacia el riesgo empresarial destacó en la posición 22, reflejando disposición para emprender. Este resultado ofrece un punto de partida para desarrollar alianzas con empresarios locales, proveedores y socios. Las habilidades digitales y el pensamiento crítico figuraban entre las brechas del capital humano, lo que subraya la importancia de incorporar capacitación y colaboración con instituciones educativas.

BRECHAS DE INVERSIÓN

Los resultados menos favorables se concentraron en instituciones, adopción de tecnologías e innovación. También se identificaron limitaciones en infraestructura de transporte, especialmente en conectividad y calidad vial. Estas brechas indican dónde pueden surgir oportunidades de negocio: soluciones digitales, formación especializada, servicios logísticos, infraestructura y modernización de procesos.

La lectura para el inversionista es clara: Guatemala combina fortalezas que respaldan la actividad empresarial con necesidades de transformación productiva. Aprovechar su estabilidad macroeconómica, su solidez bancaria y su apertura comercial, mediante proyectos que incorporen tecnología, talento y encadenamientos locales, puede contribuir tanto al crecimiento de las empresas como a una economía más competitiva. Para el inversionista extranjero, estas condiciones representan una oportunidad concreta para invertir en un entorno con bases sólidas y espacio para la innovación.



Fuente: Elaborado por CIG con datos del World Economic Forum (WEF).

GUATEMALA NO CABE EN **UN PROMEDIO**

Por: Jorge Benavides | Investigador Asociado de FUNDESA

Quien decide invertir en Guatemala mirando únicamente los indicadores nacionales está usando el mapa equivocado. El promedio del país es un dato que no existe en ningún municipio del territorio.

Desde hace nueve ediciones, FUNDESA publica el Índice de Competitividad Local (ICL), que evalúa a los 340 municipios del país con 43 indicadores construidos a partir de más de 100 datos estadísticos, provenientes de más de 20 fuentes oficiales. Cada municipio recibe una calificación de 0 a 100 puntos.

El hallazgo más incómodo de la edición 2025 del ICL es la dispersión interna. El municipio de Guatemala alcanzó 80.82 puntos, superando la barrera de los 80 por primera vez en seis años. Otros 34 municipios se ubican entre 60 y 80 puntos; 292 se quedan entre 40 y 60; y 13 no llegan siquiera a los 40 puntos. Trasladado a la escala con la que el Foro Económico Mundial midió a 141 países, esos rangos equivalen a realidades tan distintas como Alemania o Singapur en el primer grupo, Chile o Colombia en el segundo, República Dominicana o Bolivia en el tercero, y Haití o Chad en el cuarto. Todo eso, dentro de las mismas fronteras.

Los números de concentración lo confirman. Treinta y cinco municipios (3.4 % del territorio y 24 % de la población) producen la mitad del PIB nacional. El PIB per cápita va de US26,688enlacapitalaUS2,249 en el cuarto grupo: casi doce veces de diferencia entre el punto más alto y el más bajo del mismo país.

Para quien busca dónde invertir, eso no es una mala noticia: es un mapa. El ICL permite responder preguntas concretas antes de movilizar recursos: ¿cuánta cartera de crédito y cuántos agentes bancarios hay en el municipio? ¿Cuánto cuesta y cuánto tarda abrir una empresa? ¿A qué distancia están el puerto y el aeropuerto más cercano? ¿Qué porcentaje de la población económicamente activa cotiza al IGSS? Ninguna de esas respuestas se encuentra en un promedio nacional.

El índice también captura movimiento, que es lo que realmente interesa a un inversionista de largo plazo. Entre 2024 y 2025, 183 municipios mejoraron y 157 retrocedieron. El avance más extendido ocurrió en infraestructura, con 267 municipios mejorando su tasa de electrificación; el retroceso más extendido, en dinamismo de negocios, con 287 municipios a la baja.

Guatemala no es un territorio homogéneo, y esa es precisamente la razón para medirla municipio por municipio. El país tiene realidades distintas que coexisten, con costos, capacidades y riesgos distintos. Tratarlas como una sola es la forma más rápida de tomar una mala decisión, tanto para quien invierte como para quien diseña política pública.

El promedio nacional sirve para los titulares. Para decidir, hay que ponerle atención al mapa. Para el inversionista extranjero, el ICL ofrece una herramienta concreta para identificar el municipio que mejor se ajusta a las necesidades de su proyecto, con información sobre infraestructura, talento, mercado laboral y condiciones institucionales.

CIUDADES INTERMEDIAS: NUEVO MAPA DE INVERSIÓN EN GUATEMALA

Por: José Chávez | Gerente del Observatorio y Políticas Industriales de CIG

Guatemala impulsa una agenda de desarrollo territorial para ampliar las oportunidades de inversión más allá de su área metropolitana. La estrategia de ciudades intermedias promovida por PRONACOM y FUNDESA busca fortalecer centros económicos regionales que conecten producción, mercados, talento y servicios. Para las empresas internacionales, este enfoque abre posibilidades de establecer operaciones cerca de proveedores, atender nuevos mercados y participar en cadenas de valor locales.

La Política Nacional de Competitividad 2018–2032 identifica nueve territorios prioritarios: cinco nodos regionales, dos ciudades portuarias y dos ciudades turísticas. Cada uno integra municipios vinculados económicamente, conformando áreas de influencia que permiten planificar inversiones con una perspectiva regional.

NODOS REGIONALES

• **Los Altos:** Quetzaltenango y municipios vinculados. La integración de Quetzaltenango con Salcajá, Olintepeque, Cantel y La Esperanza permite considerar un mercado regional para establecer operaciones. Para el inversionista, este nodo ofrece posibilidades en distribución, servicios empresariales, transformación de alimentos y vivienda.

• **Alta Verapaz:** Cobán y su entorno. Cobán, San Pedro Carchá, San Juan Chamelco y municipios próximos conforman un territorio donde la cadena del cardamomo ofrece una base para desarrollar nuevos encadenamientos. Las oportunidades incluyen procesamiento, secado, empaque, almacenamiento y servicios especializados.

• **Guatemágica:** Retalhuleu, Mazatenango y Coatepeque. Este nodo combina centros comerciales de la costa suroccidental con la actividad turística del entorno de los parques del IRTRA. Esa complementariedad permite explorar proyectos de hotelería, alimentos, entretenimiento, comercio y abastecimiento.

• **Metrópoli de Oriente:** Zacapa y Chiquimula. Junto con Estanzuela, Río Hondo y Teculután, este territorio articula centros de consumo y producción que pueden sostener operaciones de alcance regional. Las oportunidades comprenden distribución, almacenamiento, servicios comerciales y transformación agroindustrial.

• **Huehuetenango–Chiantla:** La vinculación de ambos municipios fortalece su función como centro regional de actividad económica. Ofrece posibilidades en comercio, servicios empresariales, vivienda y abastecimiento.

PUERTOS Y TURISMO

Escuintla–San José combina una vocación industrial, comercial, logística y turística. La estrategia territorial busca fortalecer el entorno de San José como centro logístico del sur. Para los inversionistas, esta orientación permite explorar almacenamiento, distribución, servicios industriales y proyectos que vinculen producción con comercio exterior.

Puerto Barrios, junto con Livingston y Morales, representa otra plataforma para actividades relacionadas con logística, abastecimiento y servicios al comercio. Su función portuaria constituye un punto de partida para evaluar operaciones vinculadas con el movimiento de mercancías.

Antigua Guatemala y su entorno, así como Flores–San Benito en Petén, son los dos territorios turísticos priorizados. Ofrecen posibilidades para desarrollar alojamiento, gastronomía, experiencias y servicios complementarios, con proyectos compatibles con la planificación urbana y la conservación del patrimonio.

AGENDA DE INVERSIÓN

La consolidación de las ciudades intermedias contempla necesidades de movilidad, agua, saneamiento, vivienda e infraestructura estratégica, además del fortalecimiento de las capacidades municipales. Estos ámbitos representan espacios donde la inversión puede acompañar el desarrollo territorial.

Para una empresa internacional, elegir una ubicación implica evaluar la disponibilidad efectiva de talento, energía, agua, conectividad, suelo y permisos. Las condiciones y el avance de cada territorio son diferentes; por ello, vincular las necesidades del proyecto con las fortalezas locales resulta esencial para una instalación exitosa.

Las ciudades intermedias amplían el mapa de oportunidades de Guatemala. Su desarrollo permite acercar inversión y empleo a nuevos mercados, mientras ofrece a las empresas la posibilidad de participar en la transformación productiva del país. Identificar el territorio adecuado y construir relaciones con sus actores locales puede convertir ese potencial en una plataforma para establecer operaciones y crecer a largo plazo. Para el inversionista extranjero, Guatemala ofrece un mapa de inversión en expansión, con territorios priorizados y condiciones para desarrollar proyectos en sectores estratégicos.

CASTILLO HERMANOS

Construidos con visión,
definidos por un legado.

castillohermanos.global

BANCO INDUSTRIAL
El más grande, sólido e innovador de la región
Reconocido consistentemente por más de una década como
el mejor banco de Guatemala
y uno de los mejores bancos del mundo
THE BANKER
BANK OF THE YEAR
2025
GUATEMALA
BEST BANK AWARD 2026
GLOBAL FINANCE
Banker
BANKING AWARDS
2026
NORTH & SOUTH AMERICA
BEST INNOVATION IN RETAIL BANKING
GUATEMALA
BANCO INDUSTRIAL
Abre tu cuenta o deposita hoy.
Conoce más en www.bi.com.gt

CIG
Cámara de
Industria de
Guatemala

BOARD OF DIRECTORS

CHAMBER OF INDUSTRY OF GUATEMALA

Ing. Enrique Font
President

Licda. Stephanie Melville
Vice president

Lic. Juan Bautista Bosch
Secretary

Licda. Carmen María Torrebiarte
Treasure

Lic. José González
Director

Lic. Andrés Schellenberg
Director

Lic. Andrés Rivera
Director

Ing. Alfredo Pivaral
Director

Lic. Rudolf Jacobs
Director

Lic. Ricardo Gharzouzi
Director

Lic. Oscar Emilio Castillo
Director

Lic. Roberto Bueso
Director

Ing. Raúl Bouscayrol
Ex Officio Director

Licda. Valeria Prado
Executive Director

Publication of Chamber of Industry of Guatemala

Route 6, 9-21 zone 4, Chamber of Industry of Guatemala, level 12
zip code 01004

Phone: (502) 2380-9000
Fax: (502) 2380-9110
www.industriaguate.com
comunicacion@industriaguate.com

Coordination:
Blanca del Cid

Marketing:
Claudia Ibarra
Melissa Meza

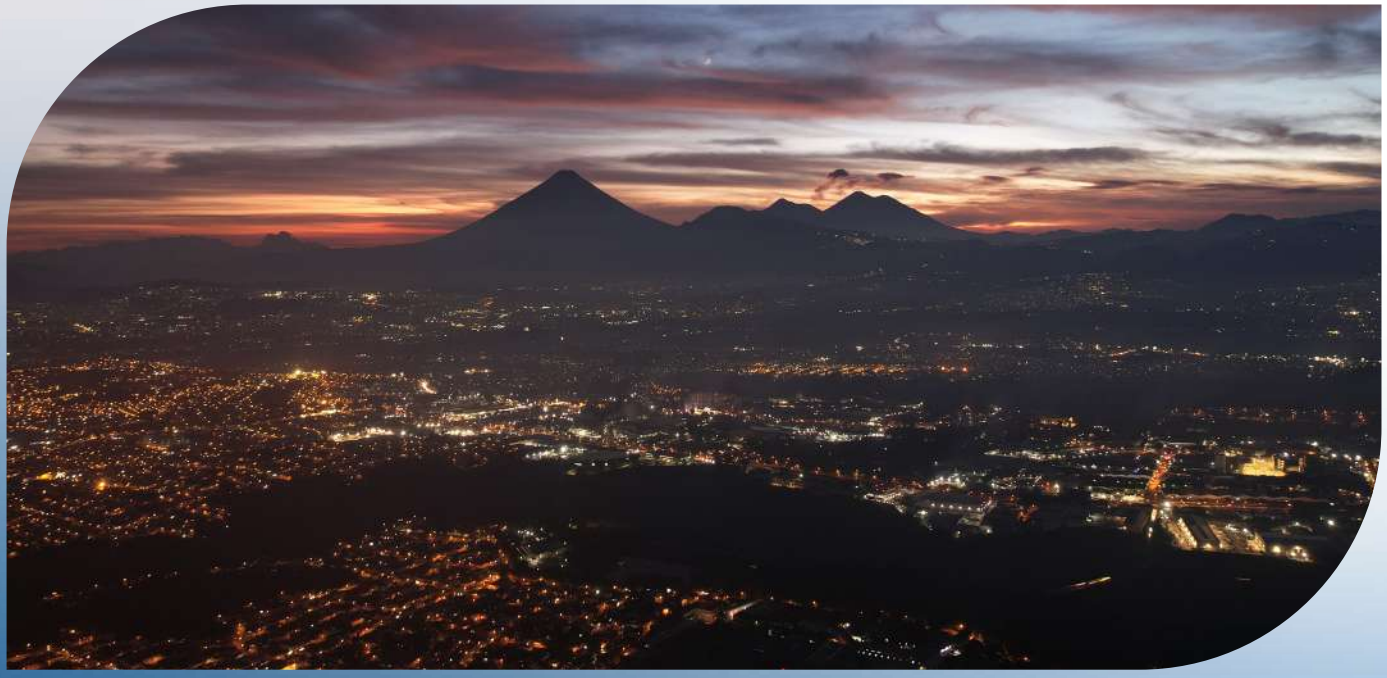
Design and layout:
Nicolle Flores

Content:
José Chavéz | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies

Editing:
Mario Cordero

Traslation:
Luisa María Urrutia

Photos:
Shutterstock
Envato Elements



AN INVITATION TO INVEST IN GUATEMALA

By: Enrique Font | President of Guatemalan Chamber of Industry

Guatemala is a country that combines stability, a strategic location, and a skilled workforce. For those considering where to establish a presence, set up production, or expand their operations, Guatemala offers conditions worth exploring firsthand. The Guatemalan economy has demonstrated a level of macroeconomic stability rarely seen in the region. With access to two oceans, trade agreements in force with the continent's major markets, and a young workforce of more than seven million people, Guatemala is well positioned as a hub for production and global competitiveness. These advantages are further strengthened by well-established industrial sectors and a business environment that continues to advance toward higher standards of competitiveness.

For decades, Guatemalan industry has been a driving force behind development, formal employment, and productive transformation. Becoming part of this industry means joining an ecosystem with in-depth knowledge of the local market, established value chain connections, and the capacity to support the establishment and growth of new investments. At Guatemalan Chamber of Industry, we witness this every day as our membership includes small family-owned businesses, medium-sized companies that export throughout the region, and multinational corporations that have chosen Guatemala as a production base. All of them have a voice within the Chamber through its industry associations, with which we work closely to foster an environment that promotes competitiveness, legal certainty, and the country's sustainable development.

Guatemala's Business Guide 2027 was created with precisely this purpose in mind: to provide foreign investors with a clear, well-documented understanding of Guatemala's investment conditions, explain how the country's business environment works, and outline the opportunities available to those looking to establish operations in the country. The guide features 42 articles written by specialists covering topics ranging from tax and labor regulations to port and road infrastructure, foreign trade, sustainability, digital transformation, tax incentives and special regimes, human capital, and other areas relevant to investment decisions. Readers will also gain insights from institutions and experts who understand the country's productive landscape and can provide guidance throughout the process of establishing and expanding their operations.

Guatemala's industrial sector welcomes new partners and opportunities to build strategic alliances. I encourage you to take the time to read this guide and then come experience Guatemala firsthand. At Guatemalan Chamber of Industry, we would be delighted to arrange visits to industrial facilities and meetings with the industry association representing your sector, giving you the opportunity to learn more about the country and take advantage of the opportunities Guatemala has to offer. ***Welcome to Guatemala.***

Enrique Font

President of Guatemalan Chamber of Industry

CONTENT

INCENTIVES

Every hour, Guatemala Industry Exports US$780,000. The Next Plant could be Yours 91
Guatemala as an Investment Destination 92
Soft Landing: Support for Establishing Operations 93
Guatemala: Tax Incentives for Investment 94
Industrial Infrastructure: A Driver of Investment in Guatemala 95
Improving Country Risk Ratings to Attract Investment 97

MACROECONOMICS

Macroeconomic Stability: A Key Advantage for Guatemala 101
The Quetzal as a Competitive Advantage 102
Leasing: A Financial Partner for Industrial Modernization 104
Insurance Driving Industry: Confidence to Invest and Grow 106
Online Electronic Invoicing: A Key Platform for Investing in Guatemala 108
International Reserves: Financial Strength for Investors 109
Guatemala's Financial Appeal: Stability and Credit 111

FOREIGN TRADE

Trade Agreements: Guatemala's Gateway to Global Markets 114
A Market Without Borders: Central American Integration 115
Strategic Alliances Connecting Guatemala to the World 118
Single Windows: Streamlined Procedures for Investing in Guatemala 120
Guatemala Connected to the World: Foreign Trade 122

LOGISTICS

Air Cargo Customs Clearance Times 125
Maritime Customs Clearance Times 127
Land Border Customs Clearance Times 129

INFRASTRUCTURE

Guatemala Between Two Oceans: Ports Connecting Markets 131
New Legal Framework for Infrastructure in Guatemala 133
Renewable Energy: A Catalyst for Guatemala's Development and Competitiveness 135
Digital Infrastructure: A Platform for Investment in Guatemala 136

LABOR MARKET PROFILE

Labor Cost Planning in Guatemala 138
Talent: Infrastructure for the New Economy 139
Minimum Wage in Guatemala: Criteria, Stakeholders, and the Wage-Setting Process 141
INTECAP: Talent for Productive Development 143

BUSINESS REPRESENTATION

IRTRA: Driving Regional Tourism 147
CACIF: Business Representation for Competitiveness 149
CIG: Advocating for Industry, Driving Competitiveness 150
International Arbitration: Legal Certainty for Investment 151
Formal Trade and Fair Competition in Guatemala 153
Industrial Sustainability: Producing Today and Tomorrow 154
CUTRIGUA's Role in the Road and Port Infrastructure Agenda 155
Legal Certainty and Private Property for Investment 156
Business Integrity: An Asset in the Making 157

BUSINESS

Establishing a Business in Guatemala: A Practical Guide 159

ARTIFICIAL INTELLIGENCE

The New Industrial Revolution Begins with Artificial Intelligence 162

COMPETITIVENESS

Global Competitiveness Index: An Overview of Guatemala's Business Environment 165
Guatemala Cannot Be Defined by a National Average 166
Intermediate Cities: A New Investment Map in Guatemala 167

Incentives

EVERY HOUR, GUATEMALA INDUSTRY EXPORTS US$780,000. THE NEXT PLANT COULD BE YOURS.

Guatemala is already producing for the world from one of Latin America's most active industrial corridors.

By: Valeria Prado | Executive Director of the Guatemalan Chamber of Industry

Between January and August 2026, Guatemala's industrial sector exported US$4.569 billion, a 9.5% increase over the same period in 2025. Sixteen of Guatemala's 25 leading export products come from the industrial sector, together accounting for four out of every ten dollars the country earns from exports. Twelve of these sixteen products recorded higher export sales than the previous year.

In other words, in the time it takes you to go through this guide, Guatemalan manufacturing plants will have exported approximately US$780,000 worth of products.

This production operates within an established regional network. The Latin American Economic Outlook 2026, published by the OECD, CAF, ECLAC, and the European Union, identifies Guatemala and El Salvador as one of the few country pairs that, together with Argentina and Brazil, and Brazil and Mexico, account for approximately 80% of Latin America's intra-industry trade. This corridor focuses on agribusiness and light manufacturing, sectors in which Guatemalan industry has extensive experience. To the north, the Reciprocal Trade Agreement signed with the United States in January maintains zero tariffs on products that accounted for 75.8% of Guatemala's exports to the U.S. market in 2025.

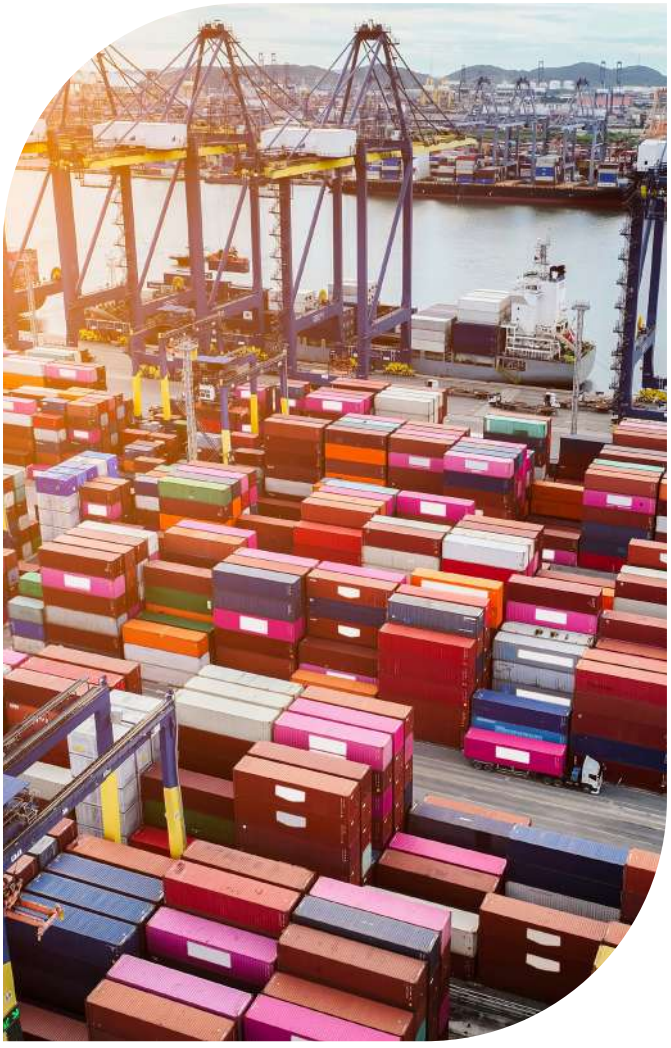
Companies establishing manufacturing facilities in Guatemala can source many of the inputs they need for production and distribution from nearby suppliers. Several of these sixteen leading export products also serve as raw materials for other manufacturers. These suppliers already export their products and therefore operate under international standards. Their proximity reduces logistics costs and shortens delivery times.

Foreign investment is also maintaining a strong pace. As of June 2026, Guatemala had received US$1.0269 billion in foreign investment, a 7.1% increase compared with the first half of 2025, according to the Bank of Guatemala.

The OECD recommends that countries strengthen what it calls investment facilitation: the support companies receive after establishing operations, ranging from administrative procedures to connections with suppliers. At the Guatemalan Chamber of Industry, we carry out this work every day. We bring together 1,272 companies and 48 industry associations. We connect new investors with suppliers that already meet export standards, assist them with foreign trade procedures, and represent their interests in the forums where the rules that provide certainty for long-term investment are discussed.

This guide is part of that commitment. For 30 years, the Guatemalan Chamber of Industry has prepared this publication to provide those considering Guatemala as an investment destination with the information they need to make informed decisions, all in one place: incentives, economic stability, foreign trade, infrastructure, talent, and the regulations governing business establishment.

If you are evaluating where to establish your next manufacturing plant, start by speaking with those already producing here. Your products could also be part of the next hour of exports.



GUATEMALA AS AN INVESTMENT DESTINATION

By: Juan Esteban Sánchez | Executive Director of Invest in Guatemala

Guatemala is often overshadowed by more prominent Latin American economies in investment analyses. However, this perception is beginning to contrast with indicators that point to an economy that is more stable, diversified, and competitive than many international companies still recognize.

COUNTRY RISK

The first indication lies in country risk. The International Monetary Fund (IMF) notes that a sustained record of prudent fiscal management and strong policy buffers has brought Guatemala within one notch of investment-grade status. Central government debt ended 2025 at less than 27% of GDP, while international reserves reached US$32.7 billion, equivalent to 203% of the IMF's reserve adequacy metric. For investments with a time horizon that may exceed twenty years, stability and the ability to absorb shocks have tangible economic value.

LABOR MARKET

A less widely recognized indicator comes from the labor market. The World Economic Forum's Global Gender Gap Report 2026 ranked Guatemala 50th, following a 31-place improvement in one year, one of the five largest advances worldwide. Beyond the ranking, greater participation of women in the workforce and leadership positions expands the talent pool available to companies facing increasing competition for human capital.

Consulting firms identify talent, energy, infrastructure, and supplier networks among the factors shaping the restructuring of U.S. manufacturing. For Guatemala, the opportunity lies not simply in its proximity to the United States, but in demonstrating what it can produce competitively within these evolving supply chains.

NEW SUPPLY CHAINS

Guatemala has established capabilities in textiles and apparel, agribusiness, pharmaceuticals, plastics, and services that can serve as a foundation for moving into more sophisticated activities, such as parts and components, medical devices, packaging, and specialized manufacturing. The opportunity does not necessarily lie in competing with the region's established industrial ecosystems, but rather in becoming integrated into them. In sectors such as medical devices and pharmaceuticals, Guatemala can participate in regional supply chains by contributing complementary capabilities in manufacturing, inputs, and services.

ENABLING CONDITIONS

Certain enabling conditions are also evolving. The new General Law of the Port System separates regulatory and operational functions through an autonomous National Port Authority, a significant change for future logistics investments. This is complemented by the digitalization of 840 of the 1,240 administrative procedures covered by the Simplification Law, although further progress is still needed. The tax framework also contributes to competitiveness: Guatemala has a competitive tax system compared with other economies in the region, complemented by specific tax regimes for certain activities.

COMPETITIVE ADVANTAGE

This is perhaps the best way to understand Guatemala today: not as a perfect investment destination or as a promise based solely on geography and costs, but as an economy beginning to bring together several of the attributes that are becoming increasingly important in global location decisions.

The challenge remains to translate capabilities into scale and scale into visibility. However, for companies evaluating where to manufacture, diversify suppliers, or serve markets across the Americas over the next two decades, Guatemala deserves a fresh look. For foreign investors, the country combines macroeconomic stability, an expanding talent pool, increasingly modernized enabling conditions, and a strategic position for integration into the continent's production networks.

SOFT LANDING: SUPPORT FOR ESTABLISHING OPERATIONS

By: Wendy Mena | Investment Promotion Manager at Invest in Guatemala

Guatemala is committed to providing foreign investors with greater operational certainty and positioning itself as an attractive alternative for companies seeking to diversify risks, maintain competitive costs, and gain efficient access to North American and Central American markets. The goal is to ensure that the experience of establishing operations in the country is as satisfactory as the value proposition that initially led companies to consider Guatemala.

For foreign investors, establishing operations involves navigating multiple institutions and procedures. The soft-landing process for a project may require interaction with more than 20 institutions and entities and at least 40 administrative processes and procedures, ranging from company incorporation and commercial registration to environmental and construction licenses, immigration permits, enrollment in special regimes, workforce recruitment, social security registration, and access to basic utilities.

COMPREHENSIVE SUPPORT

Investor support throughout the different stages of a project includes providing information on incentives and special regimes; assisting in identifying suitable locations and industrial facilities; connecting companies with suppliers, partners, and specialized service providers; and offering guidance on legal, tax, customs, environmental, labor, and immigration matters. In addition, coordination with technical training institutions helps develop the skills required by new industries.

When a permit takes longer than expected or an additional requirement arises that was not included in the original project timeline, the impact extends beyond the administrative procedure itself. It can delay machinery imports, workforce recruitment, the start of production, and potentially subsequent phases of investment. For this reason, the soft-landing strategy focuses on anticipating potential issues before they lead to delays and, consequently, additional financial costs for the company.

INSTITUTIONAL COORDINATION

Recent experience working with new investors has demonstrated that coordination can make a difference. Through the Guatemala Moving Forward (Guatemala No Se Detiene) initiative, communication channels and working groups have been established with public institutions to address tax, human resources, security, environmental, logistics, and customs matters. Coordination with institutions such as ZOLIC, SAT, MINEX, the Guatemalan Immigration Institute, and INTECAP has shown that close collaboration among investors, investment promotion agencies, and the responsible institutions can help overcome obstacles and keep projects moving forward.

Guatemala Moving Forward was established with this approach in mind: to provide the country with a long-term strategy to improve conditions for attracting investment, creating jobs, and strengthening competitiveness by bringing together the private sector, public institutions, and other stakeholders around shared objectives.

SYSTEMIC IMPROVEMENTS

The objective cannot be limited to supporting individual projects and resolving their challenges on a case-by-case basis. Guatemala Moving Forward is working to translate these experiences into systemic improvements: simplifying requirements, digitalizing processes, establishing more predictable timelines, improving application tracking, and reducing inconsistencies in how institutions interpret requirements. Ultimately, the most effective soft-landing strategy will be one in which fewer processes require intervention to overcome obstacles.

Guatemala aims to combine its competitive advantages—proximity to North America, preferential market access, a diversified economy, and talent availability—with a factor increasingly valued by investment decisionmakers: predictability in project execution. Attracting investment does not end when a company chooses Guatemala. The real objective is to ensure that companies can establish operations, produce, grow, and choose to reinvest in the country.

For foreign investors, this structured support reduces uncertainty during the establishment process and allows companies to focus their resources on business development. Guatemala offers not only competitive advantages but also a support ecosystem that enables investments to materialize and grow.

GUATEMALA:
TAX INCENTIVES FOR INVESTMENT

By: Lisardo Bolaños | Executive Coordinator of Guatemala No Se Detiene (Guatemala Does Not Stop)

Guatemala is the economic hub of Central America, accounting for one-third of the region's economy. With an economy characterized by a long history of macroeconomic stability, a strategic geographic location with access to both oceans, and a young workforce of more than 7 million people, the country offers favorable conditions for international investment. To capitalize on these advantages, Guatemala has developed a legal framework that provides tax incentives designed to enhance profitability, reduce operating costs, and stimulate foreign trade.

ZDEEP REGIME

The fastest-growing regime in recent years is the Public Special Economic Development Zones (ZDEEP, its Spanish acronym), established under Decree 22-73 and its amendments. Eight ZDEEPs are currently operational, with another 16 in development. The regime has gained popularity because there are no restrictions on the productive sectors that may benefit from it. Like free trade zone regimes in other countries, it operates as an extraterritorial customs area. In addition to a 10-year income tax exemption, the regime provides for the suspension of value-added tax (VAT) and import duties on inputs and machinery.

DECREE 29-89 REGIME

The second widely used regime is the maquila regime, known as the Decree 29-89 regime. It offers considerable flexibility, as companies are not required to operate within an industrial park. Beneficiaries may establish operations in warehouses located in industrial parks that have not been previously authorized under the regime. Furthermore, rather than operating as an extraterritorial customs regime, it provides for the suspension of value-added tax (VAT) and import duties on inputs, facilitating customs procedures. For the apparel, textile, and digital services sectors, the law also provides a 10-year income tax exemption, along with the suspension of VAT and import duties on machinery imports.

STRATEGIC SECTORS

Apparel and Textiles. This vertically integrated cluster benefits from Decree 29-89, allowing companies to import duty-free inputs and export to North America with industry-leading turnaround times.

BPO, Software, and Global Services. Multinational technology companies and contact centers have leveraged Decree 29-89 to benefit from income tax exemptions and the flexibility to establish operations outside industrial parks, while scaling value-added services in English and Spanish.

Light Manufacturing, Pharmaceuticals, and High-Value Agribusiness. Companies engaged in auto parts manufacturing, home appliance assembly, and packaging operate in industrial parks under the ZDEEP regime, optimizing their tax and logistics structures.

INSTITUTIONAL MODERNIZATION

Guatemala is undergoing a process of institutional modernization aimed at strengthening its competitiveness and facilitating capital investment. The government is pursuing improvements to its road infrastructure and logistics legislation and is considering measures to enhance legal certainty through regulatory reforms on arbitration currently under discussion in Congress. These initiatives seek to modernize the alternative dispute resolution framework and provide internationally recognized standards of legal certainty.

The strength of regimes such as ZDEEP and Decree 29-89, combined with a national agenda focused on modernizing road infrastructure and strengthening legal certainty, positions the country on an upward trajectory. For foreign investors, investing in Guatemala at this stage of transformation means gaining access to immediate tax and logistics efficiencies while securing a foothold in Central America's most dynamic economic hub.

INDUSTRIAL INFRASTRUCTURE: A DRIVER OF INVESTMENT IN GUATEMALA

By: Fredy Palma | General Manager of Puerta del Istmo

Industrial infrastructure has become a strategic pillar for attracting investment to Guatemala. The development of warehouses, industrial facilities, logistics and industrial parks, as well as Public Special Economic Development Zones (ZDEEP, its Spanish acronym), plays a fundamental role in strengthening national competitiveness and positioning the country as a reliable investment destination within the region.

COMPARATIVE ADVANTAGES

In a global environment shaped by nearshoring, Guatemala offers clear advantages: a strategic geographic location, macroeconomic stability, and a demographic dividend that ensures a young and skilled workforce. The expansion of warehouses and industrial facilities helps meet growing demand from trade and manufacturing, while industrial and logistics parks provide modern ecosystems that optimize operational efficiency and reduce costs. Expansion into intermediate cities promotes economic decentralization and territorial integration.

SPECIAL ECONOMIC ZONES

Public Special Economic Development Zones have become a key economic policy instrument, combining infrastructure with logistics and tax incentives. With more than 5 million square meters authorized in departments such as Izabal, Escuintla, and San Marcos, these zones generate employment, promote productive diversification, and facilitate Guatemala's integration into global value chains. This model has attracted interest from sectors such as light manufacturing, auto parts, agribusiness, pharmaceuticals, and technology.

FOREIGN INVESTMENT

In 2025, Guatemala received US$1.881 billion in foreign direct investment (FDI), with projections to exceed US$2 billion in 2026. Factors such as access to both the Atlantic and Pacific coasts, macroeconomic stability, competitive electricity costs, and the availability of a young workforce strengthen investor confidence. In addition, proximity to Central American, Mexican, and U.S. markets provides a strategic advantage in the context of nearshoring, attracting companies seeking to relocate their operations.

AN INVESTMENT ADVANTAGE

Guatemala is emerging as a leading logistics hub in Central America, capable of integrating competitively into global value chains. With its strategic location, macroeconomic stability, and geographic expansion, the country has an opportunity to transform its industrial infrastructure into a driver of investment attraction and sustainable development. For foreign investors, Guatemala offers favorable conditions for establishing industrial and logistics operations, supported by tax incentives, expanding infrastructure, and preferential access to the continent's major markets. This represents a tangible opportunity for long-term investment.

Progreso

en todo lo que hacemos

AFTER MORE THAN 125 YEARS, WE KNOW THAT OUR GREATEST IMPACT LIES NOT ONLY IN THE PROJECTS WE BUILD, BUT IN THE OPPORTUNITIES WE CREATE TOGETHER WITH OUR CLIENTS, PARTNERS, AND COMMUNITIES.

THAT IS THE VALUE OF PROGRESSING TOGETHER.

SCAN TO
LEARN MORE

IMPROVING COUNTRY RISK RATINGS TO ATTRACT INVESTMENT

By: Juan Carlos Zapata | Executive Director of FUNDESA

Fitch Ratings published its latest report on Guatemala, maintaining the country's sovereign credit rating at BB+ with a stable outlook. Two words summarize why Guatemala remains one step away from investment grade across all rating agencies: implementation and governance.

Implementation, because although important laws have been passed, such as the Priority Road Infrastructure Law, the reform to the Public-Private Partnerships Law, and the National Port System Law, the lack of implementation and instances of noncompliance demonstrate that the Executive Branch is still unable to fulfill the mandates established by law.

Governance, because it is evident that we still need to recognize that legal certainty is essential to attracting greater investment. Road blockades, extortion, homicides, and informality demonstrate that Guatemala continues to face significant challenges in establishing a favorable business environment. Regarding road blockades, the Public Prosecutor's Office must investigate those responsible.

Sovereign Credit Ratings in Latin America

Long-term foreign currency debt - September 2026

Country	S&P	Moody's	Fitch	Investment Grade
Chile	A	A2	A-	3/3
Uruguay	BBB+	Baa1	BBB	3/3
Peru	BBB-	Baa1	BBB	3/3
Mexico	BBB	Baa3	BBB-	3/3
Panama	BBB-	Baa3	BB+	2/3
Paraguay	BBB-	Baa3	BB+	2/3
Colombia	BB-	Baa3	BB	1/3
Guatemala	BB+	Ba1	BB+	0/3
Brazil	BB	Ba1	BB	0/3
Costa Rica	BB	Ba2	BB	0/3
Dominican Rep.	BB	Ba2	BB-	0/3
Honduras	BB-	B1	NR	0/3
Nicaragua	B+	B2	B	0/3
Ecuador	B	Caa1	B-	0/3
El Salvador	B-	B3	B-	0/3
Argentina	B-	B3	B-	0/3
Bolivia	CCC+	Caa3	CCC	0/3
Venezuela	NR	C	NR	0/3

Investment grade | Speculative grade | NR: no current rating / withdrawn

FUNDESA

Source: S&P and Moody's via Trading Economics (Sep 2026); Fitch Ratings (most recent rating actions).

Investment grade: BBB- or higher (S&P/Fitch), Baa3 or higher (Moody's). Prepared by: FUNDESA.

REGIONAL POSITION

In Latin America, only Chile, Uruguay, Peru, and Mexico hold investment-grade ratings from all three credit rating agencies. Panama and Paraguay have yet to achieve investment-grade status with Fitch, while Colombia holds this status only with Moody's. Guatemala leads the list of countries that could potentially achieve investment-grade status. According to JPMorgan, as measured by the Emerging Markets Bond Index (EMBI), Guatemala is surpassed only by Uruguay, Chile, Peru, and Paraguay. It even has a better assessment than countries that already hold investment-grade ratings, such as Mexico and Panama.

STRONG FUNDAMENTALS

Fitch bases its rating on solid and stable economic growth, favorable fiscal metrics, and current account surpluses that have strengthened external buffers. The economy grew by 4.3% in 2025, with growth projected at 4.1% for 2026.

Consolidated general government debt is expected to remain at 24.6% of GDP in 2026, well below the 52.1% median for BB-rated peers. The central government deficit is projected at 2.6% of GDP in 2026 and 2.8% in 2027, figures below budgeted levels due to persistent difficulties in executing public expenditure.

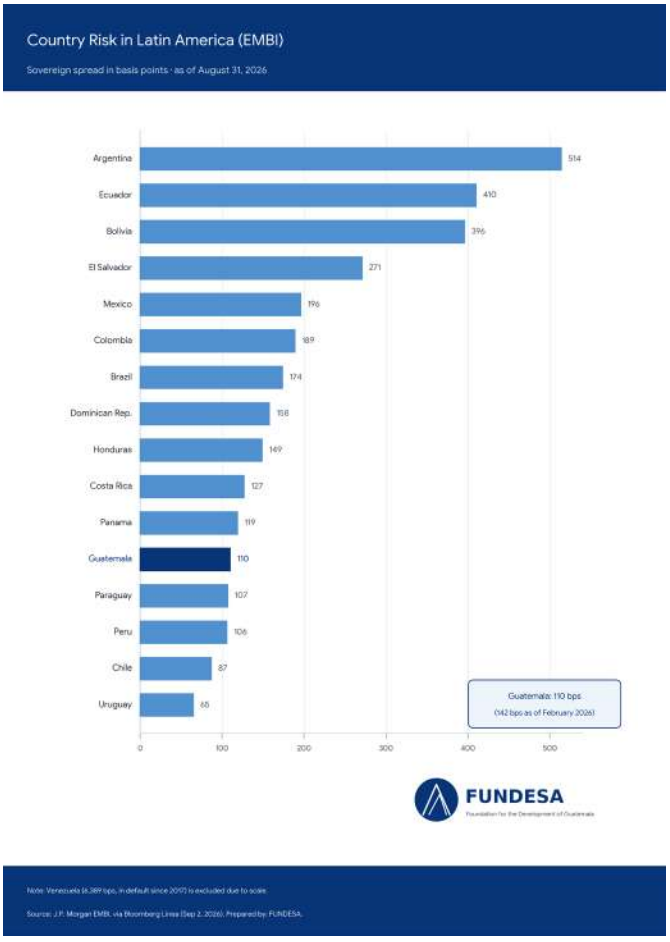
If Guatemala achieves investment-grade status, it will have greater opportunities. Countries with investment-grade ratings are beginning to attract investment in technology. Microprocessor manufacturing plants, satellite production facilities, and battery factories could be established more easily if this objective is achieved, provided there is a serious commitment to addressing the country's structural challenges.

The sovereign net external asset position stood at 14.6% of GDP in 2025, compared to a BB-rated peer median of 3.7%. The current account surplus is expected to decline from 4.4% of GDP in 2025 to 3.4% in 2026, due to moderating remittance inflows and a higher oil import bill. Remittances reached a record 20.7% of GDP in 2025, but their year-on-year growth slowed to 5.4% in August 2026, while uncertainty surrounding U.S. immigration policy poses a risk going forward. Inflation rose to 3.4% in August, after having fallen to 1.0% in January 2026.

OUTSTANDING CHALLENGES

However, the country ranks in the 29th percentile of governance indicators, reflecting weaknesses in political participation, institutional capacity, the rule of law, and control of corruption. These factors require greater political will to improve implementation and governance.

For investors, the message is clear: Guatemala combines strong macroeconomic fundamentals, a prudent fiscal position, and a country risk assessment that surpasses those of several economies already rated as investment grade. With reforms still pending in implementation and governance, the country offers favorable conditions for investment, supported by legal certainty and growth potential.



WE PROMOTE THE GROWTH IN THE FIELD AND INDUSTRY

TECUN GRUPO

TECUNCentroamerica | PBX: (502) 2328 8888

Macroeconomics

MACROECONOMIC STABILITY: A KEY ADVANTAGE FOR GUATEMALA

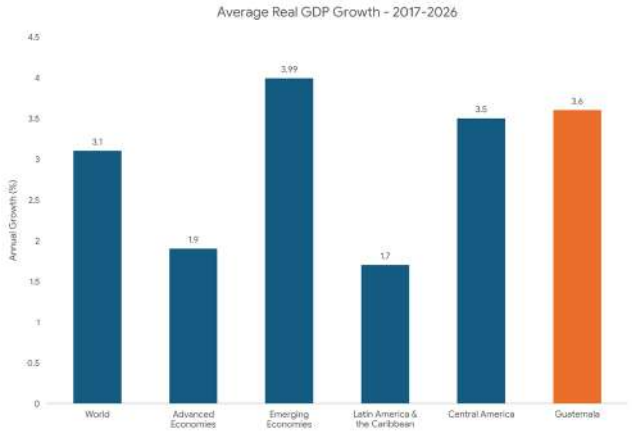
By: Ricardo Rodríguez | CEO of CABI

Foreign investors consider a range of factors when deciding to invest beyond their national borders. In a world of rapid change, certainty and predictability remain among the most highly valued characteristics.

Guatemala's long-standing macroeconomic stability has earned recognition from multilateral institutions, such as the International Monetary Fund (IMF), and major credit rating agencies, while also attracting the attention of international investors evaluating potential investment destinations. Strong and stable economic growth, controlled inflation, and low exchange rate volatility are characteristics that represent a competitive advantage internationally, particularly compared with several regional competitors. The increasing inflows of foreign investment recorded by the country in recent years are evidence of this.

SOLID GROWTH

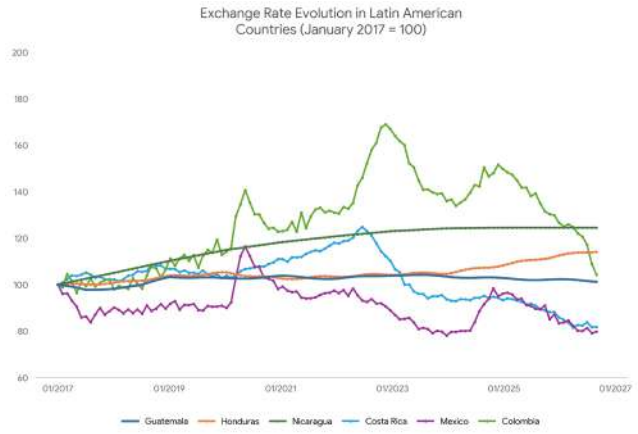
Guatemala's economic growth stands out, particularly when considering global economic developments in recent years and the country's resilience in the face of various challenges. Over the past decade, Guatemala's economy has grown at an average annual rate of 3.6% in real terms, nearly twice the average growth rate of Latin America and the Caribbean (1.7% per year) and even exceeding the average growth rate of advanced economies. In 2020, when the global economy experienced an unprecedented contraction due to the COVID-19 pandemic, Guatemala recorded a contraction of 1.8%, one of the lowest rates not only in Latin America but also worldwide.



Source: Prepared by the author using data from the International Monetary Fund.

PRUDENT POLICY

The prudent management of monetary, exchange rate, and credit policies has enabled Guatemala to keep inflation within the Central Bank's target range, except during periods of international pressures, providing predictability in business cost management. In a world of significant exchange rate volatility, maintaining an average exchange rate of 7.75 quetzales per U.S. dollar over the past 20 years provides a high degree of predictability and eliminates an economic and financial factor that investors must consider when evaluating investment opportunities abroad.



Source: Prepared by the author based on the reference exchange rates of each country's central bank.

INVESTMENT ADVANTAGE

Guatemala's macroeconomic stability is a key asset that must be preserved and safeguarded. Combined with a growing domestic market driven by the country's demographic dividend and rapid urbanization, as well as the opportunity to serve the highly attractive Central American market from Guatemala, these factors represent significant competitive advantages for the country. However, this should be viewed as a starting point: it is the factor that initially attracts investors to Guatemala, but achieving higher levels of investment requires additional conditions that facilitate the establishment, development, and growth of businesses in the country.

For foreign investors, Guatemala offers a predictable macroeconomic environment characterized by sustained economic growth, controlled inflation, and a stable exchange rate. These conditions, which are uncommon in the region, make the country an ideal destination for investment with confidence and a long-term perspective.

THE QUETZAL AS A **COMPETITIVE ADVANTAGE**

By: José Chávez | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies

Guatemala's reference exchange rate stands at approximately Q7.62 per U.S. dollar and is characterized by limited monthly fluctuations. This stability is one of the key strengths of Guatemala's macroeconomic environment, as it facilitates business planning and reduces uncertainty associated with foreign-currency transactions.

The country operates under a managed floating exchange-rate regime, in which the value of the Quetzal is determined primarily by the supply of and demand for foreign currency. However, the Bank of Guatemala may intervene in the foreign exchange market when it identifies excessive fluctuations. Its objective is to moderate volatility without establishing a fixed exchange rate or altering its long-term trend.

This regime is consistent with an explicit inflation-targeting framework, as it allows monetary policy to remain focused on preserving price stability. It also helps absorb external shocks associated with changes in family remittances, foreign trade, investment flows, and international commodity prices.

The main advantages of this stability include greater certainty for investment and budget planning, reduced exposure to exchange-rate risk, protection against sharp depreciations, lower risk premiums, and greater predictability for foreign trade.

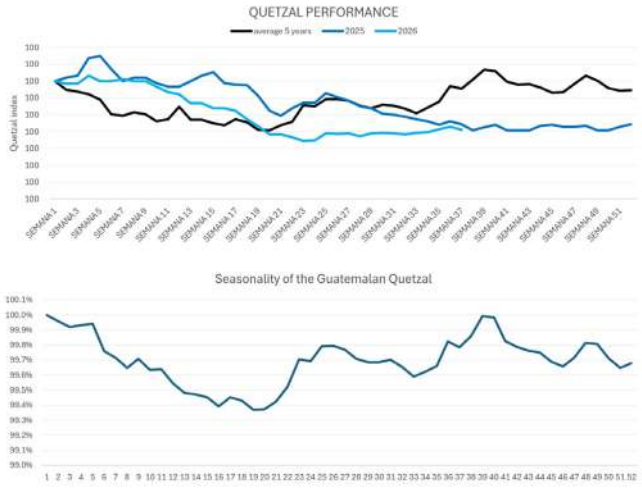
EXCHANGE RATE MANAGEMENT

Exchange rate management can be explained through one primary mechanism:

Foreign Exchange Participation Rule. The Bank of Guatemala applies an objective and symmetrical rule that is known to market participants. For 2026, the intervention threshold is set at 1.05% relative to the moving average of the exchange rate over the previous five business days. When the exchange rate falls below the lower threshold, the Central Bank may purchase U.S. dollars. When it rises above the upper threshold, it may sell them. These thresholds do not constitute formal exchange-rate bands, nor do they prevent the exchange rate from continuing to respond to market conditions.

HISTORICAL PERFORMANCE

Over the past six years, the exchange rate has remained within an approximate range of Q7.61 to Q7.88 per U.S. dollar. This represents a difference of Q0.27, or 27 centavos, between the highest and lowest values recorded during the period. This stability does not mean that the exchange rate remains unchanged. The Quetzal appreciates and depreciates as market conditions evolve, but its movements have remained moderate and predictable.

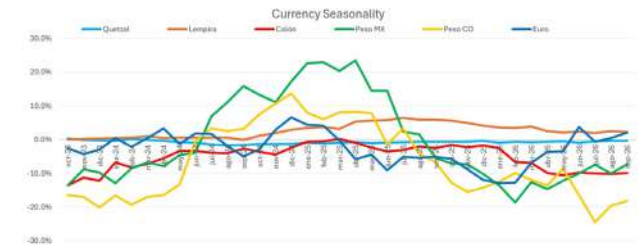


Source: Prepared by CIG using data from the Bank of Guatemala.

INVESTMENT ADVANTAGE

Compared with currencies such as the Mexican peso and the Colombian peso, the Quetzal has experienced lower volatility in recent years. This stability reduces uncertainty for companies that import raw materials, obtain financing in U.S. dollars, or engage in international trade.

The Quetzal's performance can therefore be regarded as an advantage of Guatemala's business environment. Its stability contributes to greater predictability in investment and financial planning. For foreign investors, exchange-rate stability provides favorable conditions for planning operations, reducing financial risks, and developing long-term projects in Guatemala.



CURRENCY	Exchange Rate		INTERANUAL	MONTHLY	PERFORMANCE
QUETZAL	Q	7.63	-0.5%	0%	
LEMPIRA	L	26.84	2.2%	0.04%	
COLÓN	₡	453.74	-10.0%	0.0%	
PESO MX	$	17.29	-7.3%	1.8%	
PESO CO	$	3,209.20	-18.2%	-0.4%	
EURO	€	0.87	2.1%	1.2%	

Source: Prepared by CIG using data from Investing.

LEASING: A FINANCIAL PARTNER FOR INDUSTRIAL MODERNIZATION

By: José Chávez | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies

For companies considering establishing or expanding their operations in Guatemala, local leasing offers an alternative for acquiring the use of machinery, vehicles, technology, and productive real estate without committing the full capital required for their purchase upfront. Under this arrangement, a financial institution or leasing company purchases the asset selected by the business and grants it the right to use the asset in exchange for periodic payments. At the end of the contract, the company may exercise a purchase option, renew the agreement, or return the asset.

Leasing allows companies to align asset payments with the revenue generated by those assets, preserving financial resources for inventory, hiring, and working capital. An industrial plant, for example, can add a new production line and pay for it gradually using the cash flows generated by its increased production capacity.

LEGAL FRAMEWORK

Guatemala has had a Leasing Law since 2021, established under Decree 2-2021 of the Congress of the Republic. The law entered into force on June 2 of that year, establishing specific rules for leasing agreements, as well as the rights and obligations of lessors, suppliers, and lessees. It covers movable and immovable property acquired in domestic or international markets.

Financial leasing arrangements existed before this legislation but operated without a specialized legal framework. The new law strengthened legal certainty for both parties, facilitated the recovery of assets in cases of noncompliance, and created more favorable conditions for new providers to enter the market. Since the law came into force, leasing activity has grown by an average of 7% to 10%, and the market has diversified with the entry of new providers and a broader range of commercial offerings. This growth expands the financing options available, particularly for companies that require productive assets but prefer not to tie up a significant portion of their liquidity.

ADVANTAGES OF LEASING

Leasing can be used to finance industrial machinery, forklifts, distribution vehicles, agricultural equipment, refrigeration systems, technology, software, power plants, and real estate used for productive activities. For manufacturing companies, its main advantages include preserving liquidity to finance operations and growth; spreading the cost of an asset over its productive life; facilitating the replacement of machinery subject to technological obsolescence; allowing lease payments to be structured according to project cash flows; and providing the option to purchase the asset under previously agreed terms.

The accounting and tax treatment of leasing depends on the type of agreement, applicable financial reporting standards, and each company's circumstances. Therefore, investors should assess the implicit interest rate, residual value, insurance, maintenance obligations, and early termination conditions, rather than focusing solely on the monthly lease payment.

POTENTIAL FOR FURTHER DEVELOPMENT

In industrialized economies, leasing is a widely used form of financing for productive investment. In the United States, the equipment finance industry reached approximately US$1.34 trillion in 2023, and 82% of surveyed users relied on some form of financing to acquire equipment or software. In Europe, new leasing contracts totaled approximately €454 billion in 2024.

AN INVESTMENT ADVANTAGE

For investors, leasing represents more than an alternative source of credit. It is a financial tool that Guatemala can offer to help businesses establish operations with less pressure on liquidity, renew assets more frequently, and align investment with the pace of business growth. For foreign investors, leasing provides a means of acquiring productive assets while tying up less capital and maintaining greater financial flexibility, creating favorable conditions for establishing and expanding operations in Guatemala.

1550 CONTACT CENTER

Voluntarily comply
with your tax obligations

With **automated validations**

when completing the **General VAT*** **Form (SAT-2237)**

From your AI Virtual Agency

Follow these steps:

1. Go to the **Tax Services** menu:
2. Select the **Declaraguate** option
3. Generate and complete the **form**

*Value Added Tax (VAT)

***Contributing** together for Guatemala*

SAT
SUPERINTENDENCIA DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA

INSURANCE DRIVING INDUSTRY: CONFIDENCE TO INVEST AND GROW

By: José Chávez | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies

Guatemala's insurance sector, comprising 27 insurance companies, has a strong capital structure that provides a foundation for foreign investor confidence. Its net assets total GTQ 18,641.8 million, supported by equity of GTQ 6,662.2 million, equivalent to 35.7% of total assets, providing a significant buffer to absorb potential losses. Investments total GTQ 6,662.2 million, representing approximately 60.1% of total assets, while cash and cash equivalents stand at GTQ 699.0 million. In addition, the companies' technical and mathematical reserves total GTQ 8,136.8 million, reflecting the recognition of obligations associated with insurance coverage provided.

BALANCE SHEET

Taken together, these figures demonstrate the scale and capital strength of the insurance sector, an important partner in protecting assets and managing risks associated with business projects in Guatemala. The assessment of individual insurers should also consider their solvency, liquidity, and reserve coverage indicators.

Balance Sheet of the Guatemalan Insurance System

Items		Amount in thousands of GTQ
Investments	Q	11,200,531
Cash and cash equivalents	Q	698,967
Premiums receivable	Q	4,259,951
Insurance institutions	Q	647,608
Other receivables	Q	1,008,282
Furniture and equipment	Q	57,768
Other assets	Q	2,622
Deferred charges	Q	766,058
TOTAL NET ASSETS	**Q**	**18,641,784**
Technical and mathematical reserves – insurers	Q	8,136,819
reinsured entities	-Q	981,444
Contractual obligations	Q	901,123
Insurance institutions	Q	1,522,542
Other payables	Q	2,157,080
Other liabilities	Q	234,824
Deferred income	Q	8,613
TOTAL NET LIABILITIES	**Q**	**11,979,557**
Equity	Q	6,662,221
Equity	**Q**	**6,662,222**
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	**Q**	**18,641,784**

Source: Prepared by CIG using data from the Superintendency of Banks of Guatemala

INCOME STATEMENT

The income statement of Guatemala's insurance sector reflects profitable operations. Net earned premiums retained total GTQ 5,926.8 million, compared with claims expenses of GTQ 3,211.9 million, equivalent to 54.2% of those premiums. When acquisition and administrative expenses are included, these three components account for 86.7% of premiums, leaving a positive balance of GTQ 789.1 million before investment income and other results. This indicates that insurance operations generate a surplus without relying exclusively on investment returns.

Investment income contributes to GTQ 445.2 million, and after accounting for other income and expenses, the reported result reaches GTQ 1,157.1 million. For companies seeking to establish operations in Guatemala, this performance reflects an insurance sector capable of generating profits and financing its activities, while supporting asset protection and business risk management.

Income Statement of the Guatemalan Insurance System

Items		Amount in thousands of GTQ
Net earned premiums	Q	5,926,770
(-) Acquisition expenses	Q	953,153
(-) Claims expenses	Q	3,211,862
(-) Administrative expenses	Q	972,615
Investment income	Q	445,207
Other income	Q	345,765
Other expenses	Q	422,975
PROFIT (LOSS)	**Q**	**1,157,135**

Source: Prepared by CIG using data from the Superintendency of Banks of Guatemala

CLAIMS EXPERIENCE

Guatemala's insurance sector uses reinsurance and recoveries to reduce the cost of claims borne directly by insurers. Gross claims amount to GTQ 4,451.4 million, while net claims decrease to GTQ 3,211.9 million, a reduction of approximately 27.8%. By line of business, insurers retain approximately 82% of gross claims costs in life insurance, 73% in accident and health insurance, 66% in property and casualty insurance, and 3% in surety insurance.

For international investors, this distribution demonstrates the existence of risk transfer mechanisms, which are particularly relevant for protecting facilities, equipment, and other business assets through property insurance. When considered alongside the income statement, net claims expenses represent 54.2% of net retained earned premiums, and the sector reports a positive result, providing a favorable indication of its overall performance.

ITEM	LIFE INSURANCE	ACCIDENT AND HEALTH INSURANCE	PROPERTY AND CASUALTY INSURANCE	SURETY INSURANCE	TOTAL
Direct insurance claims	Q 1,038,442	Q 1,519,490	Q 1,396,460	Q 29,281	**Q 3,983,673**
Assumed reinsurance	Q 5,658	Q 105,106	Q 16,372	Q -	**Q 127,137**
Direct insurance expenses	Q 53,993	Q 83,693	Q 201,447	Q 890	**Q 340,023**
Assumed reinsurance	-Q 421	Q 1,733	Q 314	Q 332	**Q 1,958**
Change in claims reserves	Q -	Q -	-Q -	-Q 1,377	**-Q 1,377**
Total gross claims incurred	**Q 1,097,672**	**Q 1,710,023**	**Q 1,614,594**	**Q 29,126**	**Q 4,451,414**
Claims under proportional reinsurance contracts	Q 174,081	Q 415,026	Q 399,199	Q 14,519	**Q 1,002,826**
(-) Proportional reinsurance contracts	Q 28,655	Q 33,074	-Q 5,563	Q -	**Q 56,166**
(-) Expenses under proportional reinsurance contracts	-Q 196	Q 7,140	Q 28,793	Q 340	**Q 36,076**
(-) Proportional reinsurance contracts	Q -	Q -	Q 1,661	Q -	**Q 1,661**
(-) Direct insurance salvage recoveries	Q -	Q 920	Q 134,211	Q 16,336	**Q 151,466**
(-) Reinsurer's share	Q -	Q -	Q -	Q -	**Q -**
Reinsurance	Q -	Q -	Q 5,656	Q 2,986	**Q 8,642**
Total net claims incurred	**Q 895,131**	**Q 1,253,864**	**Q 1,061,949**	**Q 917**	**Q 3,211,861**
Gross claims incurred / net claims incurred	**82%**	**73%**	**66%**	**3%**	**72%**

Source: Prepared by CIG using data from the Superintendency of Banks of Guatemala

AN INVESTMENT ADVANTAGE

Overall, the capital strength, profitability, and risk transfer mechanisms of Guatemala's insurance sector contribute to investor confidence in the country's investment environment. For international companies, the sector serves as a strategic partner in protecting assets, mitigating the financial impact of unforeseen events, and strengthening business continuity.

Selecting financially sound insurers and insurance coverage tailored to the needs of each project allows companies to incorporate insurance into their business planning, providing a foundation of protection for investing, operating, and growing in Guatemala. For foreign investors, a strong and profitable insurance sector offers favorable conditions for managing risks and protecting long-term investments in the country.

ONLINE ELECTRONIC INVOICING: A KEY PLATFORM FOR INVESTING IN GUATEMALA

By: José Chávez | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies

For a foreign company considering establishing operations in Guatemala, the tax system is a determining factor in administrative costs, operational security, and the ease of interacting with customers, suppliers, and authorities. In this regard, the country has made progress with the Online Electronic Invoicing System (FEL, by its Spanish acronym), administered by the Superintendency of Tax Administration (SAT, by its Spanish acronym).

The FEL system enables electronic issuance, transmission, certification, and storage of invoices and other Electronic Tax Documents (DTEs, by its Spanish acronym). Each document is validated by an authorized certifier and submitted to the SAT, creating a verifiable digital record of the transaction.

For investors, electronic invoicing can be integrated with accounting systems, sales platforms, inventory management, and enterprise resource planning systems. A company with a high volume of transactions can automate the issuance and receipt of documents, reduce data entry errors, and improve control over purchases, sales, taxes, and accounts receivable.

DOMESTIC ADOPTION

In 2022, FEL accounted for 99.9% of invoices under the general Value Added Tax (VAT) regime, with more than 713,000 authorized taxpayers. By September 2025, Guatemala had surpassed 7.5 billion Electronic Tax Documents (DTEs) issued and 1.3 million registered issuers. FEL is now the country's primary invoicing infrastructure.

The Superintendency of Tax Administration (SAT) provides a free electronic invoicing tool through its Virtual Agency and the FEL application. Companies with complex operations can work with authorized certifiers and integrate their administrative systems with specialized technological solutions.

LESS PAPER, GREATER CONTROL

FEL reduces manual processes, as companies no longer depend on printed invoices or physical document storage. Each Electronic Tax Document (DTE) contains an authorization number that allows its authenticity to be verified electronically and enables the identification of invoices, credit notes, debit notes, and receipts.

For an international company, this structure simplifies internal audits, the reconciliation of purchases and sales, and the preparation of information for tax audits. It also centralizes documentation from branches, establishments, and points of sale. Immediate access to information improves expense control, input tax credit management, and financial reporting, while reducing the risk of recording unauthorized tax documents.

ELECTRONIC TAX AUDITING

FEL strengthens the SAT's tax oversight capabilities, as electronic information enables the comparison of sales, purchases, tax returns, and tax credits, allowing discrepancies to be identified more quickly. While this does not eliminate audits or accounting obligations, it creates a more organized and verifiable environment.

For investors with adequate internal controls, digital traceability reduces errors, supports tax filings, and streamlines audits. It also provides greater certainty when working with suppliers, as documents can be accessed and validated electronically.

The Electronic Purchase and Sales Report allows taxpayers to access and organize documents through the Virtual Agency, while certain tax returns can be prepared using previously recorded information. As of February 2026, the suggested tax return system and simplified tax regimes had recorded 162,502 users and more than 1.4 million tax returns filed.

AN INVESTMENT ADVANTAGE

FEL demonstrates that Guatemala has a widely adopted digital tax infrastructure. Its benefits for foreign companies include remote invoicing, integration with administrative systems, reduced physical document storage, and transaction traceability.

Making effective use of the system requires configuring systems, selecting an authorized certifier, and maintaining controls over cancellations, credit notes, taxes, and record retention. FEL facilitates tax compliance but does not replace sound accounting and tax management practices.

With proper implementation, tax obligations can be seamlessly integrated into business operations. For investors, the message is clear: Guatemala offers a digital, verifiable, and transparent tax environment, providing favorable conditions for establishing and operating a business with legal certainty and administrative efficiency.

INTERNATIONAL RESERVES: FINANCIAL STRENGTH FOR INVESTORS

By: José Chávez | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies

Guatemala's international reserves are a key indicator of stability for investors. Their level provides insight into the country's capacity to access foreign currency, meet external obligations, and withstand periods of volatility without abrupt adjustments in the foreign exchange market. Their assessment should consider coverage, liquidity, composition, credit quality, and historical trends.

EXTERNAL COVERAGE

As of March 31, 2026, Net International Reserves reached US$33.124 billion, an increase of US$387.2 million compared to year-end 2025. This level was equivalent to 11 months of goods imports, well above the traditional three-month benchmark used to assess basic reserve adequacy.

For investors, this coverage indicates a substantial buffer to meet import needs and external obligations, even in the event of a temporary decline in foreign currency inflows. Reserves also represented approximately 26% of projected nominal GDP for 2026, providing a measure of their size relative to the overall economy.

Source: Prepared by CIG using data from the Bank of Guatemala.

LIQUIDITY

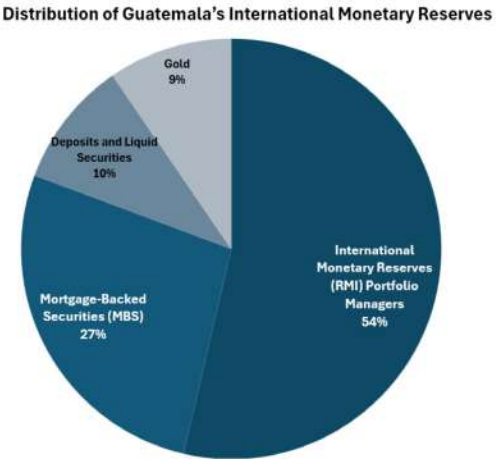
The liquidity tranche amounted to US$3.2189 billion, equivalent to 9.7% of International Monetary Reserves. It was divided into two components: working capital, allocated to cover one month of expenditure, and liquidity management, intended to meet foreign currency obligations of up to twelve months.

This structure enables the Bank of Guatemala to meet immediate obligations without prematurely liquidating longer-term investments. For investors, it reduces the risk of temporary foreign currency needs placing unnecessary pressure on the exchange rate.

DIVERSIFIED PORTFOLIO

The International Monetary Reserves covered in the Bank of Guatemala's investment report totaled US$33.0499 billion. The portfolio sub-tranche accounted for US$17.731 billion (53.6% of the total), managed by the Bank of Guatemala and specialized international financial institutions. Diversified portfolios represented US$8.938 billion (27%), comprising U.S. Treasury securities, securities held to maturity, and specialized portfolios.

This allocation demonstrates that reserves are not concentrated on a single instrument. The combination of liquid assets, government securities, and specialized securities reduces exposure to any single source of risk.



Source: Prepared by CIG using data from the Bank of Guatemala

CREDIT QUALITY

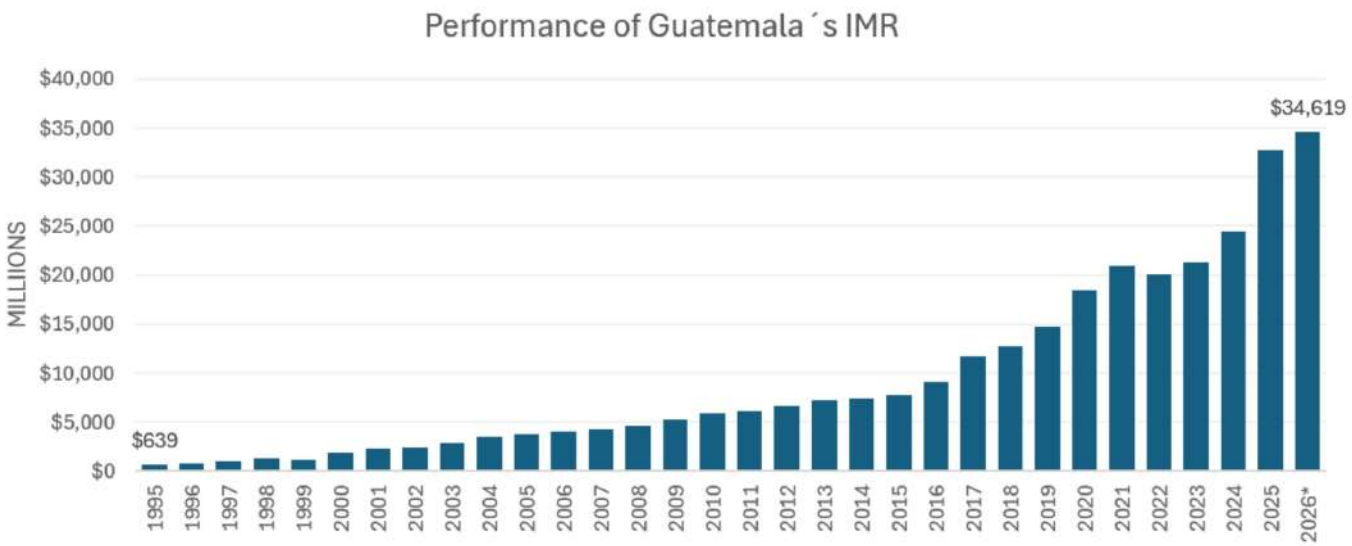
Of the reserves available for investment, 72% held an AA+ rating from S&P Global Ratings, while another 9.9% held an AAA rating. A total of 66.9% was invested in U.S. government instruments, and 11.9% in government agency securities. This composition reflects a conservative strategy focused on preserving capital and ensuring the availability of funds.

Reserve management is guided by three criteria: liquidity, safety, and profitability. The primary objective is not to maximize returns, but to protect the funds and ensure they are available when the country needs them.

SUSTAINED GROWTH

In March 2017, international reserves stood at US$9.3504 billion. By March 2026, they exceeded US$33 billion, having increased more than 3.5-fold over nine years, with average annual growth of approximately 15%. This increase was driven by family remittances, exports, investment, and external disbursements to the public sector.

During the first quarter of 2026, the Central Bank made net foreign currency purchases totaling US$773.8 million to moderate exchange rate volatility without establishing a fixed exchange rate for the quetzal.



Source: Prepared by CIG using data from the Bank of Guatemala.

INVESTMENT ADVANTAGE

Overall, Guatemala maintains a substantial level of international reserves, with broad coverage, a diversified composition, high credit quality, and sufficient liquidity. These conditions strengthen confidence in the country's external stability and provide important support for long-term investment decisions.

For companies that import machinery, purchase raw materials from abroad, receive revenue in U.S. dollars, or maintain foreign currency obligations, this financial strength supports more predictable financial planning. The backing provided by international reserves translates into greater exchange rate certainty and lower financial risk for companies operating in Guatemala.

GUATEMALA'S FINANCIAL APPEAL: STABILITY AND CREDIT

By: José Chávez | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies

Guatemala's banking system is a strategic partner for investment and business development. Its regulatory and supervisory framework promotes the financial soundness of banking institutions, prudent risk management, and confidence among financial services users.

BANKING REGULATION

The Superintendency of Banks (SIB, its Spanish acronym) oversees compliance with the regulations governing the banking system. The standards established by the Basel Committee serve as a reference for strengthening capital requirements, liquidity management, supervision, and information disclosure. Their gradual incorporation into the national regulatory framework is aimed at improving financial institutions' ability to manage risks and absorb losses.

This framework is complemented by the work of the Special Verification Intendancy (IVE, its Spanish acronym) in preventing and detecting money laundering and terrorist financing. The Comprehensive Law for the Prevention and Suppression of Money Laundering or Other Assets and Terrorist Financing, in effect since September 17, 2026, modernizes national legislation and strengthens the tools available to combat the illicit use of the financial system.

CAPITAL STRENGTH

As of August 31, 2026, Guatemala's banking system reported total assets of approximately GTQ 679.6 billion, liabilities of GTQ 609.1 billion, and equity of nearly GTQ 70.5 billion. These figures reflect the scale of its financial capacity and its importance to the national economy.

Balance Sheet of the Guatemalan Banking System

Items	Amount in thousands of GTQ	
Cash and cash equivalents	Q	86,785,282
Investments	Q	185,870,642
Loan portfolio	Q	383,853,294
Other investments	Q	1,903,944
Property and equipment	Q	7,246,258
Deferred charges	Q	4,349,871
Other assets	Q	9,626,047
TOTAL NET ASSETS	**Q**	**679,635,335**
Deposit liabilities	Q	510,661,400
Borrowings	Q	60,547,093
Financial liabilities	Q	6,086,315
Provisions	Q	3,122,086
Deferred income	Q	2,342,373
Other liabilities	Q	23,244,603
Other payable accounts	Q	3,153,746
TOTAL NET LIABILITIES	**Q**	**609,157,616**
Equity	Q	70,477,718
TOTAL EQUITY	**Q**	**70,477,718**
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	**Q**	**679,635,335**

Income Statement of the Guatemalan Banking System

Items	Amount in thousands of GTQ	
Financial income	Q	39,514,838
(-) Financial expenses	Q	15,613,136
NET INVESTMENT INCOME	**Q**	**23,901,701**
Service income	Q	4,059,161
(-) Service expenses	Q	842,170
NET SERVICE INCOME	**Q**	**3,216,991**
Other operating income and expenses		
Income	Q	2,192,298
(-) Expenses	Q	6,782,731
NET OTHER OPERATING INCOME (EXPENSES)	**-Q**	**4,590,433**
GROSS OPERATING INCOME	**Q**	**22,528,258**
ADMINISTRATIVE EXPENSES	Q	14,832,877
NET OPERATING INCOME	**Q**	**7,695,382**
Extraordinary income		
(-) Extraordinary expenses	Q	1,357,675
NET EXTRAORDINARY INCOME (EXPENSES)	Q	546,080
Extraordinary income	**Q**	**811,644**
(-) Expenses from prior periods	Q	167,024
NET INCOME (EXPENSES) FROM PRIOR PERIODS	Q	87,153
Income from prior periods	**Q**	**79,871**
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAX	**Q**	**8,586,897**
Income taxes	Q	1,158,340
NET PROFIT (LOSSES)	**Q**	**7,428,557**

Source: Prepared by CIG using data from the Superintendency of Banks of Guatemala.

FINANCIAL INDICATORS

Banking indicators reflect capital strength, profitability, and credit risk coverage. Immediate liquidity stands at 16.74%, while broader liquidity reaches 45.76%, reflecting the availability of resources to meet the banking system's obligations. In terms of solvency, equity represents 10.37% of total assets, while the capital adequacy ratio stands at 16.30%. Return on equity (ROE) is 18.87% and return on assets (ROA) is 1.92%. Nonperforming loans account for 2.31% of the gross loan portfolio, while coverage of loans at risk reaches 130.35%, indicating that loan loss provisions exceed the outstanding balance of these loans.

Banking financial ratios	At 31/08/2026
LIQUIDITY	
Immediate liquidity (LI)	**16.74%**
Short-term liquidity (LM)	**45.76%**
SOLVENCY	
Equity to assets (PA)	**10.37%**
Equity to loan portfolio (PCC)	**18.36%**
Equity to customer deposits (PCA)	**13.60%**
Capital adequacy (AC)	**16.30%**
Foreign currency position relative to eligible capital (COME)	**7.64%**
PROFITABILITY	
Return on equity (ROE)	**18.87%**
Return on assets (ROA)	**1.92%**
Efficiency relative to assets (EA)	**3.39%**
Efficiency ratio (EF)	**66.97%**
ASSET QUALITY	
Nonperforming loans to gross loans (CVC)	**2.31%**
Coverage of loans at risk (CCR)	**130.35%**

Source: Prepared by CIG using data from the Superintendency of Banks of Guatemala

SECTORAL FINANCING

The total loan portfolio amounts to GTQ 395.763 billion and covers a wide range of economic activities. The manufacturing sector accounts for GTQ 45.269 billion, representing 11.44% of the total. Real estate activities account for GTQ 36.436 billion (9.21%), while construction receives GTQ 17.574 billion (4.44%). Financial and insurance activities also account for a significant share, with GTQ 18.556 billion (4.69%). This distribution reflects the banking sector's role in financing key sectors that contribute to production, services, and business development.

Outstanding Loan Portfolio of the Guatemalan Banking System as of August 31, 2026		
Economic activity	Amount in thousands of GTQ	
Consumer loans, vehicle loans and credit cards	Q	147,355,451
Manufacturing	Q	45,268,509
Wholesale and retail trade	Q	41,056,454
Real estate activities	Q	36,436,020
Housing	Q	21,211,801
Financial and insurance activities	Q	18,556,366
Electricity and gas supply	Q	18,451,465
Construction	Q	17,574,279
Agriculture	Q	17,092,001
Information and communication	Q	7,872,340
Transportation and storage	Q	7,137,204
Administrative and support service activities	Q	5,109,836
Professional, scientific and technical activities	Q	3,366,912
Accommodation and food service activities	Q	2,983,956
Other service activities	Q	1,843,352
Human health activities	Q	1,240,032
Education	Q	1,214,159
Mining and quarrying	Q	947,142
Arts, entertainment and recreation	Q	712,521
Water supply	Q	210,903
Public administration and defense	Q	86,071
Activities of extraterritorial organizations and bodies	Q	21,850
Activities of households as employers	Q	14,436
TOTAL OUTSTANDING LOAN PORTFOLIO	Q	395,763,057

Source: Prepared by CIG using data from the Superintendency of Banks of Guatemala.

AN INVESTMENT ADVANTAGE

The capital strength, profitability, and credit risk coverage of Guatemala's banking system provide a foundation for international investor confidence. Its involvement in financing diverse economic activities makes it a key financial partner for companies seeking to establish or expand their operations in the country.

Exploring local financing options allows investors to identify solutions tailored to the needs of each project and build long-term financial relationships. For foreign investors, Guatemala offers a sound banking system, with solvency and profitability indicators that support project operations and expansion. A reliable financial system provides favorable conditions for investment and business growth in the country.

Foreign Trade

TRADE AGREEMENTS: GUATEMALA'S GATEWAY TO GLOBAL MARKETS

By: Eunice Villatoro | Executive Director of the Business Commission for International Trade Negotiations (CENCIT)

Guatemala offers a range of competitive advantages that are attracting a growing number of companies seeking to engage in trade, establish operations, and invest in the country. Its strategic geographic location, workforce, market size, and macroeconomic stability are key elements of its value proposition. However, another less visible advantage can be particularly significant for investors: the international markets they can access from Guatemala.

The extensive network of trade agreements that Guatemala has developed over several decades provides a platform for accessing international markets under preferential trade conditions. For investors, the question is not simply, "How large is Guatemala's domestic market?" but rather, "How far can products manufactured in Guatemala reach?"

NETWORK OF TRADE AGREEMENTS

Guatemala has a network of free trade agreements, association agreements, and partial scope agreements, in addition to its participation in Central American economic integration. This network connects the country to markets across North America, Latin America, Europe, and Asia, providing a strategic advantage for companies seeking to diversify their markets, develop regional value chains, and bring production closer to their key commercial destinations.

Trade agreements go beyond reducing or eliminating tariffs. They establish rules that enhance predictability in international trade and include provisions on market access, rules of origin, customs procedures, trade facilitation, investment, services, sanitary and phytosanitary measures, and technical barriers to trade.

KEY AGREEMENTS

Among the key agreements is the Dominican Republic–Central America–United States Free Trade Agreement (CAFTA-DR), a cornerstone of Guatemala's international trade relations. This is complemented by agreements with Mexico, Chile, Colombia, Panama, the Dominican Republic, Taiwan, Israel, the United Kingdom, and other trading partners, as well as the Association Agreement between Central America and the European Union.

Central American economic integration further expands these opportunities. As part of a regional market, Guatemala enables businesses to leverage geographic proximity, develop regional supplier networks and supply chains, and benefit from rules of origin cumulation mechanisms, subject to the applicable requirements.

RESULTS

The results highlight the significance of this network. In 2025, Guatemala's exports reached US$15,592.6 million. Central America was the leading export destination, accounting for US$5,675.5 million, followed by the United States at US$4,748.8 million and the Eurozone at US$1,228.7 million (1). These advantages are further supported by positive developments in the country's macroeconomic environment. In 2025, S&P Global Ratings upgraded Guatemala's sovereign credit rating from BB to BB+, followed by a similar upgrade from Fitch Ratings, with both agencies assigning a stable outlook (2).

INVESTMENT ADVANTAGES

For those considering where to invest, Guatemala offers more than an investment destination. It can serve as a platform for production, developing value chains, diversifying markets, and reaching international markets. The question, then, is not only where to invest, but also where to establish a base to reach global markets. Guatemala has the geographic location, trade agreements, and regional connectivity to be part of that answer.

(1) Bank of Guatemala. (2025). Note on Foreign Trade: Year 2025. Bank of Guatemala. Note on Foreign Trade – Year 2025.
(2) Ministry of Public Finance. (May 23, 2025). 86. S&P Global Ratings upgrades Guatemala's sovereign credit rating from BB to BB+. Government of Guatemala.

A MARKET WITHOUT BORDERS: CENTRAL AMERICAN INTEGRATION

By: Eunice Villatoro | Executive Director of the Business Commission for International Trade Negotiations (CENCIT, by its Spanish acronym)

When the goal is to strengthen economic stability, attract investment, create jobs, and compete globally, Central American countries move beyond competing with one another and begin operating as a unified region.

Guatemala does not compete solely as a market of 18 million consumers. It competes as part of a region of 52 million people that, together, represents the fifth-largest economy in Latin America and the Caribbean (1).

This scale matters. For a company considering where to manufacture, invest, or establish a distribution center, the question should no longer be simply how large Guatemala's domestic market is, but rather which markets can be accessed from Guatemala.

DECADES OF INTEGRATION

Central American integration has been developing for more than six decades. Since the General Treaty on Central American Economic Integration of 1960, the region has established institutions, regulations, and mechanisms that have helped strengthen intraregional trade and expand Central America's access to international markets. The Secretariat for Central American Economic Integration (SIECA) has played a key role in this process.

One of the most significant developments is the Deep Integration Process between Guatemala, Honduras, and El Salvador, which aims to establish a single customs territory. Tools such as the Central American Single Invoice and Declaration (FYDUCA, by its Spanish acronym) and Integrated Border Posts have helped reduce administrative procedures and border crossing times, resulting in cost savings and greater efficiency for businesses (2).

RULES OF ORIGIN

Integration also plays a strategic role in rules of origin. The ability to cumulate certain inputs and production processes within the region supports the development of regional production chains and, where permitted under trade agreements, enables the leveraging of Central American origin to access international markets under preferential terms. Central American integration should not be viewed solely as a customs initiative. It is a strategy to strengthen competitiveness, attract investment, and create opportunities.

ADVANTAGES FOR INVESTORS

For investors, this represents a significant advantage: establishing operations and manufacturing in Guatemala can provide access to a much larger regional market, along with a strategic geographic location, access to both the Atlantic and Pacific oceans, and ongoing modernization efforts. Guatemala's Superintendency of Tax Administration (SAT) is preparing a second edition of the Time Release Study (TRS), focused on exports, to promote measures that simplify, streamline, and harmonize trade procedures.

BUSINESS SECTOR COMMITMENT

The Business Commission for International Trade Negotiations (CENCIT, by its Spanish acronym) actively participates in technical working groups on Central American integration, recognizing the importance of private sector involvement in this process. The goal is to contribute proposals that address business needs and enable more companies to manufacture, invest, export, and create jobs across the region.

In a world of increasingly large markets and growing international competition, Central America cannot be viewed as six separate markets. Regional integration allows Central American countries to compete more effectively and strengthen their ties with major international markets.

For foreign investors, Guatemala offers a gateway to a regional market of 52 million people, with clear rules, modernizing infrastructure, and a geographic location that provides access to major oceans and global markets. Establishing operations in Guatemala means gaining access to Central America and, from there, competing on a global scale.

(1) Guatemalan News Agency. (October 1, 2025). Central America consolidates its position as the fifth-largest economy in Latin America. AGN
(2) Ministry of Economy of Guatemala. (January 28, 2019). Customs Union drives an increase in trade within the Northern Triangle. Government of Guatemala.

Nestlé Factory Antigua Guatemala

Head Office Zone 12

Nestlé Factory Zone 12

Nestlé Distribution Center

Nestlé Museum and Cultural Center

CADIA

Our Factories

In Antigua and Zone 12, pillars of production in the country. From Guatemala we export to

+20 countries

in the Americas and the Caribbean.

CADIA

Data Analysis and AI Center, serving

+100,000

points of sale, symbolizing our commitment to our customers and digital transformation.

Youth Initiative

+70,000

young people impacted in Guatemala.

100 YEARS

Nestlé

A legacy of

NUTRITION, INNOVATION AND COMMITMENT

to the country.

Distribution Center

The largest in

Central America

guaranteeing high logistical efficiency.

Nestlé Museum and Cultural Center

Unique in Latin America, with

+32,000

children and young people learning about healthy eating.

Nestlé for Healthier Kids

+79,000

public education system teachers implement the program in 7 regions of the country.

Employees

+2,000

people who make our mission possible.

160 YEARS worldwide and more than **85 YEARS** in Guatemala, developing the full power of nutrition to improve quality of life today and for future generations.

STRATEGIC ALLIANCES CONNECTING GUATEMALA TO THE WORLD

By: Flor Herrera | Internationalization Manager at the Guatemalan Chamber of Industry (CIG)

Today, entering a new market depends less on a company's geographical location and more on having the right connections: the right buyer, the institution that can facilitate a procedure, or a strategic partner that has already paved the way in that country. Identifying an opportunity is only the first step. What transforms that opportunity into business is the network of relationships behind it.

For a foreign company considering establishing operations in Guatemala, this ecosystem of partnerships represents a tangible advantage: the country has established business and institutional networks that facilitate access to international markets and reduce the learning curve associated with operating from Guatemala.

NATIONAL NETWORKS

At the national level, the Guatemalan Chamber of Industry (CIG) maintains close relationships with public and private institutions that play a significant role in foreign trade, including customs and port authorities, logistics and trade facilitation entities, government ministries, and other business chambers and organizations with which it shares common priorities. These networks provide a platform for addressing specific challenges faced by member companies, such as delayed procedures, unclear requirements, or logistics costs that undermine competitiveness. In many cases, the solution does not require legislative changes but rather brings the right stakeholders together for dialogue. Conversely, these relationships also provide companies with access to information and tools that facilitate their export activities.

GLOBAL ALLIANCES

The work extends beyond national borders. Guatemala competes in a global economy, which is why CIG also works with business chambers and organizations in other countries, as well as key stakeholders in markets of interest. These relationships provide firsthand insights into international market developments, help identify opportunities before they become apparent, and open doors to new markets.

For member companies, an alliance can take many forms: a connection with a potential buyer, valuable information that helps them understand a market before investing in it, participation in a trade mission, a strategic partner, or simply the conversation needed to determine whether the time is right to expand.

Through these alliances, the voice of industry reaches the forums where trade and investment decisions are made. Long-term relationships are prioritized, as they provide a solid foundation for effectively representing interests, sharing knowledge, and finding mutually beneficial solutions.

SUPPORT FOR MICRO, SMALL, AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES (MSMES)

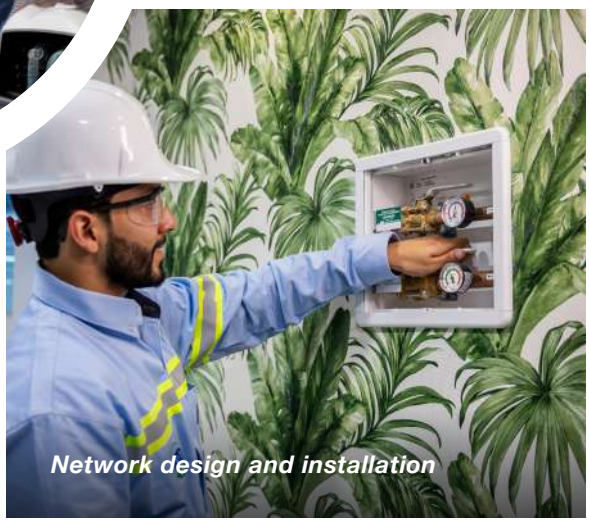
All of this is particularly valuable for micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs) whose products have the potential to compete in international markets. A network of alliances expands their reach by providing access to contacts, information, and opportunities that often seem reserved for larger companies. For this reason, CIG seeks to provide more personalized support, connecting them with the partners and opportunities that best align their objectives. Ultimately, the goal is to ensure that a company's size does not determine how far it can go.

INVESTMENT ADVANTAGE

When a Guatemalan company considers entering a new market, it finds more than just information at the Guatemalan Chamber of Industry: a network of allies ready to support it throughout the process. Internationalizing Guatemala is a collective effort. The stronger the connections among companies, chambers of commerce, government institutions, and international entities, the greater the opportunities for Guatemalan products and talent to establish a presence in other markets.

For foreign investors, this network of alliances means that Guatemala is more than a domestic market: it is a platform with established connections to other international markets. Establishing operations in Guatemala provides access to a network already engaged in internationalization efforts, supported by institutional and business relationships that facilitate regional and global expansion. This is precisely one of the factors that makes Guatemala an ideal destination for investment.

Productos del Aire



For over a century, delivering essential solutions for industry and healthcare

Supporting the development and well-being of Central America and the Caribbean.
Our commitment and excellence continue to grow alongside the region.

PBX: (502) 2421-0400 ▪ *www.productosdelaire.com*

SINGLE WINDOWS: STREAMLINED PROCEDURES FOR INVESTING IN GUATEMALA

By: Kristell Reyes | VAI Manager

In a dynamic and competitive global economy, a country's ability to attract Foreign Direct Investment (FDI) depends on the modernization, transparency, and efficiency of its trade procedures. Guatemala is positioning itself as a strategic investment destination in Central America through its commitment to the comprehensive digitalization of international trade. The adoption of electronic tools has transformed cross-border operations, streamlining import procedures, and supporting a competitive business environment for multinational companies and global operators.

SINGLE WINDOWS

The growth of international trade requires platforms that connect all stakeholders involved in business operations. In Guatemala, tools such as the Streamlined Import Single Window (VAI, by its Spanish acronym), the Single Window for Exports (VUPE, by its Spanish acronym), and the Maritime Single Window (VUMAR, by its Spanish acronym) have transformed interactions between the private sector and government authorities. These platforms allow businesses to process licenses, customs permits, and maritime procedures through a centralized interface in real time.

For international investors and foreign suppliers, these platforms offer significant operational advantages: the time required to bring supplies and goods into the country has been reduced from several days to just a few hours, lowering costs, eliminating paperwork, and providing full traceability for every transaction.

ELECTRONIC SIGNATURES

Complementing these improvements in logistics efficiency, Guatemala has strengthened legal certainty by Advanced Electronic Signatures and Electronic Stamps. Regulated by the Ministry of Economy, electronic signatures provide official documents with full legal validity, allowing import permits and corporate agreements to be authorized remotely, without delays or in-person paperwork.

The use of electronic stamps issued by professional associations, such as the College of Veterinary Physicians and Animal Scientists, ensures that technical and sanitary approvals required for customs clearance are digitally validated by authorized professionals. This system speeds up the release of goods at border crossings and reduces the risk of fraud while maintaining strict quality and safety standards.

STREAMLINED SINGLE WINDOW

The efficiency of Guatemala's trade system is further supported by the modern infrastructure of the Streamlined Import Single Window (VAI), a digital platform that brings together the authorities responsible for issuing the sanitary registrations required for imports into Guatemala. Creating a user account is simple and can be done through vai.gt.

STRATEGIC PARTNER

The development of digital tools represents a key advantage in attracting international investment. By simplifying processes, improving the efficiency of customs procedures, and promoting transparency, Guatemala demonstrates its commitment to global competitiveness and trade facilitation.

For multinational companies seeking a reliable partner, a strategic logistics location, and a modern business platform in Latin America, Guatemala stands out as an ideal destination to establish operations, manage investments, and expand their investments. With a growing digital ecosystem, streamlined procedures, and legal certainty, the country offers favorable conditions for investing with confidence and efficiency.

SAVING MONEY ON EVERY PROCEDURE

MATTERS

EASY • FAST • NO QUEUES

MAGA
Phytosanitary and
Agricultural Inputs

MARN
Refrigeration and Air Conditioning
Equipment, Products,
Substances, and Raw Materials

vai.gt

+502 3570-8080

serviciovai@industriaguate.com

VAI
Ventanilla Ágil
para las Importaciones

GUATEMALA CONNECTED TO THE WORLD: FOREIGN TRADE

By: José Chávez | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies

Guatemala maintains active trade relations with international markets. The figures presented in this analysis estimate goods exports at approximately US$15.5 billion and goods imports at US$34.6 billion. In addition, services exports amount to approximately US$4.9 billion, while services imports total US$7.1 billion.

Overall, Guatemala exports approximately US$20.4 billion and imports US$41.7 billion annually in goods and services. This represents a total foreign trade flow of nearly US$62.1 billion, equivalent to approximately 51% of the country's gross domestic product (GDP). This ratio reflects the degree of openness of the economy and its integration with international suppliers, consumers, and production chains.

For foreign investors, these figures highlight a dual opportunity: Guatemala serves as an export platform while also representing a market with significant demand for products, raw materials, machinery, and services from abroad.

EXPORT OFFERINGS

Projections indicate that goods exports are expected to grow by 6.5% in 2026 and 6.5% in 2027. Guatemala's offering combines traditional agricultural products with manufactured goods and higher-value processed products. Key exports include coffee, apparel, bananas, edible fats and oils, sugar, and plastic materials, which together account for approximately half of the country's total goods exports.

The United States is the primary destination market, followed by Central America and the European Union. This structure creates investment opportunities in production, processing, packaging, distribution, warehousing, and logistics. It also enables international companies to establish relationships with Guatemalan suppliers or set up operations to serve both the U.S. and Central American markets.

SERVICES WITH POTENTIAL

Services exports approach US$5 billion. Major categories include travel, including tourism, international transportation, and professional and business services. There is also potential to expand the range of services in manufacturing, telecommunications, technology, information, and digital solutions.

For investors, this represents an opportunity to establish operations serving domestic and regional clients, leveraging existing commercial relationships and proximity to strategic markets.

IMPORT MARKET

Goods imports amount to approximately US$34.6 billion. Projections indicate growth of 9% in 2026 and 8% in 2027. Major import categories include non-durable consumer goods, raw materials for industry, fuels and lubricants, construction materials, and capital goods.

These imports are not driven solely by household consumption. A significant share supplies the agricultural, manufacturing, construction, transportation, and telecommunications sectors, reflecting the demand for inputs, equipment, and technology essential to the economy.

The main suppliers are the United States, China, Central American countries, and the European Union. For foreign companies, opportunities exist in distribution, commercial representation, assembly, local production, and the competitive substitution of certain imported products.

IMPORTS OF SERVICES

Guatemala imports approximately US$7.1 billion in services. Key categories include international transportation, travel, and charges for the use of intellectual property. This demand creates opportunities in logistics, licensing, technology solutions, technical assistance, and specialized services.

INVESTMENT ADVANTAGE

Guatemala offers an attractive combination of access to a significant import market, a diversified export base, and opportunities for integration into regional value chains. For investors seeking to bring production closer to North America through nearshoring strategies, the country can serve as a hub for production, sourcing, and distribution to various markets. With its strategic location, trade agreements in force and open economy, Guatemala continues to strengthen its position as an ideal platform for investment and growth.

www.Guateplast.com
Guateplast
Over 500 products & constantly innovating.
8va Ave Final, Zona 4
San Jose Pinula, Guatemala
PBX: (502) 6627-7100
www.Guateplast.com
Follow us:
PROUDLY MADE IN GUATEMALA.

Logistics

AIR CARGO CUSTOMS **CLEARANCE TIMES**

By: José Chávez | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies

For an international company seeking to establish operations in Guatemala, understanding the air import process is essential for planning supply needs, estimating costs, and scheduling the arrival of goods. The Time Release Study conducted by the Superintendency of Tax Administration (SAT, by its Spanish acronym) provides a useful reference for understanding this process at the Air Express Customs Office (Aduana Express Aéreo) and COMBEX-IM Temporary Customs (Depósito Aduanero Temporal COMBEX-IM), both associated with cargo entering through La Aurora International Airport.

TRADE MEASUREMENT

SAT, through its Customs Administration Department, conducted a study to measure the time elapsed between the arrival and release of goods, identify stages that cause delays, and guide improvements through coordination between public institutions and private-sector operators. The study forms part of Guatemala's trade facilitation commitments and follows the methodology established by the World Customs Organization.

The data correspond to real-time measurements. They provide a historical benchmark of the process observed and should be supplemented with current operational information when planning imports.

CUSTOMS OFFICE AND WAREHOUSING

In this operation, Air Express Customs Office is responsible for customs control and clearance, while COMBEX-IM receives, stores, and safeguards goods as a temporary customs warehouse. The process also involves carriers, importers, customs brokers, and other authorities, depending on the nature of the product.

The study identified 65 activities involving eight public- and private-sector stakeholders. This finding provides important context for interpreting the results: the total time includes storage, document preparation, payments, and importers' administrative procedures, in addition to the activities carried out by customs authorities.

OBSERVED CLEARANCE TIMES

For the imports analyzed, the study reported an average total time of 9 days, 4 hours, and 26 minutes from the arrival to the release of goods. The longest period was recorded between entry into the customs warehouse and submission of the customs declaration. For investors, this underscores the importance of coordinating documentation, applicable permits, and customs broker activities well in advance. Preparing for imports is a key component of logistics planning.

Customs selectivity also influenced the results. The 225 declarations assigned to the green channel, representing 78% of the sample, recorded an average of 8 days, 6 hours, and 20 minutes from arrival to release. The 62 declarations assigned to the red channel, accounting for the remaining 22%, averaged 12 days, 2 hours, and 46 minutes. The study attributes this longer processing time to physical inspections, documentary reviews, and the involvement of other competent authorities.

INVESTMENT DECISIONS

For international investors, the value of this study lies in providing a documented basis for understanding air cargo customs clearance and organizing their operations. Identifying processing times, responsibilities, and procedural stages enables companies to assess inventory and storage requirements, as well as coordination needs with logistics providers.

SAT's initiative represents a positive step toward data-driven trade management and continuous improvement. For companies considering investing in Guatemala, Air Express Customs Office and COMBEX-IM provide an entry point for imported goods whose operations can be factored into project planning. Through proper documentation preparation and logistics coordination, investors can develop a supply strategy that supports the establishment and growth of their businesses in the country.

For foreign investors, Guatemala offers an established air cargo platform supported by documented information on customs clearance times and the stakeholders involved, enabling more predictable operational planning. These conditions facilitate Guatemala's integration into international supply chains and strengthen its appeal as an investment destination.

GUATEMALA MOVES FORWARD WHEN TRADE *MOVES*

We facilitate the flow of trade, connecting businesses to the world and creating opportunities for growth.

COMBEXIM®
Generamos Confianza

MARITIME CUSTOMS **CLEARANCE TIMES**

By: José Chávez | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies

For international investors seeking to establish operations in Guatemala, maritime logistics is a key component of their business strategy. The availability of port facilities on both the Atlantic and Pacific coasts provides opportunities to assess supply chain alternatives based on the origin of inputs, project location, and target markets. Santo Tomás de Castilla and Puerto Quetzal serve as strategic gateways connecting Guatemala's productive sector to international trade.

The Time Release Study conducted by Guatemala's Superintendency of Tax Administration (SAT), with support from the World Customs Organization (WCO), provides a documented benchmark for inventory planning, production scheduling, and logistics cost estimation. The study focuses on definitive imports of containerized cargo processed through the country's maritime port facilities.

SANTO TOMÁS DE CASTILLA

At the Temporary Customs Storage Facility of the Santo Tomás de Castilla National Port Authority, the study reported an overall average of 7 days, 13 hours, and 3 minutes from cargo arrival to release.

Of the customs declarations included in the sample, 83% were assigned to the green channel, with an average processing time of 5 days, 12 hours, and 34 minutes. The remaining 17% were assigned to the red channel, with an average processing time of 10 days, 5 hours, and 25 minutes, reflecting the additional time required for physical inspections, document reviews, and the involvement of other competent authorities.

PUERTO QUETZAL

At Puerto Quetzal, the study analyzed the storage facilities operated by Empresa Portuaria Quetzal (EPQ) and APM Terminals Quetzal separately. At EPQ, the overall average clearance time was 5 days and 20 hours. Declarations assigned to the green channel accounted for 87% of the sample, with an average processing time of 5 days, 2 hours, and 24 minutes. Red-channel declarations represented the remaining 13%, with an average processing time of 6 days, 9 hours, and 18 minutes.

At APM Terminals Quetzal, the overall average clearance time was 7 days, 23 hours, and 48 minutes. Of the declarations analyzed, 87% were assigned to the green channel, with an average processing time of 6 days, 20 hours, and 18 minutes, while the remaining 13% were assigned to the red channel, with an average processing time of 10 days, 2 hours, and 14 minutes.

BUSINESS ADVANTAGES

For investors, access to port facilities on both coasts provides greater flexibility in structuring their supply chains. Port selection should consider shipping routes, costs, supplier locations, inland transportation, and inventory requirements.

The SAT study provides a data-driven foundation for identifying opportunities for improvement and strengthening public-private coordination. For foreign investors, Guatemala offers maritime connectivity on both coasts, documented customs clearance times, and ongoing efforts to improve trade facilitation. These conditions allow businesses to plan their operations with greater predictability and leverage the country's strategic geographic location as a regional logistics hub.

GRUPO SLi®

We turn opportunities into business without borders.

Customs, Legal and Logistics services with the experience and regional vision your company needs to grow from Guatemala to the world.

Customs
Agile management and regulatory compliance.

Legal
Legal certainty for your operations.

Logistics
Comprehensive and efficient solutions for your supply chain.

Trust | Precision | Compliance | Regional Presence

LAND BORDER CUSTOMS **CLEARANCE TIMES**

By: José Chávez | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies

For international companies considering establishing operations in Guatemala, understanding customs clearance procedures is essential for planning supplies, managing inventories, and estimating logistics timelines. In this context, the Tecún Umán II customs office, located in San Marcos, serves as a strategic link to Mexico and North American trade routes.

The Time Release Study conducted by Guatemala's Superintendency of Tax Administration (SAT) identifies Tecún Umán II as the country's main land border customs office. Its importance extends to both import operations and the transit of goods to other Central American markets, making it a key point for regional supply chains.

BORDER CLEARANCE ASSESSMENT

SAT conducted the study using the methodology and technical support of the World Customs Organization, with the participation of public institutions and private sector stakeholders. The objective was to measure the time elapsed from the arrival of transport vehicles to the release of goods, identify delays, and guide efforts to improve customs clearance procedures.

Data collection covered four customs offices: Tecún Umán II, Express Aéreo, Santo Tomás de Castilla, and Puerto Quetzal. The results provide a historical reference for customs clearance procedures and a basis for identifying opportunities for modernization.

LAND BORDER CUSTOMS CLEARANCE

At Tecún Umán II, the study analyzed 224 import declarations. Of these, 192 were assigned to the green channel, representing approximately 86% of the sample, with an average clearance time of 10 hours and 4 minutes from arrival to release of the goods.

The remaining 32 declarations, accounting for 14%, were assigned to the red channel, with an average clearance time of 23 hours and 10 minutes. The longer processing time was due to physical inspections, document reviews, and the involvement of other competent authorities.

For investors, this difference highlights the importance of considering customs selectivity when planning their operations. In the sample analyzed, most declarations were assigned to the green channel, with an average clearance time of less than half a day.

COORDINATION

The process involved 47 activities and the participation of six public and private sector stakeholders. By segments, the study recorded 1 hour and 18 minutes from arrival to weight verification; 5 hours and 21 minutes from weight verification to customs selectivity; and 3 hours and 25 minutes from customs selectivity to confirmation of departure.

The segment between weight verification and customs selectivity accounted for the longest processing time. This information helps identify opportunities to improve coordination at the border and highlights the importance of collaboration among authorities, carriers, and logistics operators in facilitating trade.

STRATEGIC CONNECTIVITY

Tecún Umán II offers a strategic location for companies seeking to connect their operations in Guatemala with suppliers and customers in Mexico and Central America. The measurement of customs clearance times provides greater transparency and helps identify specific measures to improve logistics efficiency.

For international investors, this border crossing serves as a gateway for developing manufacturing, distribution, and regional trade projects. Incorporating customs planning from the outset and working with specialized logistics operators can help businesses take advantage of this location. Guatemala, thus offers a strategic land connection to Mexico and Central America, supported by documented customs clearance times and opportunities for continuous improvement. These conditions provide a favorable environment for investment and business growth in the country.

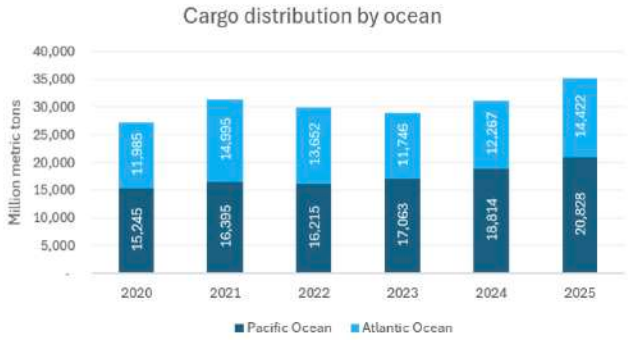
Infrastructure

GUATEMALA BETWEEN TWO OCEANS: PORTS CONNECTING MARKETS

By: José Chávez | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies

Guatemala's geographic location provides a strategic advantage for companies seeking to manufacture, import, export, or distribute goods. The country has access to both the Pacific Ocean and the Caribbean Sea, enabling businesses to direct their operations toward North America, Central America, Europe, and Asia.

The National Port System comprises Puerto Quetzal on the Pacific coast and Puerto Santo Tomás de Castilla and Puerto Barrios on the Atlantic coast. Through regular container shipping services, these ports offer 77 direct and indirect connections to international ports. The Guatemalan Shipping Agents Association brings together 26 companies representing approximately 90% of the vessels calling at the country's port.



Source: Prepared by CIG using data from the CPN.

AN EXPANDING PORT SYSTEM

In 2025, Guatemala's ports handled a record 35.25 million metric tons of cargo, representing a 13.3% increase compared to 2024. Of the total, 71% consisted of unloaded cargo and 29% of loaded cargo. Containerized cargo accounted for 43% of total cargo volume, followed by dry bulk cargo at 28%, liquid bulk cargo at 20%, and general cargo at 9%.

National port sistem

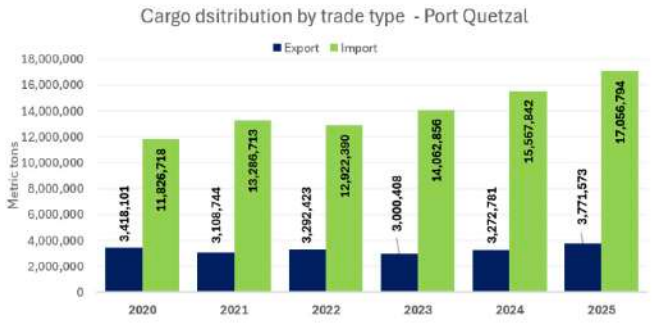
year	General	Containers	Liquid bulk	Dry Bulk	Total
2020	1,882,920	11,067,942	5,506,699	8,771,785	27,229,346
2021	2,602,940	12,629,247	6,025,941	10,132,309	31,390,437
2022	3,053,350	12,282,562	6,098,236	8,432,759	29,866,907
2023	2,791,593	12,189,213	6,280,158	7,548,247	28,809,211
2024	2,617,559	13,645,666	6,680,798	8,163,782	31,107,805
2025	3,256,834	15,232,660	6,800,849	9,960,516	35,250,859

Source: Prepared by CIG using data from the CPN.

PUERTO QUETZAL

Puerto Quetzal is Guatemala's largest port facility by cargo volume and the country's gateway to the Pacific Ocean. It offers 29 port connections: 11 direct and 18 indirect. Its location facilitates trade with the U.S. West Coast and Asian markets.

In 2025, the port handled approximately 20.8 million metric tons of cargo. The main unloaded commodities included fuels, coal, corn, iron, fertilizers, wheat, and soybean meal. Major outbound shipments included containerized industrial products, sugar, molasses, and alcohol.

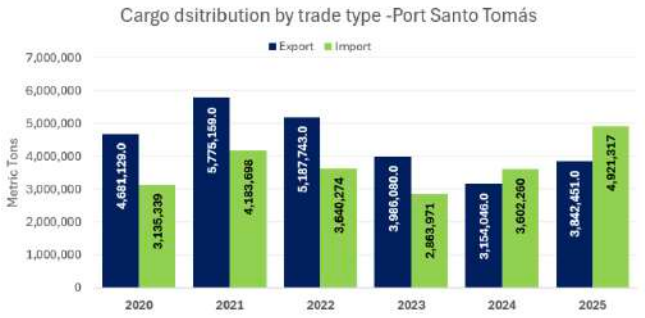


Source: Prepared by CIG using data from CPN.

PUERTO SANTO TOMÁS DE CASTILLA

Puerto Santo Tomás de Castilla offers 25 port connections: 17 direct and eight indirect. In 2025, the port handled approximately 8.7 million metric tons of cargo, representing a 30% increase over the previous year. Containerized cargo accounted for approximately 52% of its operations, alongside dry and liquid bulk cargo.

The terminal handles inbound shipments of fuels, corn, coal, paper, fertilizers, and industrial inputs. Its main exports include nickel, bananas, palm oil, melons, and manufactured goods. Its access to the Caribbean facilitates trade routes to the U.S. East Coast, the Gulf of Mexico, and Europe.

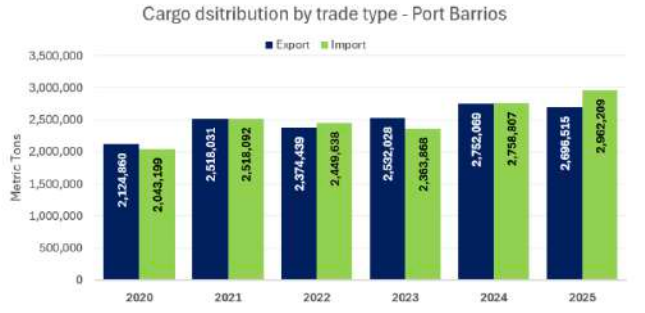


Source: Prepared by CIG using data from CPN.

PUERTO BARRIOS

Puerto Barrios offers 23 port connections: 12 direct and 11 indirect. In 2025, the port handled approximately 5.7 million metric tons of cargo. Its main specialization is containerized cargo, which accounts for approximately 86% of the port's total cargo volume.

Major inbound shipments include paper, cement, fuels, resins, and agricultural inputs. Its main exports include bananas, plantains, pineapples, coffee, melons, and sugar. This specialization makes Puerto Barrios an important port for agricultural exports and for companies that require refrigerated logistics chains or regular container shipments.



Source: Prepared by CIG using data from CPN.

AN INVESTMENT ADVANTAGE

For international investors, Guatemala's ports provide access to two coastlines, a range of port terminals, and the capacity to handle containers, bulk cargo, and general cargo. These conditions facilitate the import of inputs, the establishment of production operations, and exports to regional and global markets.

The port system still requires investment in expansion, equipment, technology, land access infrastructure, storage, and operational efficiency. These need present opportunities for logistics operators, infrastructure developers, shipping companies, equipment suppliers, and companies specializing in port services.

Guatemala already has an active and growing port infrastructure network. Its access to two oceans, cargo handling volumes, and proximity to the continent's major markets position the country as a relevant option for foreign trade operations, regional value chains, and nearshoring strategies. For foreign investors, this port infrastructure offers a tangible advantage for establishing operations and connecting with major markets worldwide.

NEW LEGAL FRAMEWORK FOR INFRASTRUCTURE IN GUATEMALA

By: Cecilia Pivaral | Director of the Revolving Fund for Infrastructure Pre-Investment (FIP) and member of the Infrastructure Working Group of Guatemala No Se Detiene

Guatemala is undergoing one of the most significant transformations in its infrastructure sector in recent decades. In less than two years, the country has enacted three key laws: the Priority Road Infrastructure Law (Decree 29-2024), amendments to the Law on Partnerships for Economic Infrastructure Development (Decree 21-2025), and the General Law of the National Port System (Decree 20-2026). All three share a common objective: to provide legal certainty and long-term predictability for investors and to transform the way the State pays for infrastructure, shifting from payment for completed works to payment for services provided to users.

PRIORITY ROAD INFRASTRUCTURE

The Priority Road Infrastructure Law established the Directorate of Priority Road Projects (DIPP), with its own fund, FOVIP, which safeguards payments to developers if the roads meet the required standards and quality of service for users. The approximately 2,500 kilometers of priority road network covered by the Law will be eligible for long-term investments encompassing design, financing, construction, operation, and maintenance, under a contracting model focused on compliance with operational performance indicators for roads connecting the country's ports, borders, and main production areas.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

The amendments to the Law on Partnerships for Economic Infrastructure Development introduced mechanisms that did not previously exist: multi-year budget availability certifications that safeguard government payments against political discretion, a pre-investment fund that is automatically capitalized with each awarded project, the possibility for municipalities to structure their own projects under the partnership model, and the acceptance of unsolicited private-sector proposals. This legal framework recognizes that infrastructure is built, financed, operated, and maintained more efficiently when each risk is allocated to the party best positioned to manage it.

NATIONAL PORT SYSTEM

The General Law of the National Port System follows the same approach, enabling management models ranging from traditional public ports to fully private investment. It introduces the Port Usufruct for Consideration, with terms of up to 50 years, and establishes port administration contracts that will provide legal certainty for investments, all in compliance with the International Ship and Port Facility Security (ISPS) Code (1), which is essential for ports to achieve the competitiveness standards required by international trade. All the above will fall under the responsibility of the National Port Authority (APN), an autonomous entity that, for the first time, clearly separates the State's regulatory role from the commercial operation of ports.

REMAINING CHALLENGE

Having the laws in place is not enough. The next challenge is to ensure that the responsible institutions—DIPP, ANI, and the new APN—are effective in implementation and establish themselves as capable, technically sound, and accountable partners in the development of projects of national importance: conducting transparent bidding processes, managing long-term contracts rigorously, and honoring the payment commitments safeguarded by these laws. A sound legal framework without institutional implementation capacity is an unfulfilled promise. The efficiency with which this new infrastructure operates, and not merely the infrastructure that is built, is what will ultimately make a difference in the country's competitiveness.

For foreign investors, this new legal framework represents a concrete opportunity: Guatemala is modernizing the rules for participating in infrastructure projects, offering legal certainty, safeguarded payments, and long-term investment horizons. The country is moving toward a model that recognizes private investment as a strategic partner in development, creating favorable conditions for investment in roads, ports, and forward-looking infrastructure projects.

(1) ISPS Code: International Ship and Port Facility Security Code.

BENEFITS

Your business grows through the connections it makes.

BUSINESS TRAINING

Equip your team with programs designed for the industrial sector.

BRAND VISIBILITY AT EVENTS

Promote your brand within the country's most influential business network.

INDUSTRIAL DIRECTORY

Connect with active businesses and generate new opportunities.

DIGITAL ADVERTISING

Greater reach, lower investment.

STRATEGIC PARTNERSHIPS

Generate business opportunities nationally and internationally. Open doors to opportunities that don't come along on their own.

CIG Cámara de Industria de Guatemala

cibarra@industriaguate.com

RENEWABLE ENERGY: A CATALYST FOR GUATEMALA'S DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS

By: Astrid Perdomo | Executive Director of the Association of Renewable Energy Generators (AGER)

Guatemala is establishing itself as an attractive market for clean energy investment. According to BloombergNEF's Climatescope 2025 report, the country ranks third in Latin America and 12th among emerging markets. This position reflects its macroeconomic stability and a regulatory framework that encourages private sector participation. The U.S. Department of Commerce describes Guatemala's electricity market as mature, with a structure conducive to investment. As of September 2026, all three major international credit rating agencies place Guatemala just one notch below investment grade, signaling confidence in the strength of its economy.

GROWING DEMAND

Guatemala's energy demand has grown at an annual rate of approximately 6% over the past four years. Meeting this demand through new investments in power generation and infrastructure is a priority to sustain economic growth, attract new industries, and create jobs.

The results of the PEG-5-2025 open tender process provide tangible evidence of this confidence. Fifteen-year contracts were awarded to 57 power plants to meet regulated electricity demand, with approximately 73% corresponding to renewable energy technologies. Most are new solar photovoltaic plants, many incorporating energy storage systems. Of the total awarded, 51% corresponds to new power plants, 35% to additional investments, and 14% to existing facilities, primarily hydroelectric plants. These results represent an inflow of private capital and establish a clear path toward the country's energy transition.

INDUSTRIAL OPPORTUNITIES

This transformation is also evident in the industrial and commercial sectors. An increasing number of companies are securing their energy supply through medium- and long-term contracts with renewable energy sources, while developing self-generation solutions, primarily solar power plants, rooftop photovoltaic installations, and energy storage systems. These investments help reduce production costs, ensure a reliable energy supply for critical operations, and advance environmental, social, and governance (ESG) commitments, a key differentiating factor in accessing international markets.

INVESTMENT ADVANTAGE

The private sector is leading a significant share of these investments, while Guatemala continues to create the conditions to become an increasingly competitive destination for domestic and foreign capital. With nearly 80% of its renewable energy potential still untapped, the country has an exceptional opportunity to strengthen its energy security through domestic, sustainable, and competitive energy sources.

Renewable energy is more than a response to climate change: it is essential infrastructure for Guatemala's next stage of growth. Access to reliable, competitive, and sustainable energy will enable the country to support industrial expansion, attract new investment, and provide better conditions for those seeking to establish, expand, or develop their operations. For foreign investors, Guatemala offers a mature electricity market, a favorable regulatory framework, growing demand, and abundant untapped renewable energy potential. These conditions provide an ideal environment for long-term investment.

DIGITAL INFRASTRUCTURE: A PLATFORM FOR INVESTMENT IN GUATEMALA

By: José Chávez | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies

A country's competitiveness no longer depends solely on its physical resources and production costs. It is also determined by its ability to connect people and businesses, process information, automate operations, and turn data into better decisions. For investors, digital infrastructure is as important as any other essential service. Reliable connectivity enables companies to coordinate supply chains, manage inventories, operate financial systems, use cloud services, conduct e-commerce, and monitor production processes in real time.

MOBILE CONNECTIVITY

Guatemala's telecommunications infrastructure relies primarily on mobile networks. At the end of 2023, the country had approximately 20.6 million active mobile subscriptions, along with around 1.9 million fixed telephone lines. Together, fixed and mobile subscriptions exceeded 22.5 million, surpassing the country's population because some individuals and businesses maintain more than one connection. Mobile subscriptions accounted for over 90% of all active lines, confirming that mobile phones have become the primary gateway to digital services.

Estimates for early 2024 placed internet penetration at approximately 60.3% of the population, with nearly 11 million users. Median mobile internet speeds reached 31.23 Mbps, while fixed broadband speeds stood at 44.34 Mbps, reflecting year-over-year improvements of 22.3% and 62.5%, respectively.

DIGITAL DIVIDE

International indicators show that Guatemala still has room to improve its digital readiness. In the assessments used to evaluate its competitiveness, the country scored 53.5 points on the Global Competitiveness Index and 36.92 points on the Network Readiness Index. The gap between these scores highlights that the adoption of information technologies and the development of digital capabilities remain among the key areas for improvement.

This gap should not be viewed solely as a weakness. It also represents an opportunity for companies providing telecommunications infrastructure, fiber-optic networks, enterprise connectivity, cloud services, cybersecurity, data centers, payment platforms, automation, artificial intelligence, and Internet of Things (IoT) solutions. Potential demand comes not only from households: industries also need to connect production facilities, distribution centers, suppliers, and points of sale.

CONNECTIVITY AGENDA

The Superintendency of Telecommunications (SIT, its Spanish acronym) is advancing the National Digital Connectivity Plan, aimed at bridging the digital divide and strengthening access to, use of, and effective utilization of information and communication technologies (ICT). The plan prioritizes expanding connectivity in rural, peri-urban, and hard-to-reach areas, leveraging existing infrastructure, promoting digital inclusion, and developing technological solutions for social and productive activities.

An important aspect for investors is that SIT has opened participation to companies and other stakeholders interested in submitting sustainable, scalable, and innovative projects. This approach could create opportunities for telecommunications operators, equipment suppliers, infrastructure developers, technology companies, and investment funds specializing in digital projects.

AN INVESTMENT ADVANTAGE

Guatemala has a large mobile user base, improving connection speeds, and growing business demand for digital solutions. Its main challenge is to bridge geographic connectivity gaps, improve network quality and capacity, and accelerate the productive use of technology.

For investors, the message is clear: Guatemala already has a digital foundation upon which to build, but significant opportunities remain to expand infrastructure, develop services, and transform productive sectors. This combination of existing demand and unmet needs makes digitalization one of the areas with the greatest potential for long-term investment.

Labor Market Profile

LABOR COST **PLANNING IN GUATEMALA**

By: Claudia Pérez | CIG

The salary a company offers when hiring is the most visible component of its labor budget. Investors can project favorable results by considering, from the planning stage, how that salary relates to the production or services each position will deliver, considering the resources and tools provided to the employee. This assessment should begin during the investment planning process: companies must establish a positive balance between labor costs and expected results by creating the conditions necessary for each position to achieve its objectives.

Guatemala's labor framework allows companies to budget for a significant portion of their employment obligations. The minimum wage is determined by economic activity and geographic jurisdiction and is reviewed annually. Companies must also account for a monthly incentive bonus of at least GTQ 250.00, the Christmas bonus (aguinaldo) and the annual mid-year bonus (Bono 14), each equivalent to one month of regular salary, 15 days of paid vacation, and applicable employer contributions to IGSS, INTECAP, and IRTRA.

TOTAL LABOR COST

The full cost of labor gains economic significance when assessed and projected in relation to expected production volumes and the quality the business intends to deliver. A process that requires tasks to be repeated consumes paid working hours and materials, while machinery that requires specialized training calls for planning the time employees will need to learn how to operate it. Productivity estimates must reflect the equipment available, and the time employees will require to become proficient in its use

TRAINING

INTECAP offers services that companies can incorporate into their workforce preparation efforts, including training and technical assistance tailored to business needs, as well as occupational competency certification. The Institute's mandatory employer contribution is equivalent to 1% of the applicable payroll base. In return, employers can access training services for their employees. Investors can explore the services available while defining their operational processes and workforce profiles.

WORKING HOURS AND CONTRIBUTIONS

Guatemalan law regulates working hour limits and paid rest periods, allowing companies to plan work shifts and determine their staffing needs. Guatemala recognizes and protects part-time employment, an arrangement that can address staffing needs during specific hours and facilitate employment opportunities for young people, women, and older individuals with valuable experience who seek shorter working hours.

Employment-related contributions also finance social protection and welfare services. Under the general Guatemalan Social Security Institute (IGSS, its Spanish acronym) scheme, employers contribute 10.67% and employees contribute 4.83% of their remuneration. The system provides medical care and financial benefits in accordance with the eligibility requirements of its programs. IRTRA provides affiliated workers with access to recreational facilities and family benefits, funded through a 1% employer contribution where applicable.

AN INVESTMENT ADVANTAGE

The cost of hiring a workforce is balanced by the predictability of a regulatory framework that clearly defines the obligations of both employers and employees. Employers participate in wage policy discussions and labor dialogue forums, where they can present their needs and perspectives. These conditions provide investors with a foundation for developing a productivity strategy aimed at ensuring that the value generated by labor exceeds its cost and supports the company's long-term development.

For foreign investors, Guatemala offers a predictable labor framework, with quantifiable costs and training and employee welfare mechanisms that can be incorporated into project planning. These conditions allow companies to plan their operations with greater certainty and make effective use of the talent available in the country.

TALENT: INFRASTRUCTURE FOR THE NEW ECONOMY

By: Tere Ligorría Goicolea | Human Capital Working Group Coordinator, Guatemala Moving Forward (Guatemala No Se Detiene)

Guatemala has an opportunity to strengthen its position as an investment destination and accelerate its industrial growth. Seizing this opportunity will depend largely on the country's ability to answer an increasingly critical question for businesses: Does Guatemala have the talent needed to meet the demands of the new economy?

Investment decisions no longer depend solely on costs, infrastructure, location, or market access. The availability of people with the right skills, within the required timeframes, has become a key factor in competitiveness. Digitalization, artificial intelligence, automation, and emerging nearshoring and friendshoring trends are transforming the skills and professional profiles that companies require.

COMPETING THROUGH SKILLS AND CAPABILITIES

Central America offers conditions that make it an attractive region for companies seeking to bring their operations closer to the U.S. market. However, geographic proximity alone is not enough.

To attract investment, particularly in manufacturing, the region must demonstrate that it has the human capital needed to establish, operate, and expand increasingly sophisticated production activities. This requires strengthening technical training and developing skills in English, data analytics, automation, and digital tools, alongside competencies such as critical thinking, leadership, adaptability, and resilience. The challenge is not simply to train more people, but to ensure greater alignment between the skills being taught and the needs of industry.

DATA-DRIVEN DECISION-MAKING

Reliable information is essential to identify where talent is located, which professional profiles are available, what capabilities companies require, and which skills gaps need to be addressed. The 2026 National Labor Survey aims to make progress in this direction by transforming data collected across different geographic areas into a tool for decision-making. Its scope covers all 22 departments, 200 municipalities, and 2,195 surveys, along with a module assessing 45 capabilities across seven industrial areas.

This information can help businesses, academic institutions, and the public sector develop a common understanding and better target their training efforts. Aligning talent supply with demand should lead to relevant training programs and concrete solutions that address business needs.

SHARED RESPONSIBILITY

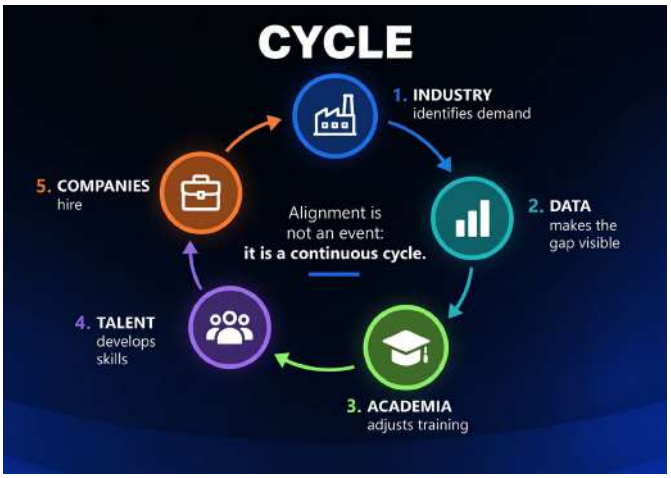
No single stakeholder can address this challenge alone. Businesses understand the skills and capabilities they need; academic institutions and training centers can translate these requirements into relevant programs; and the government can create conditions that facilitate the expansion of these solutions. Therefore, coordination among the business sector, academia, and government must become a permanent national capability.

TALENT AND INFRASTRUCTURE

When discussing competitiveness, roads, ports, energy, and connectivity often come to mind. All are essential. However, the new economy requires recognizing another equally strategic form of infrastructure: talent.

A company may find a competitive location and access to markets, but without the human capabilities needed to operate and grow, its investment is unlikely to reach its full potential. Developing human capital is not merely an educational priority; it is a strategy for competitiveness, industrialization, and investment attraction.

Guatemala has an opportunity to align the needs of its industrial sector with workforce development and anticipate the skills that future investments will require. For foreign investors, a country that develops talent through coordinated efforts offers a tangible competitive advantage: access to the human capital needed to operate, innovate, and grow.



Escuela Industrial de Negocios

Cámara de Industria de Guatemala

The world is changing, the industrial sector is evolving...
and so are we.

The Industrial Business School is the Guatemalan Chamber of Industry's latest initiative to deliver a training offering designed to strengthen capabilities, enhance competitiveness, and create new opportunities for talent across Guatemalan businesses.

PURPOSE

To enhance Guatemala's industrial and business competitiveness through knowledge, innovation, and talent development.

MINIMUM WAGE IN GUATEMALA: CRITERIA, STAKEHOLDERS, AND THE WAGE-SETTING PROCESS

By: José Chávez | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies

In Guatemala, the minimum wage is determined through an annual social dialogue process involving representatives of workers, employers, and the government. The recommendations made during this process are non-binding, as the final decision rests with the Executive Branch and is formalized through a Government Agreement issued by the Ministry of Labor and Social Welfare.

The analysis covers three economic sectors (agricultural, non-agricultural, and export and maquila activities) and two economic zones: Economic Zone 1 (CE1), comprising the Department of Guatemala, and Economic Zone 2 (CE2), encompassing all other departments in the country. This classification results in six distinct minimum wage rates.

WAGE-SETTING PROCESS

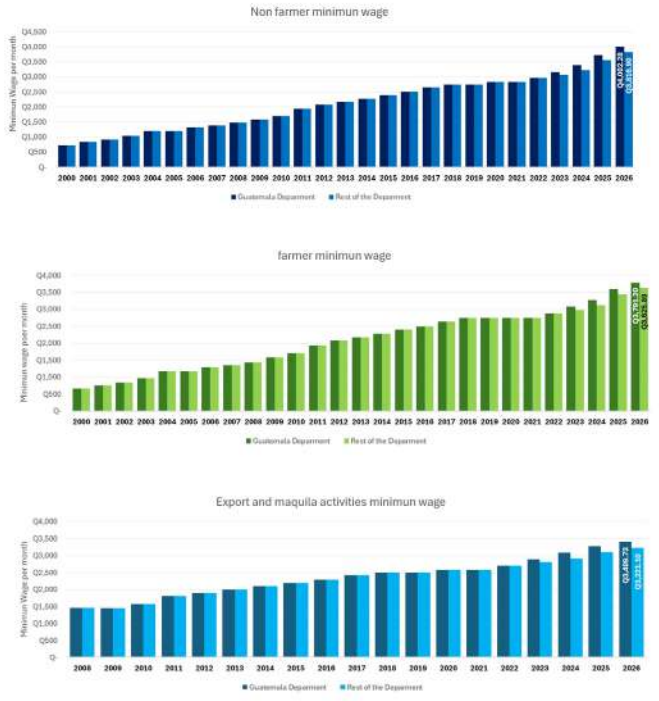
Call for Nominations and Committee Formation. The Ministry of Labor invites trade unions and employers' associations to nominate representatives to the Joint Minimum Wage Commissions. These commissions comprise equal representation from workers and employers and are chaired by a labor inspector.

- **Technical Analysis.** The commissions collect and assess information on the cost of living, inflation, the basic basket of goods and services, productivity, employment, economic growth, and companies' financial capacity. They also consider prevailing conditions that may affect economic activity.
- **Presentation of Positions.** Workers' representatives prioritize restoring purchasing power and meeting household needs. Employers assess productivity, competitiveness, informality, job creation, and labor costs. The government seeks to balance income protection with business sustainability and formal employment.
- **Recommendations and Final Decision.** The National Wage Commission reviews the reports and issues a recommendation to the Ministry of Labor. The Monetary Board and the Guatemalan Social Security Institute may also submit observations. Based on these inputs, the President of the Republic sets the minimum wage rates through a Government Agreement, which is published in the Official Gazette (Diario de Centro América) and generally takes effect on January 1.

SECTORAL POSITIONS

In practice, employers generally advocate for wage adjustments based on technical criteria that link inflation to productivity growth. This approach seeks to ensure that wage increases remain compatible with companies' capacity to retain employees and create formal employment opportunities.

Workers' representatives, meanwhile, call for the minimum wage to more closely reflect the cost of the Basic Basket of Goods and Services (Canasta Básica Vital), with the aim of protecting purchasing power and ensuring that a greater share of workers' and their families' needs can be met. Given the frequent lack of consensus, the government makes the final decision, considering social, economic, and political considerations related to the cost of living, employment, labor market formality, and business sustainability.



Source: prepared by CIG using data from the Ministry of Labor.

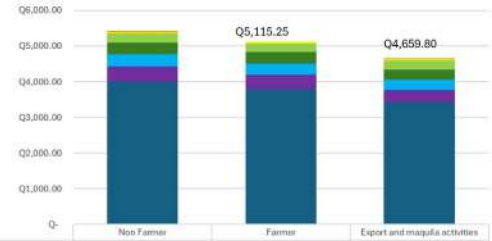
EMPLOYER OBLIGATIONS

The minimum wage represents only one component of labor costs. In addition to the established wage, employers must pay the mandatory incentive bonus, employer contributions to the Guatemalan Social Security Institute (IGSS), the annual Christmas bonus (aguinaldo), and the 14th-month salary bonus (Bono 14), as well as contributions to INTECAP and IRTRA, where applicable.

When these contributions and benefits are included, the total cost of formally employing a worker can be approximately 35% higher than the base salary. The exact percentage depends on the economic sector, salary level, and applicable obligations.

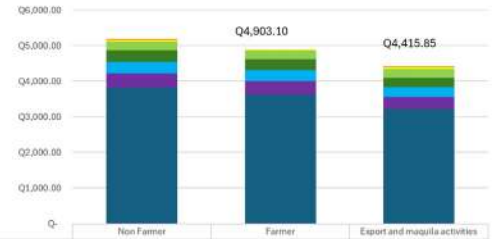
Despite these additional costs, Guatemalan companies continue to hire workers and create formal employment opportunities. For foreign investors, understanding these requirements enables more accurate planning of labor costs and the obligations associated with formal employment in Guatemala.

Real Minimun wage for the employers for Guatemala Department



	Non Farmer	Farmer	Export and maquila activities
IRTRA (for recreation)	Q40.02		Q34.10
INTECAP (for Knoledge)	Q40.02	Q37.91	Q34.10
Statutory incentive bonus	Q250.00	Q250.00	Q250.00
Provision for the 13th month bonus (8.33%)	Q333.39	Q315.81	Q284.03
Provision for the 14th month bonus (8.33%)	Q333.39	Q315.81	Q284.03
Employers social security contribution (10.67%)	Q427.04	Q404.52	Q363.82
Minimun wage	Q4,002.28	Q3,791.20	Q3,409.73

Real Minimun wage for the employers for the rest of the Departments



	Non Farmer	Farmer	Export and maquila activities
IRTRA (for recreation)	Q38.17		Q32.21
INTECAP (for Knoledge)	Q38.17	Q36.26	Q32.21
Statutory incentive bonus	Q250.00	Q250.00	Q250.00
Provision for the 13th month bonus (8.33%)	Q317.95	Q302.04	Q268.32
Provision for the 14th month bonus (8.33%)	Q317.95	Q302.04	Q268.32
Employers social security contribution (10.67%)	Q407.26	Q386.88	Q343.69
Minimun wage	Q3,616.90	Q3,625.89	Q3,221.10

Source: Prepared by CIG using data from the Ministry of Labor, IGSS, IRTRA, and INTECAP.

INTECAP:
TALENT FOR PRODUCTIVE DEVELOPMENT

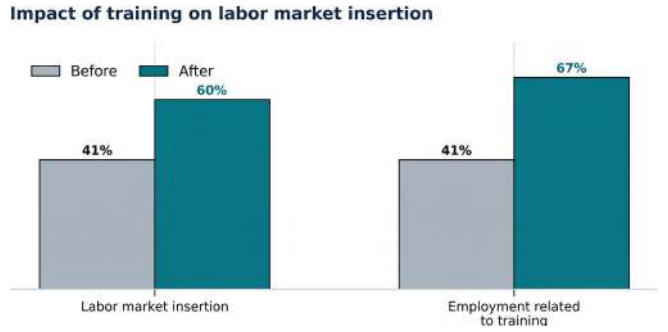
By: Arnaldo Alvarado Cifuentes | Deputy Manager of INTECAP

Specialized technical training strengthens the capabilities of Guatemala's workforce to adapt to automation and the transformation of production processes.

Guatemala maintains one of the most favorable economic growth outlooks in Latin America. In 2025, the economy grew by 4.3%, with growth projected to reach 4.1% for 2026, above the regional average. Turning this opportunity into sustainable development requires human capital with the skills to increase productivity, adopt technology, and meet business needs.

Investment decisions no longer depend solely on infrastructure, location, or incentives; they also consider the availability of workers with technical, digital, and specialized skills. For Guatemala, this factor is particularly important given the opportunities presented by nearshoring and the growth of sectors such as manufacturing, construction, logistics, information technology, and business services.

In this context, the Technical Institute for Training and Productivity (INTECAP, its Spanish acronym) plays a strategic role. For more than five decades, the institution has aligned vocational training with the needs of the productive sector, helping to bridge the gap between the skills businesses require and those available in the labor market.



Source: Own work, based on the 2024 impact evaluation of training for graduates of certifiable training programs. Technical Institute for Training and Productivity [INTECAP], 2026.

IMPACT ASSESSMENT

The impact assessment results show measurable progress. Among the graduates evaluated, employment increased by 19 percentage points, rising from 41% to 60%. Employment in fields related to their training increased by 26 percentage points, from 41% to 67%. These results reflect a stronger alignment between training and employment, an essential condition for making effective use of talent and enhancing productivity.

The impact is also evident in income levels. Among graduates employed in salaried positions, the proportion earning more than GTQ 4,000 per month increased from 15.16% before training to 25.26% afterward.

TRAINING REACH

During the first half of 2026, INTECAP provided training to 292,021 individuals, certified 4,161 workers in occupational competencies, and delivered technical assistance to 1,129 organizations. Of those receiving assistance, 81% belonged to the private sector, reflecting the institution's strong ties with the business community.

The relevance of training is as important as its reach. INTECAP continuously assesses training needs and anticipates future workforce requirements to adapt its programs to changes in the labor market. Its nationwide presence, through training centers, regional offices, business services, and mobile units, enables the institution to address diverse regional needs and bring technical skills development to areas with productive potential.

FUTURE CHALLENGES

Future challenges call for closer coordination between technical training and business needs. Artificial intelligence, automation, digitalization, and Industry 4.0 are transforming tasks, occupations, and business models. Technical training cannot be limited to filling current vacancies; it must anticipate emerging skills, facilitate workforce reskilling, and support companies in their innovation processes.

AN INVESTMENT ADVANTAGE

For investors, access to an institution capable of training, upskilling, and certifying talent represents an advantage in reducing adaptation times, supporting operational expansion, and improving process quality. For Guatemala, it means transforming its demographic dividend and geographic location into sustainable productive capabilities.

For foreign investors, Guatemala offers an established technical training institution with nationwide coverage, relevant programs, and measurable results in employment outcomes and income levels. A country that invests in human capital provides more favorable conditions for operating, innovating, and growing with local talent.

Intecap
EMPRESARIAL

BEHIND EVERY AMBITIOUS GOAL ARE UNIQUE CHALLENGES THAT CALL FOR SMART SOLUTIONS.

At INTECAP, we work closely with companies operating in Guatemala to understand their needs and deliver solutions that drive results. Whether you're looking to improve processes, strengthen your workforce, or build new capabilities, we provide tailored training and workforce development designed specifically for your teams in Guatemala.

Because no two businesses are the same, neither are our solutions.

CALL
(502)2410-5555

to learn how we can support your operations in Guatemala.

Grow with us!

Business Representation

IRTRA: DRIVING REGIONAL TOURISM

By Jorge Mario Chajón | Director of Corporate Affairs at IRTRA

Guatemala possesses a tourism opportunity that has yet to be fully grasped: positioning IRTRA as one of the leading family entertainment destinations in Central America, Mexico, and northern South America. The global market has already demonstrated the strong appeal of amusement parks. According to the TEA Global Experience Index 2025, the world's 25 most visited theme parks welcomed 246 million visits in 2025.

Behind these figures lies an entire tourism industry encompassing hotels, restaurants, transportation, retail, entertainment, and multi-day stays. Major international operators do more than sell admission tickets; they develop destinations. Guatemala already has an extraordinary asset in IRTRA, whose combined parks and hotels are projected to welcome more than 5 million visitors by the end of 2026.

TOURISM POTENTIAL

The private sector has been the driving force behind IRTRA, from the initial concept developed within the Chamber of Industry of Guatemala to its establishment. It has financed the institution's development and successfully overseen its management and administration. The result is exceptional: theme parks, water parks, hotels, and experiences that have positioned Guatemala on the international industry map. Xetulul received the Applause Award for the world's best park in 2008, presented by the International Association of Amusement Parks and Attractions (IAAPA), while Xocomil received the Golden Ticket Award as Water Park of the Year in 2008.

IRTRA was not originally conceived as an international tourism destination, but rather as a recreational facility for workers and their families. It was precisely this mission that led to a level of quality capable of competing with international benchmarks today. Xetulul offers a themed entertainment experience featuring mechanical rides; Xocomil has developed a world-class selection of water slides; Xejuyup combines nature and adventure; and Xetulhá further expands this offering with water attractions at the forefront of innovation in Latin America

PARKS AND HOTELS

IRTRA also offers hotel accommodations in Retalhuleu featuring a wide range of architectural themes, including Baroque-colonial, Mediterranean-Greek, Mayan, Polynesian, African, Indonesian, and Thai styles, as well as the Jungle Village, which recreates treehouses, cabins, tents, and covered wagons. Recent additions offer guests the sensation of being immersed in the treetops.

REGIONAL MARKET

Today, the immediate opportunity lies in promoting IRTRA's amusement parks to the international regional market. El Salvador represents an important market: during the first half of 2025, Guatemala received 726,648 visitors from El Salvador, accounting for 45% of all visitors during that period. Over the same period, the country welcomed 111,999 visitors from Honduras, 92,866 from the rest of Central America, 54,718 from Mexico, and 63,270 from South America.

The challenge is to increase visitor flows driven by IRTRA. The objective should not simply be to fill the parks, but to develop international tourism around them. Every foreign visitor who comes to IRTRA can explore other destinations in Guatemala, discover their attractions, stay overnight, dine, and purchase local handicrafts, particularly in the areas surrounding the parks in Retalhuleu, which is promoted under the destination brand Guatemágica.

AN INVESTMENT ADVANTAGE

IRTRA was established as a private sector initiative to promote employee welfare, driven by business leaders. Today, it can become a platform for attracting regional inbound tourism. The private sector has already developed the tourism offering; it is now ready to be introduced to the world and become a driving force behind international tourism in the region.

For foreign investors, this tourism ecosystem presents a tangible opportunity: established infrastructure, internationally award-winning attractions, growing visitor flows, and a regional market of more than 50 million people. Guatemala offers favorable conditions for developing tourism, hospitality, and entertainment projects with a regional outlook.

IRTRA

GUATEMALA'S HAPPIEST PLACE

6 AMAZING THEME PARKS IN THE HEART OF A BEAUTIFUL COUNTRY.

mundo petapa

Mundo Petapa is all about joy, fun and extreme happiness in Guatemala City.

XETULUL

Xetulul is Magic. You'll find fun for the whole family, incredible attractions and thrilling rides for kids and grown-ups alike, spectacular roving street shows, and the fantastic Magic Show at the Grand Theater of France.

XEJUYUP

Xejuyup is an adventure into nature and magic, a journey full of fun and happiness.

CLUB MIL PALMERAS

Club Mil Palmeras is a tropical paradise offering a one-of-a-kind experience that blends sports, fun, and relaxation.

XOCOMIL

Xocomil Water Park is a paradise for a "Party in the water," where you can enjoy the most impressive water rides surrounded by lush vegetation.

XETULHÁ

Xetulhá, which means "beneath the water," is IRTRA's new water park. A nod to the Maya's deep connection with the natural world.

CACIF: BUSINESS REPRESENTATION FOR COMPETITIVENESS

By: Diego Marroquín | Executive Director of CACIF

The Coordinating Committee of Agricultural, Commercial, Industrial and Financial Associations (CACIF, by its Spanish acronym) is the umbrella organization representing Guatemala's organized private sector. With nearly seventy years of history, CACIF performs two key functions: representing, with legitimacy, the business associations whose members produce, create jobs and invest in the country; and contributing, through technical and responsible engagement, to the development of public policies that strengthen national competitiveness, legal certainty, transparency, and an investment climate conducive to formal employment.

CACIF brings together eight business chambers and associations, including the Chamber of Industry of Guatemala, the Chamber of Agriculture, the Guatemalan Exporters Association, and the Chamber of Finance. Together, these organizations represent more than 125,000 micro, small, medium-sized and large enterprises. According to data from the Guatemalan Social Security Institute (IGSS, by its Spanish acronym), private-sector companies generate more than 1.32 million formal jobs, representing approximately 76% of all social security affiliates.

REPRESENTATION AND ADVOCACY

Representation gains value when it translates into effective advocacy. Through its commissions and working groups, Guatemala's organized private sector monitors the national agenda, contributes technical analysis, and engages in dialogue with the Government, academia, and the international cooperation community. These efforts are aimed at promoting predictable rules, effective institutions, and policies that enhance productivity.

In terms of competitiveness, infrastructure is a key enabling condition. Three examples illustrate the direction pursued by the organized private sector.

First, the reforms to the Law on Partnerships for the Development of Economic Infrastructure (Public-Private Partnerships Law), which strengthen the framework for structuring projects through public-private partnerships and establish the National Infrastructure Agency (ANI, by its Spanish acronym), with an emphasis on pre-investment, transparency, and bankable projects.

Second, the Priority Road Infrastructure Law (Decree No. 29-2024), which establishes the Directorate for Priority Road Projects (DIPP, by its Spanish acronym) to plan, procure, and oversee the strategic road network in accordance with international standards. The law is already in place; the remaining challenge is to ensure its full implementation with legal certainty.

Third, the approval of the General Law of the National Port System, an important step toward strengthening the institutional framework for foreign trade, improving port governance, and enhancing logistics efficiency. A modern and transparent port system, governed by clear rules, is essential to reducing costs, attracting investment, and better connecting domestic production with international markets.

MACROECONOMIC STABILITY

No competitiveness agenda can deliver results if one of the country's greatest assets—macroeconomic stability—is eroded. CACIF monitors developments in prices, exchange rates, interest rates, public finances, reserves, and access to markets, as well as signals from sovereign credit ratings. Preserving this asset requires prudent fiscal discipline, strong institutions, and legal certainty. Stability provides the foundation for investment, formal employment, and predictability.

For foreign investors, CACIF serves as an established representative with Guatemala's private sector, with the capacity to advocate for public policy and bring together the country's leading business chambers and associations. An organized business ecosystem, supported by clear rules and institutional dialogue, provides a strong signal of certainty and predictability for those considering establishing operations in Guatemala.

CIG: ADVOCATING FOR INDUSTRY, DRIVING COMPETITIVENESS

By: Andrea Monzón | Chief Operating Officer, CIG

The Chamber of Industry of Guatemala (CIG) has been closely linked to the country's economic development for more than 65 years. Industry has significant potential to drive economic development and generate wealth. CIG promotes and represents the industrial sector by fostering an environment conducive to competitiveness, development, and sustainable growth in Guatemala.

INDUSTRIAL REPRESENTATION

The Chamber of Industry of Guatemala brings together 48 subsectors of Guatemalan industry, including manufacturing sectors, complementary sectors (services for industry), and cross-cutting sectors (energy, logistics, infrastructure, and telecommunications). This diversity of expertise across the country's business sectors is an institutional strength, enabling CIG to represent both sector-specific and industry association interests before various stakeholders, including all three branches of government at every level.

CIG participates in more than 130 interinstitutional working groups addressing regulatory, economic, international, labor, financial, and tax-related matters, among others. It is represented on the Monetary Board, at the National Electrification Institute, and within the Wholesale Electricity Market Administrator, as well as in working groups with ministries of the Executive Branch and municipal governments. This presence in forums where key national decisions are made positions CIG as a key point of contact for domestic and international companies.

INTERNATIONAL ENGAGEMENT

The Chamber of Industry of Guatemala maintains strong international ties. It is a member of the Federation of Chambers and Industrial Associations of Central America and the Dominican Republic (FECAICA), a platform for addressing regional business interests and facilitating trade within Central America. Likewise, CIG represents the National Chapter of the International Chamber of Commerce (ICC), the world business organization, and actively participates in its committees to ensure that the voices of the Guatemalan and Latin American business sectors are heard in international forums.

STRATEGIC PARTNER

CIG is a strategic partner for international companies seeking to invest in Guatemala. As an institution, it can serve as a liaison with government authorities to facilitate their entry into the country and the start of their operations. Additionally, CIG connects companies with customers and suppliers and promotes training programs for local talent through its Industrial Business School and in partnership with the Technical Institute for Training and Productivity (INTECAP, its Spanish acronym), ensuring that investors have access to specialized personnel for their operations.

The institution provides advisory services on legal, environmental, labor, regulatory compliance, customs, and logistics matters, among others, offering international companies a single point of contact to facilitate their entry into the country and the expansion of their operations.

DOMESTIC INVESTMENT

A noteworthy fact is that domestic private sector investment is between 10 and 14 times greater than Foreign Direct Investment (FDI), depending on the year of measurement. This demonstrates that Guatemalans have confidence in their country's strengths and that business leaders are willing to invest in it. Through this guide and the services provided by CIG, the aim is to share with international business leaders the advantages that make Guatemala an attractive destination for future investment.

For foreign investors, CIG serves as an established point of contact with Guatemala's industrial sector, with the capacity to connect companies with government authorities, customers, suppliers, and workforce development programs. An organized industrial ecosystem, supported by institutional representation and international engagement, provides a sense of certainty and predictability for those considering establishing operations in Guatemala.

INTERNATIONAL ARBITRATION: **LEGAL CERTAINTY FOR INVESTMENT**

By: Victor José López Juárez | Director General of the Dispute Resolution Commission of the Chamber of Industry of Guatemala (CRECIG, by its Spanish acronym)

Two conflicting parties seek an impartial third party to resolve their controversy and agree to abide by that party's decision, even if the outcome is unfavorable to them.

Every investment decision involves a question that rarely appears in a financial model: if the contract is breached, where can a claim be brought, and how long will it take to resolve? Arbitration provides a predictable outcome, and in Guatemala that outcome is set forth in a law and regulations that investors can review before signing a contract.

The Arbitration Law, Decree No. 67-95, incorporated the UNCITRAL Model Law in 1995. Guatemala has been a party to the New York Convention since 1984 and to the 1975 Panama Convention, meaning that an arbitral award issued in Guatemala may be recognized and enforced in more than 170 States.

DEFINED PROCEDURE

CRECIG's Rules establish specific timeframes, not expectations. Arbitration begins when the Commission receives the statement of claim. Respondents have fifteen business days to submit their response in domestic arbitrations and thirty business days in international arbitrations. The parties appoint their arbitrators, who are confirmed by CRECIG upon submission of a declaration of independence. Any challenge to an arbitrator must be resolved within a maximum of five business days.
The initial hearing is held within the following ten business days, at which time the terms of reference are signed. The evidentiary period lasts sixty business days, and the arbitral award must be issued within the following six months, with any extension not exceeding three months. The award has the same legal effect as a court judgment.

INVESTOR SAFEGUARDS

The framework is also designed to accommodate foreign parties. In international arbitrations seated in Guatemala, the parties may appoint arbitrators who are qualified in other jurisdictions. The parties may determine the place of arbitration and, in international proceedings, the language to be used. They may also agree that the merits of the dispute be governed by a law other than Guatemalan law. They may seek interim measures from a judge without waving arbitration. And, in equity arbitration, the tribunal may include specialists who are not lawyers, something useful in engineering, construction, or energy disputes.

CRECIG does not decide the dispute. Its role is to ensure compliance with the applicable rules and provide administrative support throughout the proceedings. This separation between the administrator and the decisionmaker upholds confidence in the system. On April 7, 2026, CRECIG entered into a cooperation agreement with the Permanent Court of Arbitration, an intergovernmental organization with 128 Contracting Parties.

A BUSINESS DECISION

For a company, this translates into three key advantages. The first is time: a timeframe measured in months rather than years allows companies to provision for risk and release capital that would otherwise remain tied up in litigation. The second is cost predictability: costs are assessed in accordance with a publicly available fee schedule, allowing the parties to estimate expenses before proceedings begin, while the arbitral award determines which party will bear them. The third is the commercial relationship: the proceedings are confidential and the tribunal has the relevant technical expertise, allowing the parties to address their differences without jeopardizing the business relationship. The Rules also permit any settlement reached during the arbitration to be recorded as an award, thereby giving it enforceable effect.

INVESTMENT ADVANTAGE

To make use of arbitration, it is advisable to include a model arbitration clause in the contract, ensuring that any dispute may be resolved in a neutral and efficient forum with legal certainty. For foreign investors, Guatemala offers not only a predictable legal framework, but also well-established arbitration institutions with strong international connections. A robust arbitration system reduces country risk and facilitates the decision to establish operations in the country. This is another reason to invest in Guatemala.

CRECIG
COMISIÓN DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
DE LA CÁMARA DE INDUSTRIA DE GUATEMALA

CRECIG: Strengthening Business Through Effective Dispute Resolution.

1. About CRECIG:

CRECIG is an Arbitration and Mediation Center established in 1997 by the Guatemala Chamber of Industry, specialized in administering domestic and international arbitration proceedings and other alternative dispute resolution methods.

Our Purpose: to help prevent, transform and peacefully resolve disputes, fostering a culture of peace and legal certainty.

3. How can we help your company?

- Alternatives to the ordinary courts for managing disputes.
- Proceedings administered under institutional rules.
- Specialized professionals, appointed under the applicable mechanisms.
- Management of domestic and international commercial disputes.
- Pursuit of efficient, orderly solutions.
- The possibility of preserving business relationships when circumstances allow.

2. Our Professional Services:

1. Domestic and international arbitration
One or more arbitrators decide the dispute. CRECIG administers the process and, where applicable, appoints arbitrators.

2. Conciliation
A neutral third party facilitates dialogue so the parties can reach their own agreement.

3. Negotiation
Support for the parties to seek, directly, a solution acceptable to both.

4. Neutral evaluation and technical advice
An impartial professional opinion that guides the parties on their dispute.

5. Other alternative methods
Mechanisms such as mediation, contemplated under CRECIG's rules.

6. Training and outreach
Diploma programs, workshops and lectures on alternative dispute resolution.

"Differences are part of doing business. How you resolve them makes the difference."

By offering orderly, peaceful ways to manage disagreements, CRECIG contributes to legal certainty, business confidence and Guatemala's economic development.

Learn more about CRECIG's services
www.crecig.com.gt | crecig@industriaguate.com | +502 2380-9021
Guatemala Chamber of Industry Building, Ruta 6, 9-21 Zone 4, 12th floor, Guatemala City

FORMAL TRADE AND FAIR COMPETITION IN GUATEMALA

By: Axel Manuel Romero García | Executive Director of CODECOF

Every time a product enters the country without paying taxes, obtaining the required sanitary registration, or complying with technical standards, the government is not the only one that loses. Law-abiding businesses lose, the workers who depend on them lose, and consumers lose when they purchase products whose origin and quality cannot be guaranteed. Smuggling, customs fraud, counterfeiting, and piracy penalize those who comply with the law.

Competition is healthy when everyone operates under the same rules. Illicit trade offers prices made possible only by evading import duties, value-added tax (VAT), social security contributions, and quality controls. This is not fair competition; it is an advantage gained through unlawful practices.

FAIR COMPETITION

A competitive market is one of the most powerful drivers of development. When companies compete on a level playing field, consumers benefit from better prices, greater variety, and higher-quality products, while businesses are compelled to innovate and invest in workforce training to improve productivity.

However, this mechanism only works when prices reflect the genuine efficiency of producers. When a competitor offers lower prices by evading taxes, disregarding health regulations, or counterfeiting a brand, the market stops rewarding those who perform best and instead rewards those who fail to comply with the law. This effect is particularly significant in Guatemala, where the formal sector is already limited in size. According to the 2021 National Employment and Income Survey (ENEI, its Spanish acronym), approximately seven out of ten jobs were in the informal economy.

Fair competition involves two distinct areas: anticompetitive practices among formal businesses, which are regulated by the Competition Law (Decree 32-2024), and unfair competition arising from illegal activities, including smuggling, customs fraud, counterfeiting, and piracy.

MEASURABLE IMPACT

The assessment begins with a fiscal indicator. Historically, domestic value-added tax (VAT) revenue has grown in line with economic activity and inflation. When tax revenue growth lags behind the Monthly Index of Economic Activity (IMAE, its Spanish acronym), the discrepancy reveals transactions taking place outside the formal economy. Based on this approach, the value of smuggled goods is estimated at between GTQ 28 billion and GTQ 32 billion, equivalent to approximately 3.8% of GDP. The annual VAT revenue shortfall is estimated at around GTQ 1 billion, while foregone economic growth is estimated at between 0.7% and 0.9% of GDP. The impact on industrial sales averages approximately 30%.

REGIONAL CONTEXT

The challenge extends beyond national borders. The 2025 Illicit Trade Index published by the Transnational Alliance to Combat Illicit Trade (TRACIT) gives Guatemala a score of 43.1 out of 100, ranking the country 106th among 158 economies and fifth in Central America.

COMMITMENT

CODECOF's mission is to promote and defend formal trade through evidence-based research, public policy advocacy, and concrete proposals. COINCON reported seizures of smuggled goods valued at more than GTQ 108 million between January and November 2025.

A SHARED RESPONSIBILITY

Behind every figure are jobs that are never created and resources that fail to reach schools, hospitals, and roads. Defending formal trade is not about protecting a particular industry group, but about safeguarding the conditions that enable Guatemala to grow. For foreign investors, a country that actively combats illicit trade offers a more predictable environment with clear rules for fair competition.

INDUSTRIAL SUSTAINABILITY: PRODUCING TODAY AND TOMORROW

By: Rodrigo Colmenares | Executive Director of CIG's Sustainability Commission

In recent years, sustainability has been widely discussed, but perhaps less attention has been paid to what it means from the perspective of those who produce, invest, create jobs, and develop infrastructure. The challenge is not to question sustainability, but to restore its comprehensive meaning within a business context.

BUSINESS SUSTAINABILITY

Sustainability is the ability to produce today and continue producing tomorrow, generating economic value and employment, using resources responsibly, managing impacts, respecting people and communities, and creating conditions that enable investment and productive activities to thrive over the long term.

Business sustainability is not limited to reducing emissions, recycling, offsetting impacts, complying with regulations, or preparing reports. All these activities may form part of a sustainability strategy, but the concept extends far beyond them. A business is sustainable when it can remain viable, competitive, and productive over time, responsibly managing its impacts and risks while generating value for its various stakeholders.

A COMPREHENSIVE APPROACH

Approaching sustainability as a comprehensive concept shifts the focus away from restrictions alone and keeps development, investment, employment, competitiveness, and transformation at the center of the discussion. Sustainability should not place industry and environmental protection at odds, nor should industrial growth, investment, or development be sacrificed in the sake of conservation. The industrial sector must reclaim this comprehensive understanding of sustainability to make the concept meaningful, accessible, and manageable for Guatemalans.

DOING MORE AND DOING IT BETTER

Greater sustainability should mean a stronger industrial sector: one that is more efficient, technologically advanced, productive, resilient, responsible, innovative, and competitive. The question should not be whether to choose industry or sustainability, but rather what kind of industry is needed to ensure that economic growth remains sustainable over time.

GUATEMALA'S CONTEXT

Although international law often provides important guidance, concepts, standards, or models cannot simply be adopted without considering whether they are suited to the country's productive, economic, social, and environmental realities. Industrial sustainability must consider Guatemala's specific characteristics, including its productive structure, natural resources, infrastructure needs, energy mix, investment conditions, labor market realities, communities, and the need to generate economic growth.

INSTITUTIONAL RESPONSE

In response to these questions, the Chamber of Industry of Guatemala established its Sustainability Commission, which formally began operations on July 8, 2026, following more than two years of planning and organizational development.

The Commission serves as a platform for creating value for Guatemala's industrial sector through CIG, with the objective of implementing a strategic and practical agenda aimed at strengthening industrial competitiveness. It builds partnerships, fosters coordination among industry associations and stakeholders across productive sectors, promotes innovation, and encourages dialogue on the true meaning of sustainability, while continuing to promote social and human rights associated with the operations of productive sectors.

AN INVESTMENT ADVANTAGE

Understand to implement, implement to measure, measure to transform. Industrial sustainability, when approached comprehensively, enables companies to operate more efficiently, reduce risks, and create shared value with the communities in which they operate.

For foreign investors, Guatemala offers an industrial sector that is moving toward a comprehensive sustainability model, supported by platforms for dialogue and coordination among stakeholders across productive sectors. An environment that combines competitiveness, social responsibility, and a long-term vision provides favorable conditions for establishing operations and achieving sustainable growth in the country.

CUTRIGUA'S ROLE IN THE ROAD AND PORT INFRASTRUCTURE AGENDA

By: Anna Lucía Cantón | Executive Director of CUTRIGUA

In Guatemala, the infrastructure that enables the movement of goods is a fundamental component of national competitiveness. Roads, border crossings, logistics centers, and ports are all part of an interconnected chain, and when one link faces difficulties, the effects extend throughout foreign trade operations.

The Guatemalan Council of International Transport Users (CUTRIGUA, its Spanish acronym) represents the perspective of those who rely on this infrastructure to transport their goods. By bringing together productive sectors involved in foreign trade, the Council has firsthand knowledge of the needs and challenges faced by importers and exporters.

ROAD INFRASTRUCTURE

The Priority Road Infrastructure Law represents an important step toward organizing and prioritizing strategic projects for the country. Within this framework, CUTRIGUA serves on the Board of Directors of the Directorate of Priority Road Projects (DIPP, its Spanish acronym), bringing the perspective of infrastructure users and the needs of those who depend on efficient connectivity to transport their goods.

The challenge now is to translate this institutional framework into concrete projects, decisions, and results, guided by transparency, coordination, and technical rigor. Participation in these forums involves monitoring issues that directly affect users and contributing private sector expertise to identifying needs and priorities.

PORT INFRASTRUCTURE

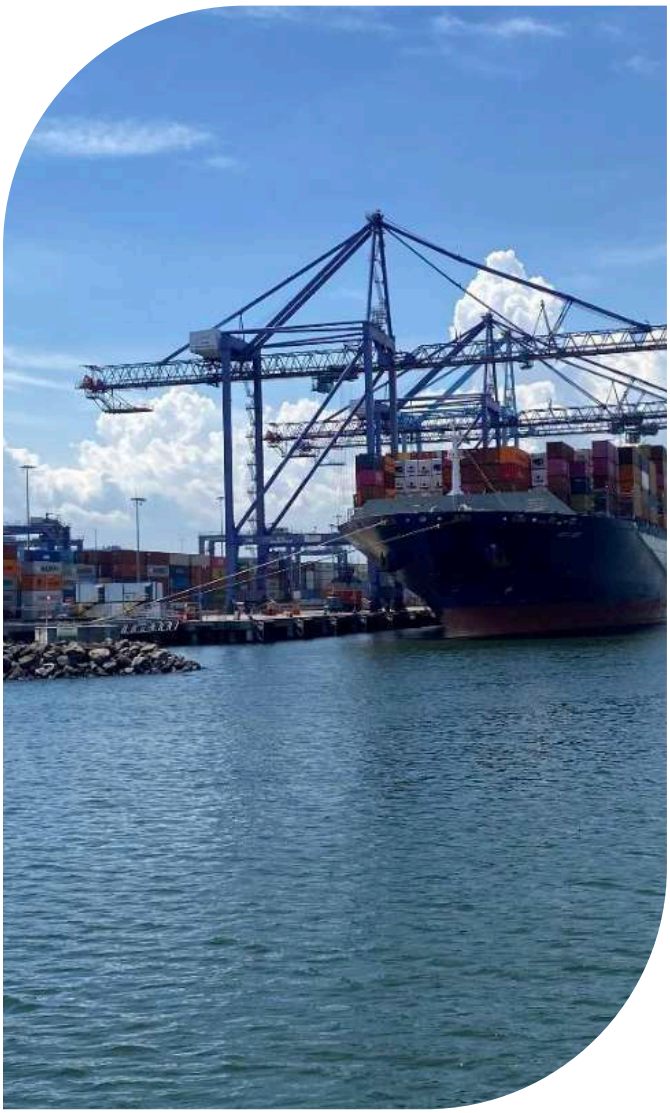
Port infrastructure is another essential link in the foreign trade supply chain, and its efficiency directly influences the country's ability to move goods competitively, predictably, and efficiently. The National Port System Law establishes a new framework for the operation of the country's port system and highlights the need to move toward a shared vision, with greater coordination, planning, and certainty for the various stakeholders involved in port activities.

AN INVESTMENT ADVANTAGE

From road to port infrastructure, the objective is to help ensure that decisions and investments address the needs of a country that must move its goods efficiently and competitively. For users, adequate roads, efficient ports, predictable processes, and clear rules are essential conditions for operating, investing, and growing.

Both laws represent important steps forward for Guatemala. Their true impact will depend on their implementation. Developing infrastructure that meets the needs of foreign trade requires coordination among stakeholders, technical expertise, transparency, and a long-term vision.

For foreign investors, Guatemala is making progress in modernizing its road and port infrastructure, supported by legal frameworks aimed at providing greater certainty and predictability for foreign trade operations. A country that strengthens its logistics network and connectivity offers more favorable conditions for establishing operations, importing inputs, and exporting products competitively.



LEGAL CERTAINTY AND PRIVATE **PROPERTY FOR INVESTMENT**

By: María Andrea Cáceres | Property Rights Observatory

The decision to invest in a country depends on many factors, including costs, infrastructure, market access, human capital, and growth opportunities. However, one fundamental condition underpins them all: legal certainty. Investors need to know that the rights they acquire will be recognized, that they will be able to exercise those rights, and that effective mechanisms will be available to protect them. Among these rights, private property holds a central place, as a significant portion of investment involves the acquisition, creation, or use of assets

UNDERSTANDING PROPERTY

Private property extends beyond land, homes, and real estate. It encompasses the various assets that individuals or companies can acquire, use, manage, and dispose of, ranging from land, machinery, and merchandise to ownership stakes in businesses, trademarks, patents, and works protected by copyright. In a modern economy, a significant portion of a company's value may lie precisely in these intangible assets.

Therefore, protecting property involves far more than holding a document establishing ownership of real estate. It requires clear and stable rules, efficient registration systems, respect for contracts, and effective mechanisms to protect assets and rights when they are infringed upon. It also entails protecting intellectual property and creating conditions that allow assets to be used, transferred, and leveraged to access financing and generate new investment.

INTERNATIONAL PROPERTY RIGHTS INDEX (IPRI)

The International Property Rights Index (IPRI) assesses three main components: the legal and political environment, physical property rights, and intellectual property rights. The latest assessment highlights the challenges facing Guatemala. In 2025, the country received an overall score of 4.2 out of 10, ranking 88th among the 126 countries evaluated. By component, Guatemala scored 3.5 in the legal and political environment, 4.2 in physical property rights, and 4.9 in intellectual property rights. These results highlight areas where further improvements are needed to strengthen the conditions for exercising and protecting property rights.

PRACTICAL IMPLICATIONS

For investors, all these factors have practical implications. Certainty regarding their assets, efficient registration systems, enforcement of contracts, protection of trademarks and other intangible assets, access to financing, and the existence of institutions capable of responding when rights are violated all directly influence the confidence needed to invest.

The Property Rights Observatory addresses these challenges as an independent, nonprofit technical organization committed to promoting respect for property rights through the monitoring, systematization, and dissemination of information from official sources. Its work aims to increase transparency regarding the status of property rights and contribute to the efforts of public institutions responsible for safeguarding them. The organization focuses on four key areas: information, legal analysis, continuous training, and communication.

AN INVESTMENT ADVANTAGE

Private property involves much more than simply owning something in one's name. It means being able to use, benefit from, and dispose of property within the framework of the law, with the certainty that those rights will be respected. Strengthening the protection of private property creates better conditions for entrepreneurship, investment, and production. For Guatemala, progress in this area also means moving toward an environment of greater legal certainty, confidence, and economic growth.

For foreign investors, a country that strengthens the protection of private property and legal certainty offers a more predictable environment for establishing operations, protecting assets, and planning long-term investments. Guatemala is making progress in this direction, with institutions and mechanisms aimed at safeguarding the rights of those who invest and conduct productive activities in the country.

BUSINESS INTEGRITY: AN ASSET IN THE MAKING

By: Paola de la Torre | Executive President of GuateÍntegra

Guatemala scored 26 out of 100 on the 2025 Corruption Perceptions Index, ranking 142nd among 182 countries. No investor should overlook this figure, but it is important to interpret it correctly: the index measures perceptions of corruption in the public sector. It does not assess corporate conduct and therefore provides only part of the picture.

This is where the story goes beyond what the index reveals. When risk is inherent, as it is in any interaction with the government, the rational response is to strengthen internal controls. This is precisely what Guatemala's private sector is doing today: rather than waiting for the environment to change, companies are helping shape it, one business at a time, by adopting stricter internal rules specifically for their dealings with public institutions.

VOLUNTARY CERTIFICATIONS

The evidence is tangible. As of September 2026, GuateÍntegra, the Chamber of Industry of Guatemala's anti-corruption certification based on the ISO 37001 standard, had certified a total of 31 companies, with more than 15 others undergoing the certification process or having already made a commitment to pursue it. What matters is not only the number, but also the diversity of these companies: organizations of all sizes and across various sectors, including energy, food and beverages, agribusiness, mining, real estate, tourism, and medical equipment.

Some organizations go a step further, holding the national certification while also demonstrating compliance with international standards. Many small and medium-sized enterprises already implement preventive controls, such as dual authorization for payments, gift policies, supplier verification, and whistleblowing channels, without necessarily identifying these practices as compliance measures. Integrity is not determined by company size or industry; it is being built across the entire economy.

REGULATORY FRAMEWORK

Guatemala is responding on two fronts, with equal determination. The first is voluntary: certifications that are not mandatory but are essential to building a trustworthy business environment. The second is regulatory. Decree 15-2026, which recently entered into force, expands the categories of entities subject to compliance obligations, strengthens controls, and establishes a risk-based and proportionate approach.

The legislation designates as obligated entities businesses operating in sectors internationally recognized as vulnerable to exploitation by criminal organizations for the purpose of committing crimes that no country wants to see occur within its borders: money laundering and terrorist financing. With GAFILAT (Financial Action Task Force of Latin America) scheduled to evaluate Guatemala in February 2027, the message is clear.

Both approaches address inherent and interconnected risks: corruption and money laundering. A system that refuses to be exploited by criminal organizations discourages them from operating in the country or attempting to misuse the formal system for illicit activities. If Guatemala maintains this course, it will become increasingly difficult for such organizations to establish themselves in the country.

KEY QUESTIONS

What should investors ask? Does the company have an anti-corruption policy and a code of ethics that are effectively implemented? Does it have a whistleblowing channel and a designated compliance officer? Does it conduct due diligence on suppliers and third parties? Has it undergone an assessment by an independent third party? How does it manage its interactions with public institutions?

These questions distinguish a trustworthy business partner from one that merely claims to be reliable. Guatemala still faces challenges, and the private sector itself recognizes them. However, the direction is clear: an increasing number of companies understand that integrity enables them to achieve long-term sustainability, demonstrate trustworthiness, and gain market share. For investors, this is the strongest indicator of an improving business environment.

AN INVESTMENT ADVANTAGE

There is something that no index can capture: an initiative born in the private sector that now brings together thousands of employees at every GuateÍntegra event. This is no coincidence; it reflects a growing commitment to transparency. Alongside this effort, regulations are advancing at the same pace. Voluntary commitment and legislation are moving in the same direction: this is the kind of environment any investor would want to find.

For foreign investors, Guatemala is making progress toward building a business environment grounded in integrity, supported by voluntary certifications, an updated regulatory framework, and a private sector committed to transparency. A country that strengthens business integrity reduces risks and offers more favorable conditions for investing and operating with confidence.

Business

ESTABLISHING A BUSINESS IN GUATEMALA: A PRACTICAL GUIDE

By: José Chávez | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies

Guatemala allows domestic and foreign investors to establish businesses under various legal structures. The choice depends on the number of partners, capital, management structure, and level of asset protection required.

The Commercial Code recognizes six forms of commercial companies. For international investors, the most relevant options include the Corporation (Sociedad Anónima, S.A.), commonly used for medium and large-scale operations; the Limited Liability Company (Sociedad de Responsabilidad Limitada), suitable for closely held businesses with a small number of partners; the Entrepreneurship Company (Sociedad de Emprendimiento), which can be established by one or more shareholders through an electronic procedure without requiring a notarized deed; and the Branch of a Foreign Company (Sucursal de Sociedad Extranjera), which allows operations under the legal personality of the parent company.

INCORPORATING A CORPORATION (S.A.)

A corporation (S.A.) is generally the most flexible option for investors seeking to bring in shareholders, separate business assets from personal assets, and expand their operations. The process begins by defining the company name, corporate purpose, registered address, capital, shareholding structure, and management structure. The company must have at least two shareholders and a minimum initial paid-in capital of GTQ 200, although it is advisable to establish an amount consistent with the project's actual needs.

When cash contributions exceed GTQ 2,000, they must be deposited into a bank account in the company's name. If the contribution is GTQ 2,000 or less, the funds may be delivered to one or more company administrators or deposited in a bank. The chosen method must be specified in the deed of incorporation.
A Guatemalan notary then prepares the public deed of incorporation. The application is submitted to the Mercantile Registry using Form SAT-RM-02 and includes a certified copy of the deed of incorporation, the appointment of the legal representative, the tax and business addresses, identification documents for the shareholders and legal representative, the accountant's information, and proof of payment of registration fees. The Mercantile Registry registers the company, its legal representative, and the commercial enterprise, publishes the electronic notice, and issues the corresponding registration certificates.

Following registration, the company must complete the necessary updates to the Unified Tax Registry, enroll in the applicable tax regime, obtain authorization for its statutory books, and register with the Online Electronic Invoicing System. Additional requirements may include opening a bank account, obtaining a municipal license, registering as an employer with the Guatemalan Social Security Institute (IGSS, its Spanish acronym), and securing any applicable health, environmental, or sector-specific permits.

FOREIGN INVESTORS

Foreign nationals may participate as shareholders using a valid passport. If they are unable to travel to Guatemala to sign the required documents, they may grant a power of attorney to a representative. Documents issued abroad must be apostilled or legalized and, if written in another language, translated into Spanish and incorporated into a notarial protocol in Guatemala.

TIMELINE FOR COMMENCING OPERATIONS

Once all required documents are complete, an S.A. can generally be incorporated and registered within approximately three to five weeks. For foreign investors, preparing, apostilling, and sending documents may add one or two weeks. Tax registration, opening a bank account, setting up electronic invoicing, and obtaining a municipal license may require an additional one to three weeks. Under normal circumstances, it is advisable to allow four to eight weeks to become fully operational. Regulated activities may require additional time due to special permitting requirements.

AN INVESTMENT ADVANTAGE

For foreign investors, Guatemala offers a clear legal framework for establishing businesses, with options suited to different business sizes and operating models. The process can be completed within predictable timeframes, while the available legal structures allow investors to protect their assets, bring in partners, and scale their operations. An environment with clearly defined rules for business formation provides favorable conditions for investing and establishing operations in the country.

THE ECOSYSTEM

connecting your brand with audiences across **Guatemala and beyond.**

ONE BRAND,
MULTIPLE PLATFORMS.

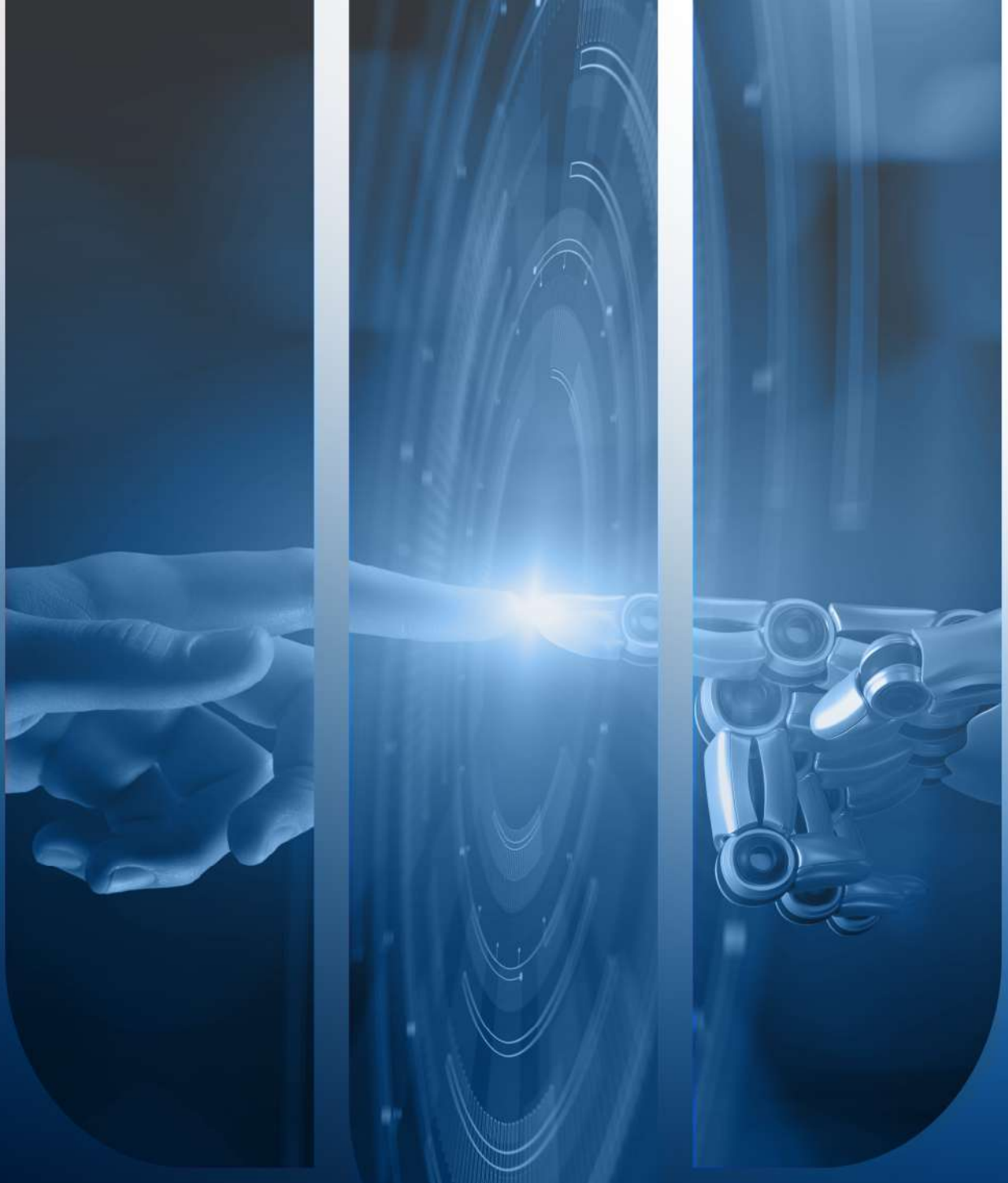
Social media
3M followers

App
90K downloads

Web
65K monthly users

Print
2.1M monthly readers

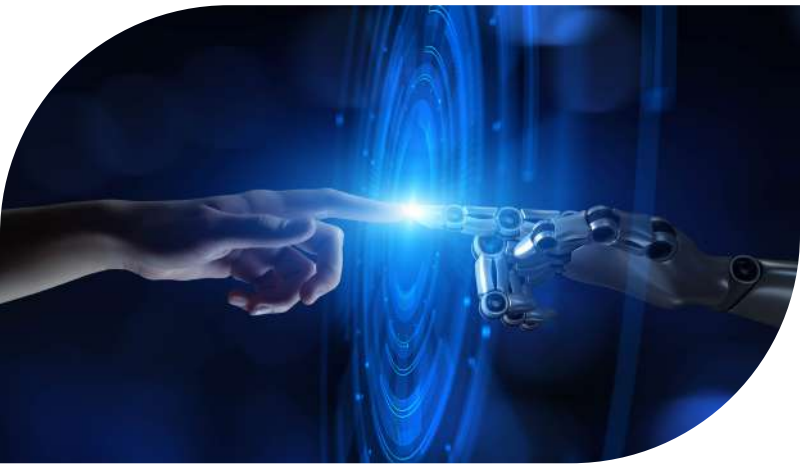
FOR MORE INFORMATION
contact us at **1793**



Artificial Intelligence

THE NEW INDUSTRIAL REVOLUTION BEGINS WITH ARTIFICIAL INTELLIGENCE

By: José Chávez | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies



Artificial intelligence is transforming the way companies produce goods, manage information, and make decisions. For investors considering Guatemala, its adoption should be viewed as part of a broader industrial transformation: the transition from mechanized and automated processes to connected factories, data-driven operations, and systems capable of anticipating problems.

Industry 4.0 introduced technologies such as the Internet of Things (IoT), cloud computing, big data analytics, and artificial intelligence. Industry 5.0 takes this transformation a step further by combining these technologies with human expertise, sustainability, and the ability to adapt production to specific needs. In this context, AI should not be viewed solely as a means of replacing jobs. Its greatest potential lies in enhancing human productivity, reducing repetitive tasks, and improving decision-making. The role of workers is evolving toward guiding, supervising, and improving processes through critical thinking, creativity, contextual knowledge, communication, and ethical judgment.

INDUSTRIAL APPLICATIONS

Industrial companies can use artificial intelligence to forecast demand, manage inventories, optimize logistics routes, detect defects, reduce waste, and anticipate machinery maintenance needs. AI can also support product design, automate administrative tasks, and analyze customer and supplier data.

These applications enable companies to operate more efficiently, reduce downtime, and optimize the use of energy and raw materials. They can also lead to the development of new products, services, and business models. For investors, this means that Guatemala can compete not only on costs, but also through productivity, flexibility, and responsiveness.

EXISTING CAPABILITIES AND GAPS

Guatemala has professionals, technology companies, universities, and business organizations that already recognize the potential of AI. Local solutions exist in analytics, automation, software, smart agriculture, and customer service. However, adoption remains uneven: many companies lack well-organized data, digitalized processes, technological infrastructure, cybersecurity policies, and personnel equipped to lead AI projects.

Another challenge is moving beyond individual uses—such as drafting texts or summarizing documents—toward applications integrated into production, maintenance, logistics, quality control, and customer service. This transition requires investment, business leadership, and providers capable of understanding both the technology and industrial operations.

LOCAL ECOSYSTEM

Investors are not starting from scratch. The Chamber of Industry of Guatemala (CIG) has established platforms to promote the adoption of AI, cybersecurity, automation, and Industry 4.0 applications. The Technology Campus serves as a meeting point for companies, entrepreneurs, and professionals, offering workshops on the use of intelligent tools in the workplace, as well as spaces for programming, electronics, prototyping, and the development of digital solutions.

AN INVESTMENT ADVANTAGE

Guatemala is at an early stage of AI adoption, but awareness of its potential is growing. For investors, this presents a dual opportunity: leveraging AI to increase the productivity of their operations while participating in the development of a technology market with significant room for growth.

The advantage will not lie in being the first to adopt AI, but in implementing it with clear objectives, reliable data, and a long-term business strategy. For foreign investors, Guatemala offers an emerging technology ecosystem, with local talent, innovation spaces, and opportunities to apply artificial intelligence in industry. A country that adopts technology with a strategic vision provides favorable conditions for investment and competitiveness in the new economy.

Claro empresas

THE IDEAL CLOUD FOR YOUR BUSINESS IS WITH CLARO EMPRESAS

We help you deploy the cloud solution best suited to your operational needs

Claro cloud

CLARO ENTERPRISE CLOUD
Local data and low latency

HUAWEI CLOUD
High performance and competitive value

aws

AWS
Maximum scalability and continuous innovation

AZURE
Optimized for Microsoft environments

Ask your Account Executive or call us at **(+502) 2420-1414**

Claro

Claro que sí

Competitiveness

GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX: AN OVERVIEW OF GUATEMALA'S BUSINESS ENVIRONMENT

By: José Chávez | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies

Guatemala offers a combination of macroeconomic stability, a sound banking system, and trade openness, providing a solid foundation for foreign investment. The World Economic Forum's 2019 Global Competitiveness Index 4.0 highlights these strengths and identifies areas where new investments can help boost productivity. In that edition, Guatemala scored 53.5 out of 100 points, ranking 98th among 141 economies.

STABILITY AND FINANCE

Macroeconomic stability was Guatemala's highest-rated pillar, scoring 74.8 points. Within this category, the inflation indicator reached 99.8 points. For investors, price stability provides greater predictability when planning costs, budgets, and investment decisions.

The financial system demonstrated another significant strength, with its stability component scoring 93.9 points and ranking 15th globally. Specifically, bank soundness ranked 11th globally, with a score of 83.6 points. These results highlighted the country's perceived strength of its banking institutions, an important factor for companies requiring financial services and access to local financing.

OPEN MARKET

The product market pillar scored 59 points and ranked 46th globally, one of Guatemala's highest rankings in the index. Trade openness stood out with 63.5 points and a ranking of 34th, while competition in services ranked 41st.

For foreign companies, these results provide a favorable indication of the conditions for entering the market and developing business relationships. At the same time, border clearance efficiency ranked 124th, highlighting the need to complement trade openness with operational improvements that reduce logistics costs and processing times.

BUSINESS TALENT

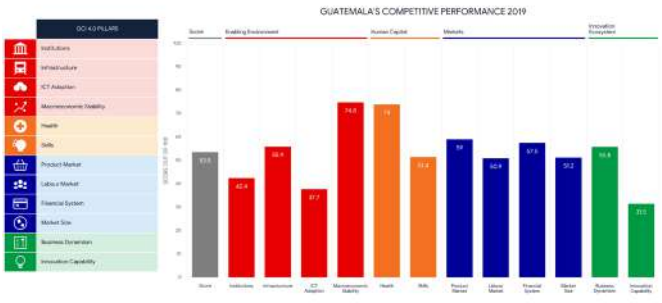
Technical training is another area of interest. The quality of vocational training ranked 48th, while staff training ranked 47th. Additionally, cooperation between employees and employers ranked 32nd, indicating favorable conditions for building productive labor relations.

Attitudes toward entrepreneurial risk ranked 22nd, reflecting a willingness to undertake business ventures. This result provides a starting point for developing alliances with local entrepreneurs, suppliers, and business partners. Digital skills and critical thinking were among the gaps in human capital, underscoring the importance of incorporating training and collaboration with educational institutions.

INVESTMENT GAPS

The lowest scores were concentrated on institutions, technology adoption, and innovation. Limitations were also identified in transportation infrastructure, particularly in road connectivity and quality. These gaps indicate where business opportunities may arise digital solutions, specialized training, logistics services, infrastructure, and process modernization.

For investors, the message is clear: Guatemala combines strengths that support business activity with opportunities for productive transformation. Leveraging its macroeconomic stability, banking system soundness, and trade openness through projects that incorporate technology, talent, and local supply chain linkages can contribute to both business growth and a more competitive economy. For foreign investors, these conditions represent a concrete opportunity to invest in an environment with solid foundations and room for innovation.



Source: Prepared by CIG using data from the World Economic Forum (WEF).

GUATEMALA CANNOT BE **DEFINED BY A NATIONAL AVERAGE**

By: Jorge Benavides | Associate Researcher at FUNDESA

Investors who evaluate Guatemala solely based on national indicators are looking at the wrong map. The national average represents a statistical figure that does not reflect the reality of any single municipality in the country.

For nine editions, FUNDESA has published the Local Competitiveness Index (ICL, its Spanish acronym), which assesses all 340 municipalities in Guatemala using 43 indicators developed from more than 100 statistical data points drawn from over 20 official sources. Each municipality receives a score ranging from 0 to 100.

One of the most striking findings of the 2025 ICL is the extent of disparities within the country. Guatemala City scored 80.82 points, surpassing the 80-point threshold for the first time in six years. Another 34 municipalities scored between 60 and 80 points, 292 fell between 40 and 60, and 13 failed to reach 40 points.

When compared with the scale used by the World Economic Forum to assess 141 countries, these ranges reflect realities as different as Germany or Singapore in the first group, Chile or Colombia in the second, the Dominican Republic or Bolivia in the third, and Haiti or Chad in the fourth. All these disparities exist within the same national borders.

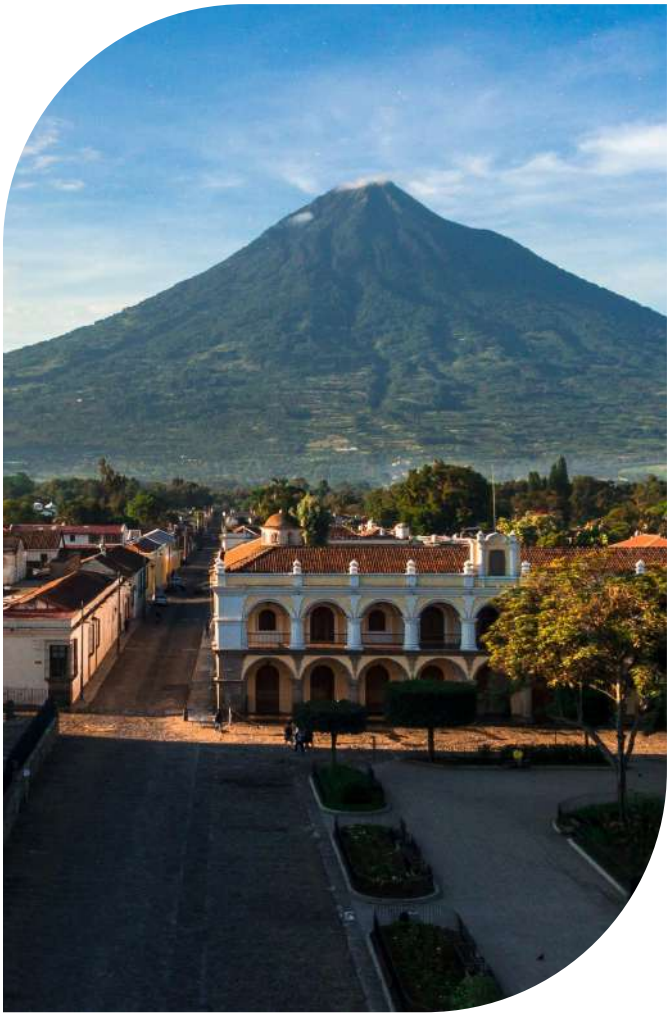
The concentration figures reinforce this picture. Just 35 municipalities, accounting for 3.4% of the country's territory and 24% of its population, generate half of Guatemala's GDP. GDP per capita ranges from $26,688 in the capital to $10,168 in the second group, $4,819 in the third, and $2,249 in the fourth—a nearly twelvefold difference between the highest and lowest points within the same country.

For investors evaluating where to establish operations, this is not bad news: it is a map. The ICL provides answers to specific questions before committing resources: What is the size of the loan portfolio, and how many banking agents operate in a municipality? How much does it cost, and how long does it take, to establish a business? How far away are the nearest port and airport? What percentage of the economically active population contributes to the Guatemalan Social Security Institute (IGSS, its Spanish acronym)? None of these answers can be found on a national average.

The index also captures changes over time, a factor of particular importance to long-term investors. Between 2024 and 2025, 183 municipalities improved their scores, while 157 experienced declines. The most widespread progress occurred in infrastructure, with 267 municipalities improving their electrification rates. The most widespread decline was recorded in business dynamism, where 287 municipalities experienced a downturn.

Guatemala is not a homogeneous territory, and that is precisely why its competitiveness must be measured municipality by municipality. Different realities coexist across the country, each with distinct costs, capabilities, and risks. Treating them as a single reality is one of the quickest ways to make poor decisions, both for investors and for policymakers.

National averages may serve as headlines, but sound decisions require a closer look at the map. For foreign investors, the ICL provides a practical tool for identifying the municipality best suited to their project's needs, offering information on infrastructure, talent, labor market conditions, and the institutional environment.



INTERMEDIATE CITIES: A NEW INVESTMENT MAP IN GUATEMALA

By: José Chávez | Manager of CIG's Industrial Observatory and Policies

Guatemala is driving a territorial development agenda to expand investment opportunities beyond the metropolitan area. The intermediate cities strategy promoted by PRONACOM and FUNDESA seeks to strengthen regional economic centers that connect production, markets, talent, and services. For international companies, this approach creates opportunities to establish operations closer to suppliers, serve new markets, and participate in local value chains.

The National Competitiveness Policy 2018–2032 identifies nine priority territories: five regional hubs, two port cities, and two tourism cities. Each brings together economically interconnected municipalities, forming areas of influence that facilitate investment planning from a regional perspective.

REGIONAL HUBS

• **Los Altos:** Quetzaltenango and surrounding municipalities. The integration of Quetzaltenango with Salcajá, Olintepeque, Cantel, and La Esperanza creates a regional market that can support the establishment of business operations. For investors, this hub offers opportunities in distribution, business services, food processing, and housing.

• **Alta Verapaz:** Cobán and its surrounding area. Cobán, San Pedro Carchá, San Juan Chamelco, and nearby municipalities form a territory where the cardamom value chain provides a foundation for developing new business linkages. Opportunities include processing, drying, packaging, storage, and specialized services.

• **Guatemágica:** Retalhuleu, Mazatenango, and Coatepeque. This hub combines the shopping centers of Guatemala's southwestern coast with tourism activity surrounding the IRTRA parks. This complementarity creates opportunities to explore projects in hospitality, food services, entertainment, retail, and supply.

• **Eastern Metropolitan Area:** Zacapa and Chiquimula. Together with Estanzuela, Río Hondo, and Teculután, this territory connects key centers of consumption and production that can support operations with regional reach. Opportunities include distribution, storage, commercial services, and agro-industrial processing.

• **Huehuetenango–Chiantla:** The economic link between these two municipalities strengthens their role as a regional center of economic activity. The area offers opportunities in commerce, business services, housing, and supply.

PORTS AND TOURISM

Escuintla–San José combines industrial, commercial, logistics, and tourism activities. The territorial strategy seeks to strengthen the San José area as a logistics hub for southern Guatemala. For investors, this focus creates opportunities in storage, distribution, industrial services, and projects that connect production with foreign trade.

Puerto Barrios, together with Livingston and Morales, represents another platform for activities related to logistics, supply, and trade services. Its role as a port provides a basis for evaluating operations linked to the movement of goods.

Antigua Guatemala and its surrounding area, as well as Flores–San Benito in Petén, are the two priority tourism territories. They offer opportunities for the development of lodging, gastronomy, visitor experiences, and complementary services, through projects that are compatible with urban planning and heritage conservation.

INVESTMENT AGENDA

The consolidation of intermediate cities requires improvements in mobility, water, sanitation, housing, and strategic infrastructure, as well as stronger municipal capacities. These areas represent opportunities where investment can support territorial development.

For an international company, selecting a location requires assessing the effective availability of talent, energy, water, connectivity, land, and permits. Conditions and levels of progress vary across territories; therefore, aligning project requirements with local strengths is essential to establishing successful operations.

Intermediate cities are expanding Guatemala's map of opportunities. Their development helps bring investment and employment closer to new markets, while giving companies the opportunity to participate in the country's productive transformation. Identifying the right location and building relationships with local stakeholders can transform that potential into a platform for establishing operations and achieving long-term growth. For foreign investors, Guatemala offers an expanding investment landscape, featuring prioritized territories and favorable conditions for developing projects in strategic sectors.

CASTILLO HERMANOS

Build with vision,
defined by legacy.

castillohermanos.global

BANCO INDUSTRIAL

The largest, strongest and most innovative bank in the region

Consistently recognized for over a decade as

Guatemala's best bank and one of the best banks in the world

Open your account or make a deposit today.

Find out more at www.bi.com.gt