AÑO 12, No. 40, ABRIL 2026

ISSN 2415-0118

REVISTA CIENCIAS ECONÓMICAS

Colegio de Economistas, Contadores Públicos y Auditores y Administradores de Empresas

75 AÑOS
1951 - 2026
Junta Directiva 2025-2027



Guatemala en el nuevo orden global: resiliencia estratégica y seguridad económica
Magíster Luz Keila Vílchez

Sin barreras: El Impacto del nuevo Acuerdo Estratégico con Estados Unidos de América en la competitividad de Guatemala
Mgtr. Dina Lucrecia Zuñiga Vela

La posición geopolítica de Guatemala y el riesgo portuario: Infraestructura estratégica, comercio internacional y seguridad regional
MSc. Jonas Rodolfo Hernández Pérez

Nivel de competencia y sobreprecios en el mercado de hidrocarburos
Dr. Guillermo Díaz

Análisis de la Ley de Competencia en Guatemala
Mgtr. Carlos Rodolfo de León Herrera

Conversando con expertos
Entrevista con la Magíster Yara Gabriela Tobar

EN MEDIO DE UN MUNDO FRAGMENTADO: RETOS Y OPORTUNIDADES PARA GUATEMALA

Colegio de Economistas,
Contadores Públicos y Auditores
y Administradores de Empresas

JUNTA DIRECTIVA 2025-2027

Lic. Christian Alejandro Lux Quixtan
Presidente

Licda. María Elena Hentze Hernández
Vicepresidente

Licda. Jackeline Katty Isabel Bran Avalos de Aguilar
Secretaria

Licda. Ana Karlili Bracamonte Torres de Avila
Prosecretaria

Lic. José Fernando Noguera Castro
Tesorero

M.A. Ana Gabriela Herrera Perdomo
Vocal I

Lic. Sabino Romero López
Vocal II

CONSEJO EDITORIAL

Dra. Gloria Elizabeth Alvarez García
Directora

MSc. Marco Augusto Escobar López
Subdirector

M.A. Rosa Gisela Valiente Batz
Secretaria

Dr. Oscar Leonel Herrera Velásquez
Vocal I

MSc. Andrely Maeli Cisneros Flores
Vocal II

Diseño y diagramación:
Serviprensa S. A.

ÍNDICE

Editorial 3

Guatemala en el nuevo orden global: resiliencia estratégica y seguridad económica 5
Vulnerabilidades estructurales, competencia entre potencias y escenarios de política pública hacia 2030
Magíster Luz Keila Vílchez

Sin barreras: El Impacto del nuevo Acuerdo Estratégico con Estados Unidos de América en la competitividad de Guatemala 13
Mgtr. Dina Lucrecia Zuñiga Vela

La posición geopolítica de Guatemala y el riesgo portuario: Infraestructura estratégica, comercio internacional y seguridad regional 19
MSc. Jonas Rodolfo Hernández Pérez

Nivel de competencia y sobreprecios en el mercado de hidrocarburos 26
Dr. Guillermo Díaz

Análisis de la Ley de Competencia en Guatemala 31
Mgtr. Carlos Rodolfo de León Herrera

Conversando con expertos 38
Entrevista con la Magíster Yara Gabriela Tobar

Actividades Enero - Marzo 2026 41

Los criterios que sustentan los artículos son de exclusiva responsabilidad de los autores. Los artículos publicados pueden ser reproducidos total o parcialmente, siempre que se indique que han sido tomados de la REVISTA CIENCIAS ECONÓMICAS. El contenido de los anuncios publicados en la Revista son de exclusiva responsabilidad de los anunciantes.

La REVISTA CIENCIAS ECONÓMICAS se publica trimestralmente con un tiraje de 1,000 ejemplares. De acuerdo con criterios definidos por el Consejo Editorial de la Revista, la publicación impresa se entrega a órganos electos, subsedes departamentales, comisiones y en actividades académicas del Colegio, así como a centros e institutos de análisis e investigación, universidades y centros de documentación del país. Asimismo, a entidades del sector público y privado, organismos internacionales y cuerpos diplomáticos acreditados en el país. La versión digital es de acceso público y está disponible en los medios electrónicos del Colegio. La Revista Ciencias Económicas es editada por el Colegio de Economistas, Contadores Públicos y Auditores y Administradores de Empresas.

Colegio de Economistas, Contadores Públicos
y Auditores y Administradores de Empresas

0 Calle 15-46, Zona 15, Colonia El Maestro 8º Nivel, Guatemala
PBX: 2208-4500
revistaccee@gmail.com
www.ccee.org.gt
CCEconomicas

EDITORIAL



EN MEDIO DE UN MUNDO FRAGMENTADO: RETOS Y OPORTUNIDADES PARA GUATEMALA

Desde inicios de 2026, la economía mundial está experimentando acontecimientos de carácter geopolítico que están impactando el desempeño de la economía mundial, debido a que eventos como el conflicto bélico en Oriente Medio han provocado la disrupción de las cadenas de suministro, principalmente por la dificultad para transportar insumos imprescindibles para el proceso productivo y el desarrollo cotidiano de actividades. Esta interrupción ha generado un incremento en los precios, principalmente del petróleo y sus derivados. A pesar de que algunas medidas anunciadas a nivel internacional han tratado de moderar esta situación, como la liberación de reservas estratégicas, la flexibilización de sanciones para los exportadores de esa materia prima y la posibilidad de un cese al fuego, aún persiste la incertidumbre sobre la magnitud que tendrán los efectos adversos para la economía mundial.

A nivel interno, la economía guatemalteca registra un historial de estabilidad económica, como se indicó en la Revista Ciencias Económicas No. 39. Sin embargo, la transmisión de los choques externos actuales conocida por los economistas como *pass-through*, pone a prueba la resiliencia que el país ha evidenciado persistentemente, principalmente debido al incremento de los precios que se traslada inicialmente a los combustibles y al diésel, insumos importantes para el proceso productivo, acompañado de los efectos de segunda vuelta del mayor precio del petróleo y sus derivados. Es ampliamente aceptado que las acciones de política monetaria no responden a choques de este tipo. En ese sentido, la nueva Ley de Competencia en Guatemala, que establece las bases para el monitoreo de estas situaciones, empieza un camino de retos.

La estrecha relación comercial con Estados Unidos de América centra la atención en el reciente acuerdo comercial alcanzado con el país estadounidense. Además, la dependencia de las remesas familiares genera preocupaciones derivadas de los efectos que tendrá la situación geopolítica sobre el mercado laboral estadounidense.

El presente número de la Revista Ciencias Económicas incluye cinco artículos escritos por profesionales del gremio de las ciencias económicas que abordan temas relacionados con los conflictos

geopolíticos entre Estados Unidos y China, el acuerdo comercial alcanzado con ese país, la importancia de mejorar la infraestructura productiva nacional, así como un oportuno análisis sobre el precio de los hidrocarburos en Guatemala y el instrumento legal que pronueve la eliminación de fallas de mercado.

El primer artículo, escrito por la Mgtr. Luz Keila Vílchez, señala que las tensiones geopolíticas entre Estados Unidos de América y China pueden tener implicaciones directas, concretas y cuantificables para Guatemala, debido a la estrecha vinculación comercial con su principal socio, Estados Unidos. Además, señala que existen otros canales de riesgo, como las remesas, que representaron el 20.7% del PIB en 2025, la persistente fragilidad fiscal y la limitada sofisticación productiva. El artículo propone un marco de soberanía estratégica para potenciar la capacidad institucional de gestionar riesgos externos, preservando la estabilidad interna, la confianza institucional y una relación estratégica sólida con Estados Unidos.

En el segundo artículo, la Mgtr. Dina Lucrecia Zuñiga Vela analiza los principales componentes del Acuerdo Marco de Cooperación Estratégica y Económica, alcanzado recientemente entre Estados Unidos de América y Guatemala, y examina sus implicaciones económicas para la economía guatemalteca. Señala que, aunque el acuerdo surge en un contexto de tensiones comerciales internacionales, los compromisos asumidos pueden contribuir a mejorar el entorno regulatorio, reducir los costos logísticos y fortalecer la integración del país en las cadenas de valor regionales.

El tercer artículo, elaborado por el MSc. Jonas Rodolfo Hernández Pérez, analiza los desafíos que enfrentan los puertos guatemaltecos, como las limitaciones en infraestructura, la congestión, los elevados costos logísticos, la competencia regional, la vulnerabilidad ante fenómenos naturales y los riesgos asociados al crimen organizado. El autor resalta que el fortalecimiento del sistema portuario requiere de una modernización tecnológica, digitalización de procesos, ampliación de capacidad, una gestión institucional eficiente y la implementación de iniciativas legislativas, como la creación de la Autoridad Portuaria Nacional.

En el cuarto artículo, el Dr. Guillermo Díaz identifica la estructura y el nivel de competencia del mercado de hidrocarburos en Guatemala, a través de los índices de concentración de Herfindahl-Hirschman y de Dominancia, cuyos valores revelan que la alta concentración incide en la ausencia de competencia en los precios, los cuales son mayores que los que existirían en un mercado en condiciones de libre competencia. El autor concluye que el consumidor guatemalteco paga un sobreprecio de casi el 35% en la compra de gas licuado de petróleo, y que en la gasolina regular, el sobreprecio es del 13%.

El Mgtr. Carlos Rodolfo de León Herrera presenta un análisis sobre la Ley de Competencia de Guatemala, señalando que, aunque su aprobación fue tardía, constituye un importante instrumento para promover el adecuado funcionamiento de los mercados en el país. El autor destaca que dicha ley debe experimentar algunas modificaciones para que la entidad encargada de su aplicación tenga el poder necesario para investigar, combatir, perseguir y sancionar las prácticas anticompetitivas de manera eficaz.

El presente número incluye, además, una entrevista con la Magíster Yara Gabriela Tobar, reconocida empresaria del sector educativo del país y presidenta del Consejo Nacional Empresarial, a quien se le consulta su opinión y previsiones sobre los acontecimientos internacionales que están generando niveles significativos de incertidumbre debido a sus efectos sobre el desempeño de la economía mundial. Además, comparte su opinión sobre los principales acuerdos alcanzados en materia comercial en Guatemala y sobre el aporte de las mujeres en la producción nacional.

Durante el primer trimestre de 2026 se realizaron distintas actividades académicas y sociales, como las juramentaciones de nuevos agremiados en todas las regiones del país y foros sobre temas de coyuntura económica. Además, en marzo, la Junta Directiva realizó distintas actividades en la sede central y en las subsedes para conmemorar el Día Internacional de la Mujer, destacando el papel que desempeñan las profesionales de las ciencias económicas en la economía guatemalteca.

La Junta Directiva del Colegio de Economistas, Contadores Públicos y Auditores y Administradores de Empresas continuará promoviendo espacios académicos y de investigación científica para el gremio de las ciencias económicas, con el objetivo de contribuir al planteamiento y análisis de temas académicos de interés relevante, orientados a la especialización y actualización profesional.

Lic. Christian Alejandro Lux Quixtan
Presidente
Consejo Editorial



GUATEMALA EN EL NUEVO ORDEN GLOBAL: RESILIENCIA ESTRATÉGICA Y SEGURIDAD ECONÓMICA

VULNERABILIDADES ESTRUCTURALES, COMPETENCIA ENTRE POTENCIAS Y ESCENARIOS DE POLÍTICA PÚBLICA HACIA 2030

Magíster Luz Keila Vílchez



Magíster Luz Keila Vílchez

Licenciada en Relaciones Internacionales por la Universidad de San Carlos de Guatemala. Maestra en Dirección y Gestión de Proyectos por la Universidad del Valle de Guatemala. Ha cursado estudios de Economía en la Universidad de San Carlos de Guatemala. Estratega y especialista en gestión pública, con trayectoria en planificación, cooperación internacional y desarrollo sostenible. Ha sido jefa de delegación en eventos internacionales sobre desarrollo sostenible y cooperación internacional. Catedrática universitaria.

Resumen

El sistema internacional no solo cambia, sino que atraviesa una fractura estructural que redefine las reglas del juego para todos los actores, incluidos aquellos que no eligieron participar en el tablero de las grandes potencias. El desplazamiento desde el agotado orden liberal unipolar agotado hacia una multipolaridad competitiva -caracterizada por rivalidades sistémicas y una fragmentación agresiva de las cadenas globales de valor- impone una creciente instrumentalización económica de la política exterior. Este análisis examina esas tensiones con un foco deliberado: la fricción estratégica entre Estados Unidos y China y sus implicaciones directas, concretas y cuantificables para Guatemala, una economía estrechamente vinculada comercialmente con su principal socio, Estados Unidos, que concentra alrededor del 31% de su comercio exterior (MINECO, 2024, p. 7). Se auditan las vulnerabilidades estructurales del país -como la alta exposición comercial a su principal socio, las remesas que representaron el 20.7% del PIB en 2025, la persistente

fragilidad fiscal y la limitada sofisticación productiva- y se contraponen con activos estratégicos innegables: su posición geográfica, la integración comercial vigente, el potencial energético y un capital humano joven. El artículo propone un marco de soberanía estratégica pragmática: no aislamiento, sino el fortalecimiento de la capacidad institucional para gestionar riesgos externos, preservando la estabilidad interna, la confiabilidad institucional y una relación estratégica sólida con Estados Unidos. Se proyectan escenarios hacia 2030 con lineamientos de política pública orientados a la resiliencia económica. Para economías abiertas como la guatemalteca, la geopolítica no es retórica normativa; es un ejercicio de seguridad económica, de gestión de riesgos y de fortalecimiento institucional.

Palabras clave: Geopolítica, economía guatemalteca, multipolaridad competitiva, soberanía estratégica pragmática, política exterior económica, resiliencia institucional.

Introducción

¿Qué significa la rivalidad entre Washington y Pekín para una economía centroamericana profundamente integrada al entorno comercial y migratorio de Estados Unidos? Más de lo que generalmente se reconoce. Ese es el argumento central de este artículo.

Las tensiones geopolíticas entre Estados Unidos y China no son un fenómeno ajeno a Guatemala. Son una presión estructural que actúa directamente sobre vulnerabilidades históricamente acumuladas y que, sin una respuesta institucional deliberada, reducirá progresivamente la capacidad estratégica del país. El problema no comienza con la fricción geopolítica: inicia con décadas de brechas estructurales que esta fricción ahora amplifica. Nombrar esa relación causal sin ambages es, precisamente, el punto de partida de este análisis.

La pregunta que articula el trabajo es directa: ¿cómo afecta la fricción sistémica entre las dos principales potencias globales a una economía pequeña, abierta y fuertemente integrada con un socio comercial predominante? Guatemala no tiene capacidad para influir en esa rivalidad. Sin embargo, sí puede gestionar sus efectos. Y, para hacerlo con rigor, primero debe reconocer con precisión en qué consisten esas vulnerabilidades –varias de ellas sistematizadas en la Tabla 2 de este artículo– y cuáles son los mecanismos concretos por los cuales la fricción Estados Unidos-China las intensifica.

El artículo se estructura en cinco secciones: el escenario de tensión sistémica global; el marco conceptual de soberanía estratégica pragmática; el diagnóstico estructural de Guatemala ante esa fricción; los escenarios prospectivos hacia 2030; y las propuestas de política pública para fortalecer la resiliencia institucional.

El tablero global: tensión sistémica entre Estados Unidos y China

El sistema internacional contemporáneo ya no puede describirse honestamente como un orden liberal consolidado. El marco multilateral que prevaleció durante las tres décadas posteriores al fin de la Guerra Fría –construido sobre la expansión de la interdependencia económica y la promesa de reglas compartidas– ha sido erosionado de manera irreversible por factores que no eran imprevisibles: la acelerada expansión económica de China, la reemergencia estratégica de Rusia y una fragmentación tecnológica sin precedentes (Ikenberry, 2018, p. 7). Desde la óptica del realismo estructural, este reajuste era inevitable: las transiciones hegemónicas generan tensiones sistémicas por definición (Mearsheimer, 2014). Lo que resulta más perturbador desde el liberalismo institucional es que el debilitamiento de las normas compartidas no es un efecto secundario de la rivalidad; cada vez más, se ha convertido en su instrumento (Nye, 2019).

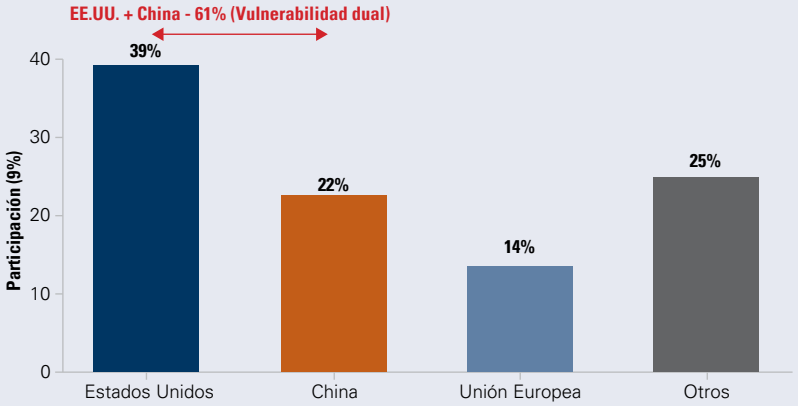
La fricción entre Washington y Pekín no debe interpretarse como una disputa comercial coyuntural que se resolverá con una ronda de negociaciones. Se trata de una competencia sistémica –por la primacía tecnológica, el control de los flujos financieros y, en última instancia, por el liderazgo normativo del orden global venidero. El comercio bilateral ha superado los USD 575 mil millones anuales (US Census Bureau, 2024). Esa cifra expresa una interdependencia profunda y casi indisoluble; sin embargo, coexiste con restricciones tecnológicas feroces en semiconductores, inteligencia artificial y telecomunicaciones 5G. Aquí reside la paradoja estructural del siglo: dos colosos que se necesitan mutuamente para funcionar, pero compiten por el control de las tecnologías que garantizarán su competitividad futura (Blackwill & Harris, 2016). Una fragmentación que no se puede detener, solo gestionar.

En América Latina, esta competencia se manifiesta como un espacio de influencia económica indirecta, en el que ningún país pequeño puede permanecer neutral por omisión. Según datos de la CEPAL (2023, p. 65), Estados Unidos representa, en promedio, el 39% del comercio regional, mientras que China concentra el 22%. Esta dependencia dual –61% concentrada

en solo dos socios– constituye una vulnerabilidad colectiva que cada país enfrenta individualmente (véase la Figura 1).

Mientras China consolida su predominio en el Cono Sur, Estados Unidos mantiene su gravitación estratégica en Centroamérica y el Caribe. La Tabla 1 sistematiza las diferencias en los mecanismos de influencia de cada potencia: no en intensidad, sino en naturaleza.

Figura 1. Distribución del comercio exterior de América Latina por socio principal.



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL (2023, p. 65). Naciones Unidas.

Para economías pequeñas como la de Guatemala, esta competencia no es neutral. Cada reconfiguración de las cadenas de valor, cada ajuste arancelario y cada ciclo de tensión tecnológica entre ambas potencias se transmiten amplificados por la escasa diversificación de quien las recibe. El entorno de volatilidad global no golpea de manera uniforme: impacta con mayor dureza a quienes cuentan con menor capacidad institucional para absorber los choques externos.

Tabla 1. Comparación de estrategias de influencia en América Latina: Estados Unidos y China

Variable	Estados Unidos	China
Comercio	Tratados de libre comercio (ej. DR-CAFTA)	Acuerdos bilaterales flexibles
Financiamiento	DFC, financiamiento multilateral afín y cooperación bilateral condicionada a intereses estratégicos	Bancos estatales chinos, préstamos soberanos
Infraestructura	Digital y energética selectiva	Puertos, carreteras, energía y logística
Condicionalidad	Gobernanza, transparencia, estándares	Menor condicionalidad política explícita
Narrativa	Democracia, seguridad y estabilidad	Desarrollo, conectividad y cooperación Sur-Sur

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2023, p. 65), FMI (2024, p. 1) y BID (2023, p. 1).

Marco conceptual: soberanía estratégica pragmática

La noción de soberanía en el siglo XXI no puede limitarse a la concepción clásica de control territorial y de no intervención. En un sistema caracterizado por una profunda interdependencia económica, cadenas globales de valor fragmentadas y flujos financieros transnacionales, la soberanía adquiere una dimensión funcional que no se declara: se demuestra en la capacidad institucional para gestionar riesgos externos sin quedar críticamente expuesto a ellos.

La soberanía estratégica pragmática que se propone aquí como marco analítico puede definirse operacionalmente como la capacidad de un Estado para tomar decisiones económicas, regulatorias y diplomáticas, reduciendo vulnerabilidades externas críticas sin comprometer su estabilidad interna ni la solidez de sus alianzas estratégicas.

Para Guatemala, esta soberanía se sustenta en cinco pilares interrelacionados: estabilidad macroeconómica como condición de credibilidad; seguridad jurídica como activo geopolítico en la competencia por inversiones; diversificación productiva gradual para ampliar la resiliencia económica y la capacidad de adaptación estratégica; profesionalización del aparato estatal en materia económica y diplomática; y planificación estratégica de largo plazo con continuidad institucional. La distinción entre los países que gestionan activamente sus riesgos externos y aquellos que simplemente los padecen no depende solo de los recursos disponibles, sino también de la capacidad institucional, la confiabilidad regulatoria y la continuidad estratégica.

Diagnóstico estructural de Guatemala ante la fricción EE.UU. - China

Las vulnerabilidades que enfrenta Guatemala en el entorno geopolítico contemporáneo no son fenómenos recientes ni coyunturales. No las generó la pandemia, no las provocó la guerra en Ucrania y no las creó la fricción entre EE.UU. y China. Son el resultado acumulado de décadas de decisiones estructurales postergadas: una base productiva que nunca se diversificó lo suficiente más allá de la agroexportación tradicional, una carga tributaria que ha permanecido entre las más bajas de América Latina durante más de treinta años y una concentración sostenida de su inserción comercial en el mercado estadounidense. Precisamente porque tienen raíces históricas, se denominan estructurales –no para calificarlas como inmutables, sino para subrayar que no se resuelven con medidas coyunturales ni con ciclos favorables de los precios internacionales.

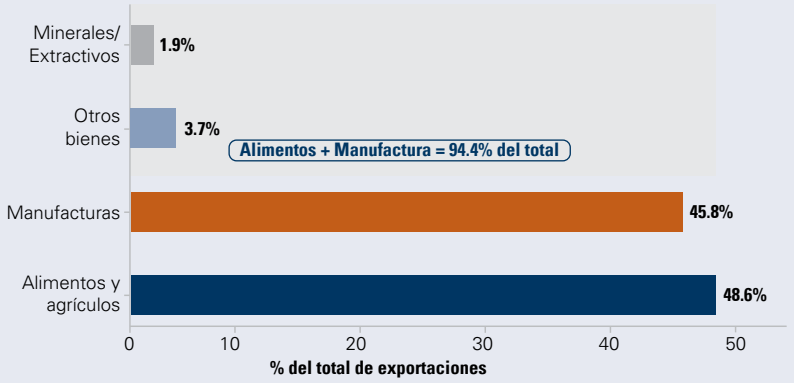
La fricción EE.UU.–China no crea el problema guatemalteco; lo hace más costoso, más urgente y difícil de gestionar sin las capacidades institucionales que el país aún no ha consolidado.

Estructura exportadora y concentración sectorial

La economía guatemalteca exporta, fundamentalmente, dos tipos de bienes: lo que cultiva y lo que se ensambla. Los alimentos y productos agrícolas representan el 48.6% del total exportado, mientras que las manufacturas alcanzan el 45.8%. Ambos sectores concentran el 94.4% de las exportaciones (OMC, 2023; MINECO, 2024, p. 10), como ilustra la Figura 2. Esta configuración no es simplemente una foto estadística: constituye una estructura de alta exposición: alta vulnerabilidad a las variaciones en los precios internacionales de los productos primarios, escasa integración en cadenas globales de valor intensivas en tecnología y capacidad limitada para absorber conocimiento avanzado.

La comparación con Costa Rica no es un ejercicio académico; es un espejo incómodo. Con 5.2 millones de habitantes y sin recursos extractivos de escala, Costa Rica captó USD 3,788 millones en inversión extranjera directa en 2023, frente a USD 1,586 millones en Guatemala (BCCR, 2024; Banco de Guatemala, 2024, p. 47), un país con más del triple de población. La diferencia no es geográfica; es institucional. Su manufactura avanzada y sus dispositivos médicos representan más del 40% de sus exportaciones. Ese contraste debe ser señalado con claridad: no como un dato desalentador, sino como evidencia del margen de transformación posible.

Figura 2. Estructura de exportaciones de Guatemala por sector, 2023.



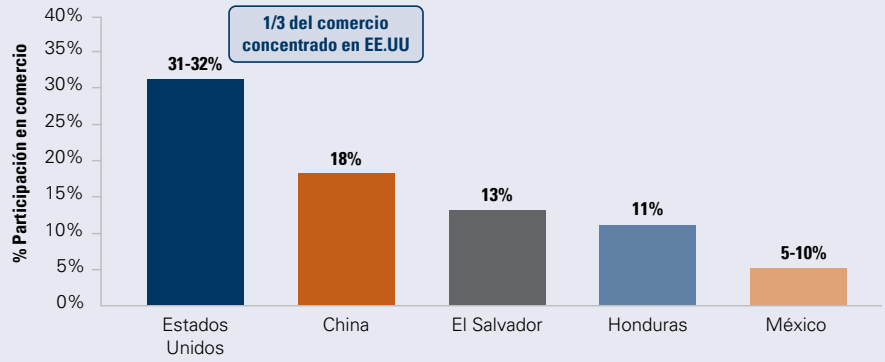
Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC (2023) y del MINECO (2024, p. 10).

Dependencia comercial y exposición a la fricción geopolítica

Estados Unidos concentra entre el 31% y el 32% del comercio guatemalteco total, seguido por China con el 18%, El Salvador con el 13% y Honduras con el 11% (Banco Mundial, 2024c), como muestra la Figura 3. Esa concentración comercial en un socio predominante genera estabilidad en condiciones normales. También genera fragilidad estructural cuando ese socio es, precisamente, el epicentro de la tensión geopolítica global.

Aquí es donde la fricción EE.UU.–China impacta a Guatemala de manera directa y documentable: cada ronda de tensión comercial entre ambas potencias, cada restricción tecnológica, cada reconfiguración de cadenas de valor llega a una economía que carece de la diversificación para amortiguar el golpe. La integración bajo DR-CAFTA ha facilitado el acceso preferencial al mercado estadounidense –eso es un activo real. Pero no garantiza una diversificación productiva automática y no constituye una garantía frente a los ajustes que Washington pueda adoptar según sus prioridades estratégicas. Esa distinción, que con frecuencia se difumina en la práctica comercial, es fundamental para comprender la exposición real de Guatemala en este entorno estratégico.

Figura 3. Distribución del comercio exterior de Guatemala por socio principal, 2023.



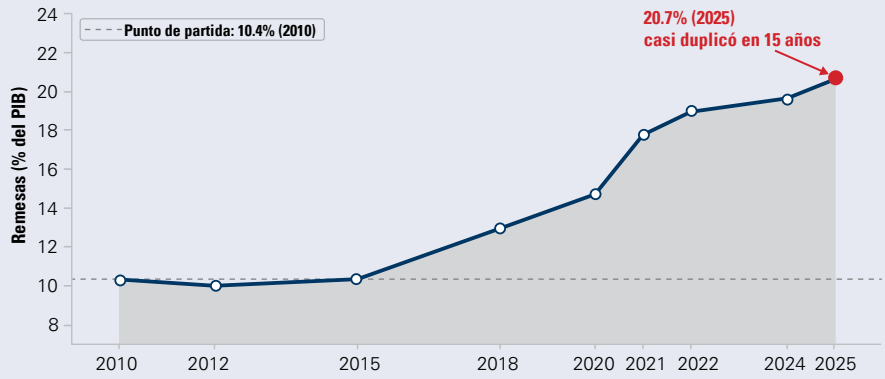
Fuente: Elaboración propia con datos de WITS-Banco Mundial (2024c).

Remesas, migración y vulnerabilidad macroeconómica

Las remesas casi duplicaron su peso en el PIB en quince años: pasaron de 10.4% en 2010 a 20.7% en 2025 (Banco de Guatemala, 2026), como se evidencia en la Figura 4. Esa trayectoria ascendente es, simultáneamente, un logro social –al sustentar el consumo interno, estabilizar la balanza cambiaria y amortiguar las crisis sectoriales– y una vulnerabilidad estructural de primer orden que pocas veces se reconoce con la crudeza que merece.

La economía nacional ha quedado expuesta, en un grado creciente, a decisiones que se toman en Washington y no en Ciudad de Guatemala: en materia de legislación migratoria, de condiciones laborales en el mercado laboral estadounidense y de los ciclos de desaceleración económica del país receptor. En el contexto de la rivalidad sistémica actual –donde las políticas migratorias estadounidenses también responden a presiones internas de un mercado laboral en reconfiguración–, un endurecimiento migratorio no es un escenario hipotético, sino un riesgo calculable. Los efectos sobre la balanza de pagos y el consumo interno serían inmediatos. La migración guatemalteca no es solo un fenómeno social; es una variable geopolítica con implicaciones macroeconómicas directas que la planificación estratégica del Estado no puede seguir ignorando.

Figura 4. Evolución de las remesas como porcentaje del PIB de Guatemala, 2010–2025.



Fuente: Banco de Guatemala (2026). Balanza cambiaria: remesas familiares 2025.

En el marco actual de la política estadounidense, la migración irregular no se evalúa únicamente como un asunto humanitario o laboral, sino también como un componente de la seguridad fronteriza, del control territorial y del combate al crimen transnacional. Para Guatemala, esto implica que la agenda migratoria ya no puede tratarse por separado de la cooperación en materia de seguridad, del control de flujos irregulares, de la trata de personas y de las redes ilícitas de tráfico. En consecuencia, la presión migratoria, por tanto, no solo afecta las remesas y el consumo interno, sino que también condiciona la agenda bilateral con Washington en materia de seguridad fronteriza, cooperación operativa y control de redes ilícitas.

Capacidad fiscal, energética y seguridad alimentaria

Guatemala presenta una de las cargas tributarias más bajas de América Latina –14.0% del PIB (OCDE, 2025)–. Esta cifra no es simplemente un indicador fiscal; es un límite estructural al tipo de Estado que el país puede construir. Sin capacidad fiscal para invertir en modernización productiva, infraestructura logística o formación técnica especializada, las oportunidades de relocalización que genera la reconfiguración global de las cadenas de valor tienden a desaprovecharse. No porque Guatemala sea poco atractiva en términos geográficos –que lo tiene–, sino porque la institucionalidad que convierte esa geografía en una ventaja competitiva aún no se ha consolidado.

En los ámbitos energético y alimentario, los riesgos se materializan de forma tangible cuando los shocks geopolíticos afectan los mercados de energía y de fertilizantes. La factura petrolera guatemalteca ascendió a aproximadamente USD2,800 millones en 2022 (MEM, 2023, p.

35), lo que representa alrededor del 35% del déficit de cuenta corriente.

Guatemala genera el 68% de su electricidad a partir de fuentes renovables –principalmente hidroeléctricas–, pero importa el 100% de los combustibles destinados al transporte y la industria (MEM, 2023, p. 30). El potencial geotérmico técnico estimado alcanza hasta 4,000 MW; sin embargo, el país explota menos del 3%.

El Salvador redujo su dependencia de combustibles importados en un 18% entre 2010 y 2022 mediante una política energética activa. Este precedente regional demuestra que una política energética activa puede reducir costos, fortalecer la seguridad económica y mejorar la resiliencia frente a riesgos externos. En este sentido, la seguridad energética debe entenderse menos como una agenda ambiental y más como una condición de competitividad, estabilidad de precios y reducción de la exposición externa.

La Tabla 2 sistematiza los principales riesgos sectoriales ante choques geopolíticos externos, los cuales constituyen el núcleo operativo de la exposición guatemalteca a la fricción EE.UU.-China.

Tabla 2. Principales riesgos sectoriales de Guatemala ante shocks geopolíticos externos

Sector	Riesgo principal	Impacto estimado
Energía	Volatilidad de precios del petróleo	Inflación y presión fiscal
Agricultura	Sequías y disrupciones logísticas	Inseguridad alimentaria rural
Fertilizantes	Interrupciones de suministro	Incremento en costos productivos

Nota. Elaboración propia con datos de MEM (2023, p. 30) y del Banco Mundial (2024a, p. 10).

Escenarios prospectivos 2030: trayectorias posibles para Guatemala

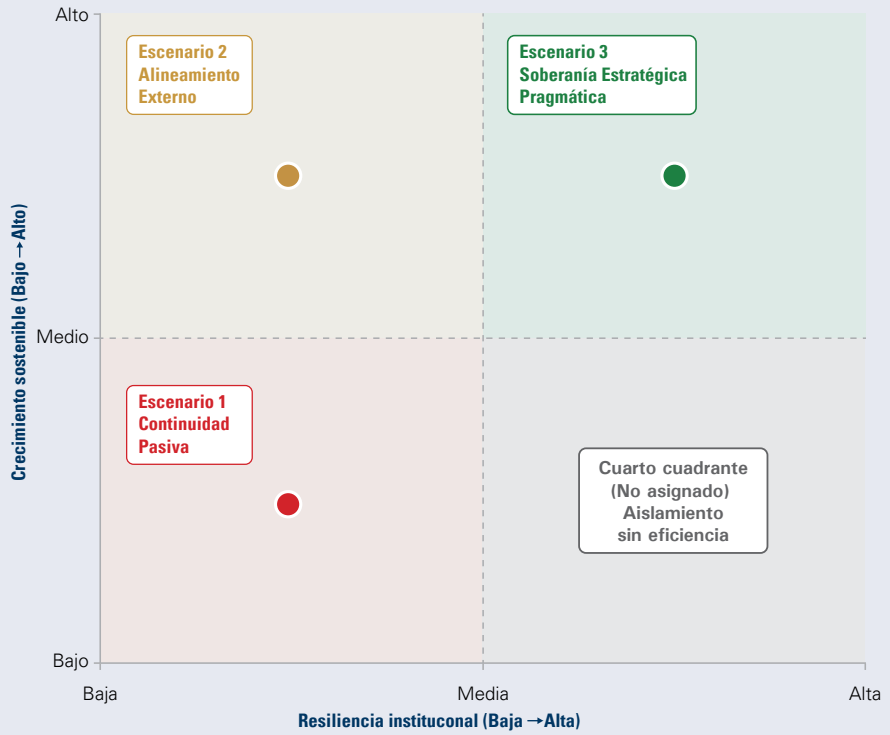
La construcción de escenarios prospectivos no pretende predecir el futuro, sino hacer visible la diferencia entre trayectorias que, desde el presente, parecen igualmente posibles, pero conducen a resultados radicalmente distintos. La Figura 5 sitúa los tres escenarios en los ejes de la resiliencia institucional y crecimiento sostenible.

El **Escenario 1 –continuidad estructural pasiva–** es el de la inercia. Guatemala mantiene su estructura económica actual sin reformas significativas. Las remesas continúan creciendo como proporción del PIB; la base exportadora permanece concentrada en sectores tradicionales; y la exposición económica a Estados Unidos se profundiza sin una diversificación relevante. El resultado no es una catástrofe, sino algo más difícil de nombrar políticamente: una acumulación silenciosa de vulnerabilidades que deteriora progresivamente la capacidad del Estado para absorber choques externos y sostener el crecimiento. En el contexto de la fricción EE.UU.–China, este escenario equivale a navegar en aguas turbulentas sin timón.

El **Escenario 2 –alineamiento externo sin fortalecimiento interno–** es el más engañoso. El país profundiza su integración con Estados Unidos, captura parte de la inversión asociada a la reubicación productiva global y registra indicadores macroeconómicos aceptables a corto plazo. Sin embargo, la falta de infraestructura, de capital humano especializado y de coherencia regulatoria impide que esa inversión genere encadenamientos productivos locales. La vulnerabilidad estructural no se reduce; se refuerza bajo una nueva forma, más difícil de revertir porque viene acompañada de una narrativa de éxito.

El **Escenario 3 –soberanía estratégica pragmática–** no es optimismo, sino exigencia institucional. Guatemala fortalece sus capacidades internas mientras mantiene la integración económica abierta. La diversificación productiva avanza gradualmente; la infraestructura logística mejora; la formación técnica se orienta a sectores estratégicos; y la política energética reduce deliberadamente la dependencia de los combustibles importados. La diferencia entre este escenario y los anteriores no radica en los recursos disponibles, sino en la voluntad institucional y en la continuidad técnica.

Figura 5. Matriz de autonomía estratégica frente al crecimiento sostenible: posicionamiento de los tres escenarios hacia 2030.



Fuente: Elaboración propia.

El cuarto cuadrante –alta autonomía institucional con bajo crecimiento– no tiene escenario asignado, y esa ausencia es deliberada. Representa una trayectoria de aislamiento sin eficiencia: un Estado con capacidades institucionales sólidas pero desconectado de los flujos de inversión, comercio e integración regional que hacen sostenible el crecimiento. Para Guatemala, esta combinación no solo es teóricamente inviable; es también históricamente inédita y estructuralmente improbable dado su grado de apertura comercial y su dependencia del financiamiento externo. Incluirlo en la matriz cumple una función analítica precisa: mostrar que la autonomía institucional, sin inserción económica activa, no genera prosperidad. La soberanía estratégica pragmática que propone el Escenario 3 rechaza exactamente ese falso dilema: no elige entre apertura y fortaleza institucional, sino que las articula como condiciones mutuamente necesarias.

Propuestas de política pública para la soberanía estratégica

La adaptación al entorno geopolítico contemporáneo no requiere una transformación ideológica del Estado guatemalteco. Requiere algo más difícil y concreto: activar capacidades que ya existen en el marco legal, pero que padecen una parálisis institucional sistemática. Las tres propuestas que siguen no generan nueva burocracia. Buscan forzar la activación de mandatos dormidos. Estas capacidades no solo fortalecerían la resiliencia interna del país, sino también su confiabilidad como socio regional de Estados Unidos en materia comercial, energética y de seguridad.

La primera propuesta plantea revitalizar la agenda geoeconómica del Consejo Nacional de Seguridad (CNS). El CNS, establecido en el Decreto 18-2008 (Congreso de la República de Guatemala, 2008), dispone de la plena facultad normativa para integrar la dimensión geoeconómica al sistema nacional de seguridad; sin embargo, dicha facultad no se ejerce plenamente. La propuesta es activar ese mandato mediante una directiva presidencial, incorporando al CNS el análisis permanente de riesgos comerciales, vulnerabilidades en la inversión extranjera y riesgos estratégicos en áreas clave como energía, comercio y migración.

Colombia y Perú han institucionalizado mecanismos equivalentes, con resultados documentados en su capacidad de gestión de riesgos externos. No estamos ante una carencia de herramientas, sino de una parálisis institucional que tiene costos concretos en términos de seguridad económica.

La segunda propuesta formaliza una unidad de análisis de riesgo geoeconómico dentro de la Secretaría de Inteligencia Estratégica del Estado. La SIE tiene el mandato legal (artículo 7 del Decreto 18-2008) para integrar el análisis económico al sistema de seguridad nacional (SIE, 2023). Hoy no cuenta con capacidad operativa para monitorear los precios de la energía, los cambios regulatorios externos ni los riesgos de inversión. Costa Rica cuenta con una División de Análisis Económico con 12 especialistas dedicados. Guatemala tiene cero. Esta asimetría de información no es un dato menor: representa un costo directo y cuantificable para la capacidad de negociación comercial del país.

La tercera propuesta reorienta los criterios de designación en las 54 misiones diplomáticas activas de Guatemala (MINEX, 2024) hacia perfiles con experiencia económica o empresarial demostrable en

misiones con función comercial estratégica. Naray (2011, pp. 144-145) demuestra que la dimensión individual del diplomático comercial –formación, trayectoria y capital relacional empresarial– es determinante para la efectividad de la misión. El modelo de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile (SUBREI, 2024), que integra la cancillería, el sector productivo y el análisis comercial bajo una misma arquitectura de representación exterior, constituye un referente directamente aplicable. La propuesta no implica politizar designaciones, sino incorporar criterios técnico-comerciales verificables en los perfiles requeridos para misiones estratégicas.

Conclusiones

- El análisis desarrollado llega a una conclusión que conviene enunciar sin eufemismos: la fricción entre Estados Unidos y China no es un fenómeno distante para Guatemala. Es una presión estructural que actúa directamente sobre vulnerabilidades históricamente acumuladas –concentración exportadora, exposición a las remesas, fragilidad fiscal, alta exposición energética–, reduciendo el margen de respuesta institucional disponible en cada ciclo de tensión. Cada ajuste geopolítico entre las dos potencias llega a una economía que ya carga con brechas estructurales y contribuye a profundizarlas.

- El dilema que articula este artículo no tiene una resolución inmediata, pero sí una gestión posible. La vinculación económica con Estados Unidos sostiene una parte importante de la estabilidad macroeconómica actual; la ausencia de diversificación compromete la resiliencia futura. Esa tensión no se resuelve eligiendo un polo, sino fortaleciendo las capacidades internas que mejoran la confiabilidad de Guatemala como socio regional y reducen su exposición a choques externos.

- Los escenarios prospectivos muestran que la trayectoria futura dependerá menos de alineamientos externos y más de decisiones internas: calidad institucional, seguridad jurídica, inversión en capital humano y planificación estratégica con continuidad técnica. La diferencia entre el Escenario 1 y el Escenario 3 no se debe a recursos. Es de voluntad institucional.

- La soberanía contemporánea no se declara; se construye. En un mundo caracterizado por la competencia geoeconómica y la volatilidad energética, la fortaleza del Estado radica en su eficiencia técnica y en la coherencia sostenida de sus políticas públicas. Para Guatemala, la geopolítica no es un debate abstracto, sino el marco práctico en el que deberá preservar la estabilidad interna, fortalecer su alianza estratégica con Estados Unidos y reducir vulnerabilidades críticas en la próxima década.

Referencias

Banco Central de Costa Rica. (2024). Balanza de pagos de Costa Rica 2023. https://www.bccr.fi.cr/indicadores-economicos/sector-externo

Banco de Guatemala. (2024). Guatemala en cifras 2024. https://www.banguat.gob.gt/sites/default/files/banguat/Publica/guatemala_en_cifras_2024.pdf

Banco de Guatemala. (2026). Balanza cambiaria: remesas familiares 2025. https://banguat.gob.gt/page/anos-2002-2026

Banco Interamericano de Desarrollo. (2023). Informe macroeconómico de América Latina y el Caribe 2023. https://publications.iadb.org

Banco Mundial. (2024a). Global economic prospects 2024. https://documents1.worldbank.org

Banco Mundial. (2024c). World Integrated Trade Solution (WITS) trade statistics. https://wits.worldbank.org

Blackwill, R. D., & Harris, J. M. (2016). War by other means: Geoeconomics and statecraft. Harvard University Press.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2023). Perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe 2023. Naciones Unidas. https://repositorio.cepal.org

Congreso de la República de Guatemala. (2008). Ley Marco del Sistema Nacional de Seguridad: Decreto número 18-2008. https://mingob.gob.gt

Fondo Monetario Internacional. (2024). World economic outlook: Policy pivot, rising threats. https://www.imf.org

Ikenberry, G. J. (2018). The end of liberal international order? International Affairs, 94(1), 7-23. https://doi.org/10.1093/ia/iix241

Mearsheimer, J. J. (2014). The tragedy of great power politics (Updated ed.). W. W. Norton & Company.

Ministerio de Economía. (2024). Informe económico semanal [21 de octubre de 2024]. https://www.mineco.gob.gt

Ministerio de Energía y Minas de Guatemala. (2023). Informe de monitoreo y evaluación de la operación del subsector eléctrico nacional 2023. https://mem.gob.gt

Ministerio de Relaciones Exteriores de Guatemala. (2024). Directorio de misiones diplomáticas de Guatemala en el exterior. https://www.minex.gob.gt

Naray, O. (2011). Commercial diplomats in the context of international business. The Hague Journal of Diplomacy, 6(1-2), 121-148. https://doi.org/10.1163/187119111X557382

Nye, J. S. (2019). Do morals matter? Presidents and foreign policy from FDR to Trump. Oxford University Press.

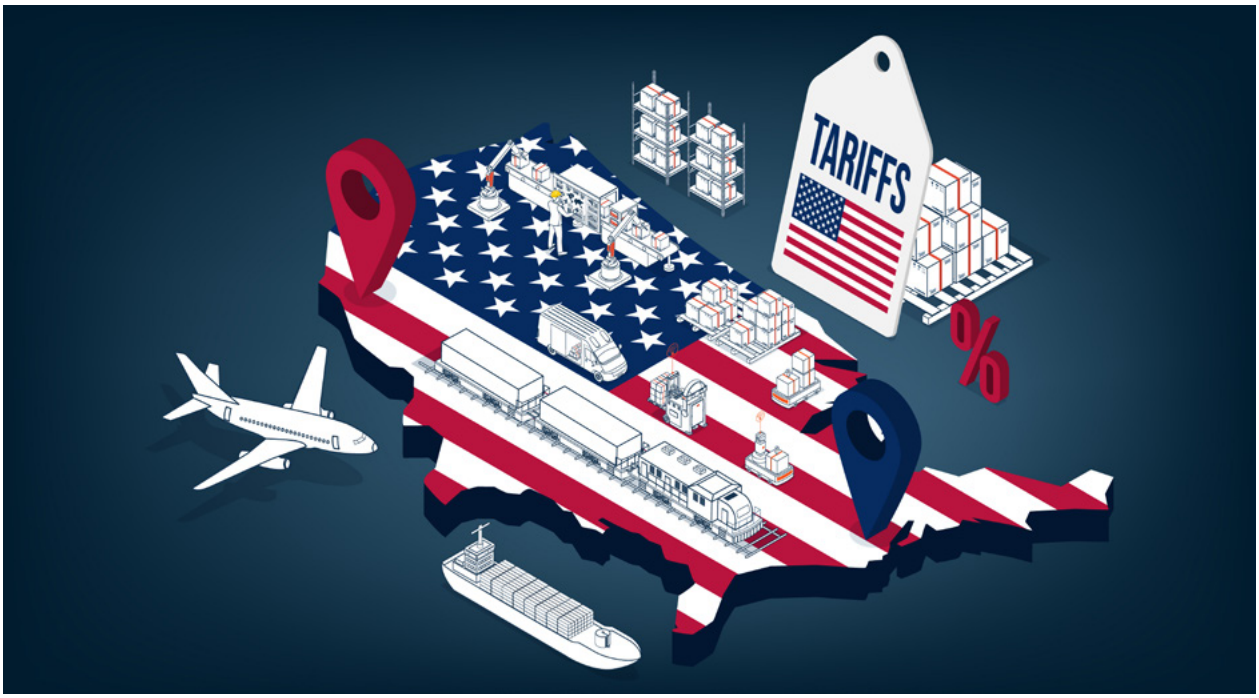
Organización Mundial del Comercio. (2023). Estadísticas del comercio mundial 2023. https://www.wto.org

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2025). Revenue statistics in Latin America and the Caribbean 2025. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/7594fbdd-en

Secretaría de Inteligencia Estratégica del Estado. (2023). Plan operativo multianual 2023. https://siplan.segeplan.gob.gt

Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile. (2024). Relaciones económicas internacionales. https://www.subrei.gob.cl

U.S. Census Bureau. (2024). U.S. trade in goods with China. https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html



SIN BARRERAS: EL IMPACTO DEL NUEVO ACUERDO ESTRATÉGICO CON ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA EN LA COMPETITIVIDAD DE GUATEMALA

Mgtr. Dina Lucrecia Zuñiga Vela



Mgtr. Dina Lucrecia Zuñiga Vela

Licenciada en Economía Empresarial por la Universidad Rafael Landívar. Posee un máster en Comercio Internacional y Dirección Estratégica por EUDE Business School, así como un máster en Project Management por American School of Management. Actualmente, se desempeña como Coordinadora de Comercio Exterior en la Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT), donde participa activamente en el análisis, seguimiento e incidencia de temas relacionados con la política comercial.

Resumen

Las tensiones comerciales derivadas de la política de aranceles recíprocos impulsada por Estados Unidos evidenciaron los desafíos que enfrentan las economías abiertas ante cambios en la política comercial internacional. Para Guatemala, cuya estructura exportadora mantiene una alta dependencia del mercado estadounidense, estas medidas generaron preocupación sobre la estabilidad del acceso preferencial al principal socio comercial del país. En este contexto, Guatemala y Estados Unidos alcanzaron un Acuerdo Marco de Cooperación Estratégica y Económica, derivado del Diálogo Económico de Alto Nivel entre ambos países, cuyo objetivo es fortalecer la relación económica bilateral y consolidar condiciones más favorables para el comercio, la inversión y la integración productiva. El acuerdo incluye una agenda orientada a mejorar la competitividad estructural del país mediante el fortalecimiento de la infraestructura logística, la resiliencia de las cadenas de suministro y el desarrollo de corredores estratégicos de transporte. El presente artícu-

lo analiza los principales componentes del Acuerdo Marco y examina sus implicaciones económicas para Guatemala. Se argumenta que, aunque el acuerdo surge en un contexto de tensiones comerciales internacionales, los compromisos asumidos pueden contribuir a mejorar el entorno regulatorio, reducir costos logísticos y fortalecer la integración del país en las cadenas de valor regionales.

Palabras clave: Aranceles, política comercial, acuerdo marco, comercio exterior de Guatemala, barreras no arancelarias, competitividad.

Introducción

El sistema comercial internacional ha experimentado cambios significativos en los últimos años, caracterizados por un mayor uso de instrumentos de política comercial con objetivos estratégicos, geopolíticos y de seguridad económica.

En este contexto, las políticas de aranceles recíprocos impulsadas por Estados Unidos han generado ajustes en diversas relaciones comerciales internacionales y han evidenciado la vulnerabilidad de economías altamente integradas al comercio global.

Guatemala mantiene una relación económica particularmente estrecha con Estados Unidos, país que es su principal socio comercial. Desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA-DR) en 2006, el comercio bilateral ha experimentado un crecimiento sostenido, consolidando un esquema de acceso preferencial para una amplia gama de productos.

Sin embargo, las recientes transformaciones en la política comercial internacional han impulsado la negociación de instrumentos complementarios orientados a fortalecer las relaciones económicas bilaterales. En este contexto surge el **Acuerdo Marco de Cooperación Estratégica y Económica entre Guatemala y Estados Unidos**, que incorpora una amplia agenda de cooperación en materia comercial, regulatoria, logística e institucional.

El presente artículo analiza los principales componentes del Acuerdo Marco y examina sus implicaciones económicas para Guatemala. Se argumenta que, aunque el acuerdo surge en un contexto de tensiones comerciales internacionales, los compromisos asumidos pueden contribuir a mejorar el entorno regulatorio, reducir costos logísticos y fortalecer la integración del país en las cadenas de valor regionales.

El Acuerdo Marco de Cooperación Estratégica y Económica

El Acuerdo Marco de Cooperación Estratégica y Económica constituye un instrumento orientado a fortalecer la relación económica bilateral entre Guatemala y Estados Unidos. Este acuerdo se desarrolló en el marco del **Diálogo Económico de Alto Nivel**, un mecanismo de cooperación destinado a promover el crecimiento económico, mejorar la competitividad regional y fortalecer la resiliencia de las cadenas de suministro.

De acuerdo con información oficial del Gobierno de Guatemala, el acuerdo permite consolidar el acceso preferencial de una proporción significativa de las exportaciones guatemaltecas al mercado estadounidense, manteniendo condiciones favorables para más del 70% de los productos exportados. Más allá de los aspectos arancelarios, el acuerdo establece una agenda amplia de cooperación orientada a mejorar las condiciones estructurales de competitividad del país mediante reformas regulatorias, facilitación del comercio y la modernización de infraestructura logística.

Barreras no arancelarias y comercio internacional

En el comercio internacional contemporáneo, la reducción gradual de los aranceles ha incrementado la relevancia de las medidas no arancelarias, particularmente aquellas de carácter regulatorio, como factores que pueden influir en el acceso a los mercados internacionales (World Trade Organization, 2023).

Diversos estudios han señalado que las medidas no arancelarias pueden generar costos comerciales equivalentes o incluso superiores a los asociados a los aranceles tradicionales, impactando el acceso a los mercados y la competitividad de las empresas. Investigaciones de organismos internacionales estiman que los costos derivados de estas medidas pueden superar ampliamente los generados por los aranceles, especialmente cuando implican requisitos regulatorios complejos o procedimientos administrativos costosos (UNCTAD, 2019; Cadot, Gourdon & van Tongeren, 2018).

En este contexto, el Acuerdo Marco incorpora compromisos orientados a mejorar la transparencia regulatoria, simplificar procedimientos administrativos y fortalecer marcos regulatorios basados en evidencia científica y análisis de riesgo.

Simplificación regulatoria y facilitación del comercio

Uno de los pilares centrales del acuerdo se refiere a la simplificación de procedimientos regulatorios y a la facilitación del comercio. Guatemala se ha comprometido a adoptar medidas orientadas a agilizar procesos administrativos relacionados con el comercio internacional, incluyendo la simplificación de certificados de libre venta, la aceptación de certificados electrónicos y la eliminación de requisitos de apostilla para determinados documentos.

Asimismo, se contempla la agilización de los procedimientos de registro de productos y la reducción de cargas administrativas asociadas al comercio internacional. Estas reformas buscan reducir los costos regulatorios que enfrentan las empresas, mejorar la eficiencia de los procesos administrativos y facilitar el comercio bilateral.

Regulación agrícola basada en ciencia y riesgo

El acuerdo también contempla compromisos orientados a fortalecer los marcos regulatorios aplicables al comercio agrícola.

En particular, Guatemala se ha comprometido a mantener sistemas regulatorios basados en criterios científicos y análisis de riesgo, así como a reconocer certificados emitidos por autoridades regulatorias estadounidenses. Este enfoque busca mejorar la previsibilidad del comercio agrícola y reducir fricciones regulatorias que puedan afectar el acceso de productos al mercado.



Propiedad intelectual e innovación

Otro componente relevante del acuerdo se refiere al fortalecimiento del sistema de protección de la propiedad intelectual. Guatemala se ha comprometido a implementar diversos tratados internacionales en esta materia y a fortalecer los mecanismos de protección y cumplimiento de derechos de propiedad intelectual. Estas medidas pueden contribuir a mejorar el clima de inversión, fomentar la innovación tecnológica y fortalecer los sectores intensivos en conocimiento.

Comercio y economía digital

El acuerdo también incorpora disposiciones relacionadas con el comercio digital. Entre los compromisos asumidos se encuentran:

- Evitar impuestos discriminatorios sobre servicios digitales
- Garantizar la libre transferencia de datos a través de fronteras seguras
- Apoyar la moratoria multilateral sobre derechos de aduana a las transmisiones electrónicas en el marco de la Organización Mundial del Comercio.

Estas disposiciones buscan promover el desarrollo de la economía digital y facilitar la participación de Guatemala en el comercio digital global.

Infraestructura logística y resiliencia de las cadenas de suministro

El Acuerdo Marco también incorpora una agenda orientada a fortalecer la infraestructura logística y mejorar la resiliencia de las cadenas de suministro regionales. En este contexto, instituciones financieras estadounidenses, como la **Development Finance Corporation** y el **Export-Import Bank,** pueden participar en el financiamiento de proyectos estratégicos de infraestructura.

Entre las áreas prioritarias se incluyen la modernización de puertos, el desarrollo de corredores logísticos y la mejora de la infraestructura de transporte. Estas iniciativas buscan mejorar la eficiencia logística del país y fortalecer su integración en las cadenas de suministro regionales.

Implicaciones económicas para Guatemala

Los compromisos asumidos en el marco del acuerdo tienen implicaciones que trascienden la relación comercial con Estados Unidos. Las reformas orientadas a mejorar la eficiencia regulatoria, fortalecer la infraestructura logística y modernizar los marcos institucionales pueden contribuir a mejorar la competitividad estructural del país.

Entre los posibles beneficios económicos destacan: la reducción de costos y tiempos logísticos, una mayor eficiencia en los procesos regulatorios, la atracción de inversión extranjera, el fortalecimiento de la capacidad exportadora y una mayor integración en las cadenas de valor regionales.

Barreras no arancelarias vs. Barreras arancelarias

En el comercio internacional contemporáneo, la importancia relativa de los aranceles ha disminuido considerablemente, mientras que las **barreras no arancelarias** han adquirido un papel cada vez más relevante como determinantes del acceso a los mercados.

Los aranceles, impuestos directos aplicados a las importaciones, representan uno de los instrumentos más tradicionales de política comercial. Sin embargo, desde la creación de la Organización Mundial del Comercio y la expansión de los acuerdos comerciales preferenciales, el nivel promedio de aranceles aplicados en el comercio internacional se ha reducido de manera significativa.

En el caso de Guatemala, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA-DR) implicó un proceso gradual de desgravación arancelaria. Este proceso contempló distintos plazos de liberalización según el producto, incluyendo períodos de hasta veinte años para algunos bienes sensibles. Con la finalización de estos plazos en 2026, se completa el calendario de desgravación más largo previsto en el acuerdo, consolidando la eliminación de la gran mayoría de los aranceles aplicables al comercio bilateral.

No obstante, la reducción de aranceles no eliminó todos los obstáculos al comercio. En muchos casos, los costos asociados a **procedimientos regulatorios, requisitos administrativos o limitaciones logísticas** pueden generar efectos económicos equivalentes o incluso superiores a los de los aranceles.

Las barreras no arancelarias incluyen una amplia gama de medidas, entre ellas:

- Requisitos técnicos o sanitarios
- Procesos de registro de productos
- Certificaciones y autorizaciones regulatorias
- Requisitos documentales complejos
- Demoras administrativas
- Limitaciones logísticas o infraestructura insuficiente

Desde una perspectiva económica, estas barreras pueden generar **costos implícitos de comercio** que afectan tanto a exportadores como a importadores.

En este contexto, uno de los elementos más relevantes del Acuerdo Marco de Cooperación Estratégica y Económica entre Guatemala y Estados Unidos es precisamente la agenda orientada a reducir barreras no arancelarias. Desde una perspectiva económica, estas reformas pueden tener efectos similares a una reducción arancelaria, al disminuir los costos de cumplimiento regulatorio y facilitar el acceso a los mercados.

En otras palabras, mientras que los aranceles afectan directamente el precio de los bienes comercializados, las barreras no arancelarias afectan los **costos de transacción y la eficiencia del comercio**. La reducción de estas barreras puede mejorar la competitividad de las empresas, aumentar el volumen del comercio y fortalecer la integración económica entre los países.

Dependencia comercial de Guatemala respecto a Estados Unidos

La relación económica entre Guatemala y Estados Unidos se caracteriza por un alto grado de integración comercial.

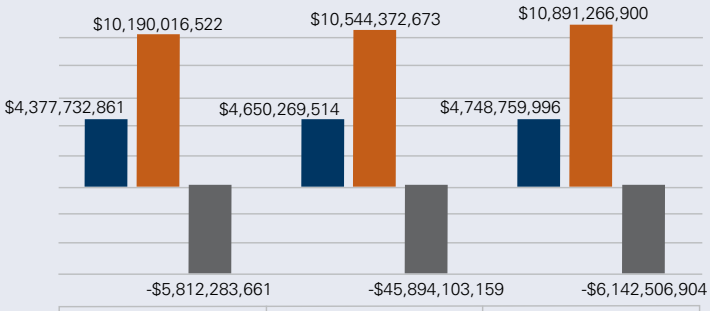
La relación comercial entre Guatemala y Estados Unidos se caracteriza por un alto nivel de interdependencia económica. De acuerdo con estadísticas del Banco de Guatemala, al cierre preliminar de 2025 aproximadamente el

30.5 % de las exportaciones guatemaltecas tuvieron como destino el mercado estadounidense, mientras que **alrededor del 31.5 % de las importaciones del país provinieron de Estados Unidos**, consolidándolo como el principal socio comercial del país (Banco de Guatemala, 2025).

Este patrón de comercio refleja una relación económica profundamente integrada, resultado de varios factores estructurales: proximidad geográfica, integración productiva regional, acuerdos comerciales preferenciales y vínculos históricos de inversión y migración.

Balanza comercial

Figura 1. Balanza comercial entre EE.UU y Guatemala.



	2023	2024	2025
Exportaciones	$4,377,732,861	$4,650,269,514	$4,748,759,996
Importaciones	$10,190,016,522	$10,544,372,673	$10,891,266,900
Saldo Comercial	-$5,812,283,661	-$5,894,103,159	-$6,142,506,904

Fuente: Elaboración propia con base en datos del tablero de comercio exterior del Ministerio de Economía de Guatemala, construido con estadísticas del Banco de Guatemala (2025).

La balanza comercial entre Guatemala y Estados Unidos refleja una relación económica altamente integrada, aunque estructuralmente deficitaria para Guatemala. Como se observa en la gráfica, las exportaciones guatemaltecas hacia Estados Unidos han mostrado un crecimiento moderado en los últimos años, pasando de aproximadamente US$4,377 millones en 2023 a US$4,650 millones en 2024 y alcanzando US$4,748 millones en 2025. Sin embargo, las importaciones provenientes de ese país continúan siendo considerablemente mayores, superando los US$10,190 millones en 2023, US$10,544 millones en 2024 y US$10,891 millones en 2025. Como resultado, Guatemala en 2025 mantiene un déficit comercial persistente con Estados Unidos de US$6,142 millones. Este comportamiento evidencia tanto la profundidad de la relación comercial bilateral como la dependencia del país de bienes intermedios, maquinaria y otros productos provenientes del mercado estadounidense. (Ministerio de Economía de Guatemala, 2025).



Lo que Guatemala envía

Guatemala es un proveedor estratégico de productos de consumo masivo para el mercado estadounidense. Estos son los líderes en valor:

1. **Artículos de Vestuario (Textiles):** Sigue siendo el producto #1 en divisas. Gracias a las reglas de origen del CAFTA-DR, Guatemala exporta miles de millones en camisetas, ropa deportiva y calcetinería.

2. **Banano:** Somos uno de los principales proveedores de esta fruta para las mesas estadounidenses.

3. **Café:** Guatemala se posiciona en el segmento de cafés diferenciados y de alta calidad.

4. **Azúcar:** A través de las cuotas asignadas, el azúcar guatemalteco tiene un mercado seguro y preferencial.

5. **Frutas y Vegetales Frescos:** Melones, papayas, arveja china y ejote.

Lo que Guatemala recibe

Por su parte, Guatemala importa desde Estados Unidos principalmente:

1. **Productos Derivados del Petróleo:** Es el rubro más grande. Gasolina, Diesel y Gas LP. Casi toda la energía que mueve el transporte en Guatemala viene de refinerías en el Golfo de México (EE. UU.).
2. **Maquinaria y Equipo:** Motores, plantas eléctricas y maquinaria industrial para las fábricas guatemaltecas.
3. **Maíz Amarillo y Granos:** Vitales para la industria avícola y porcina local.
4. **Vehículos:** Tanto nuevos como usados. EE. UU. es el principal origen del parque vehicular nacional.
5. **Materias Primas Plásticas:** Resinas y polímeros que la industria local transforma en empaques y productos terminados.

Dependencia comercial entre Estados Unidos y Guatemala

Según estadísticas de comercio exterior del **Banco de Guatemala**, Estados Unidos constituye el principal socio comercial de Guatemala, lo que refleja una relación de alta dependencia económica. En contraste, desde la perspectiva estadounidense, Guatemala ocupa una posición menor dentro de su estructura global de comercio, situándose alrededor del puesto 43 entre sus socios comerciales, según datos del **U.S. Census Bureau** (Banco de Guatemala, 2025; U.S. Census Bureau, 2025).

Para Guatemala, el mercado estadounidense representa aproximadamente un tercio de sus exportaciones totales. En contraste, las exportaciones provenientes de Guatemala representan una fracción relativamente pequeña del comercio total estadounidense. Desde una perspectiva económica, esta asimetría implica que cambios en la política comercial estadounidense como ajustes arancelarios, medidas regulatorias o nuevas reglas comerciales pueden tener efectos significativos sobre la economía guatemalteca.

Al mismo tiempo, esta estrecha integración comercial también genera oportunidades importantes. La proximidad geográfica y la existencia de acuerdos comerciales preferenciales posicionan a Guatemala como un socio relevante dentro de las estrategias de **reconfiguración de cadenas de suministro y nearshoring** impulsadas por empresas estadounidenses.

En este contexto, el Acuerdo Marco de Cooperación Estratégica y Económica puede interpretarse como un instrumento orientado a fortalecer esta integración económica, mejorar las condiciones de competitividad del país y facilitar una mayor participación de Guatemala en las cadenas de valor regionales.

Conclusiones

- El Acuerdo Marco de Cooperación Estratégica y Económica entre Guatemala y Estados Unidos representa una evolución en la naturaleza de las relaciones comerciales contemporáneas. A diferencia de acuerdos comerciales tradicionales centrados principalmente en la reducción de aranceles, este instrumento incorpora una agenda más amplia orientada a mejorar las condiciones estructurales de competitividad del país.
- Los compromisos asumidos por Guatemala en materia de simplificación regulatoria, facilitación del comercio, fortalecimiento institucional, protección de la propiedad intelectual y modernización logística pueden contribuir a crear un entorno más favorable para el comercio y la inversión.
- En este sentido, el acuerdo no debe interpretarse únicamente como una respuesta a las tensiones comerciales recientes, sino también como una **oportunidad para impulsar reformas estructurales que fortalezcan la competitividad de la economía guatemalteca y su integración en el comercio internacional.**

Referencias bibliográficas

Banco de Guatemala. (2025). *Estadísticas de comercio exterior: Reporte acumulado por socio comercial.* Banco de Guatemala. https://www.banguat.gob.gt

Office of the United States Trade Representative. (2024). *U.S.-Guatemala trade facts.* Washington, D.C.: USTR. https://ustr.gov

Organización Mundial del Comercio. (2023). *World trade report 2023: Re-globalization for a secure, inclusive and sustainable future.* World Trade Organization. https://www.wto.org

U.S. Census Bureau. (2025). *U.S. trade with Guatemala: Top trading partners.* Foreign Trade Statistics. Washington, D.C. https://www.census.gov/foreign-trade

U.S. Department of Commerce. (2024). *International trade statistics.* Washington, D.C.: International Trade Administration. https://www.trade.gov

Ministerio de Economía de Guatemala. (2025). *Tablero de comercio exterior de Guatemala.* Elaborado con datos del Banco de Guatemala. Recuperado de https://public.tableau.com/app/profile/analisis.economico/viz/TableroMINECO-ComercioExterior/Intro

United Nations Conference on Trade and Development. (2019). Asia-Pacific trade and investment report 2019. UNCTAD.

Cadot, O., Gourdon, J., & van Tongeren, F. (2018). Estimating ad valorem equivalents of non-tariff measures. OECD Trade Policy Papers No. 215. OECD Publishing.



LA POSICIÓN GEOPOLÍTICA DE GUATEMALA Y EL RIESGO PORTUARIO: INFRAESTRUCTURA ESTRATÉGICA, COMERCIO INTERNACIONAL Y SEGURIDAD REGIONAL

MSc. Jonas Rodolfo Hernández Pérez



MSc. Jonas Rodolfo Hernández Pérez

Contador Público y Auditor por la Universidad de San Carlos de Guatemala. Magíster Scientiae en Fiscalización de la Administración Pública por la Universidad Galileo. Posee un postgrado en Politicas Públicas por la Universidad Galileo y un Postgrado de Actualización en Finanzas Públicas y Gestión Presupuestaria Gubernamental, otorgado por el Departamento de Estudios de Postgrado del Centro Universitario de Occidente de la Universidad de San Carlos de Guatemala y el Colegio de Economistas, Contadores Públicos y Auditores y Administradores de Empresas. Es candidato a Doctor en Administración Pública por la Universidad Galileo. Es catedrático universitario a nivel de pregrado y postgrado.

Resumen

Guatemala posee una ubicación estratégica en el istmo centroamericano que la conecta con América del Norte, América del Sur y rutas marítimas del Pacífico y el Caribe, lo que le otorga un papel relevante en el comercio regional e internacional. El sistema portuario del país, compuesto principalmente por Puerto Quetzal, Santo Tomás de Castilla y Puerto Barrios, moviliza gran parte de las exportaciones agrícolas y de las importaciones de bienes esenciales, maquinaria y combustibles. A pesar de su importancia, los puertos guatemaltecos enfrentan desafíos significativos: limitaciones en infraestructura, congestión, costos logísticos elevados, competencia regional, vulnerabilidad ante fenómenos naturales y riesgos asociados al crimen organizado. La concentración de operaciones en pocos puertos estratégicos aumenta la eficiencia, pero también incrementa la exposición a interrupciones que pueden afectar la continuidad del comercio y la competitividad. El fortalecimiento del sistema portuario requiere modernización tecnológica, digitalización de procesos, ampliación de la capacidad y una gestión institucional eficiente. La implementación de iniciativas legislativas, como la creación de la Autoridad Portuaria Nacional,

busca optimizar la administración portuaria y garantizar un entorno competitivo y seguro. En conjunto, la eficiencia y resiliencia del sistema portuario son factores clave para mantener la competitividad de Guatemala, atraer inversión y asegurar la estabilidad económica frente a los riesgos geopolíticos en el ámbito portuario.

Palabras clave: sistema portuario, comercio exterior, riesgo geopolítico, infraestructura portuaria, competitividad, modernización portuaria.

Introducción

La ubicación geográfica de Guatemala dentro del istmo centroamericano ha influido de manera directa en su dinámica económica y en su relación con el comercio internacional. Su territorio funciona como punto de enlace entre América del Norte y América del Sur y, al mismo tiempo, facilita la conexión entre las rutas marítimas del océano Pacífico y el mar Caribe. Esta condición otorga al país una ventaja natural para el intercambio comercial y la actividad logística.

Dentro de este contexto, el sistema portuario adquiere una importancia particular. A través de los principales puertos del país se moviliza una parte significativa de las exportaciones agrícolas, así como las importaciones de combustibles, maquinaria, materias primas y bienes de consumo que abastecen a la economía nacional. La eficiencia de estas terminales incide directamente en el funcionamiento del comercio exterior y en la competitividad del país.

No obstante, el desarrollo del sistema portuario enfrenta diversos desafíos. Las limitaciones en infraestructura, los costos logísticos, la competencia con otros centros portuarios de la región y los riesgos asociados a la seguridad de las rutas marítimas son factores que influyen en su desempeño.

El presente artículo aborda la importancia geopolítica de Guatemala y el papel que desempeñan sus puertos dentro de la economía nacional. Asimismo, se analizan algunos de los riesgos que enfrentan el sistema portuario y cómo las ineficiencias logísticas pueden traducirse en mayores costos para el comercio, con efectos que finalmente impactan en el precio de bienes esenciales para la población.

Guatemala en el contexto geopolítico regional

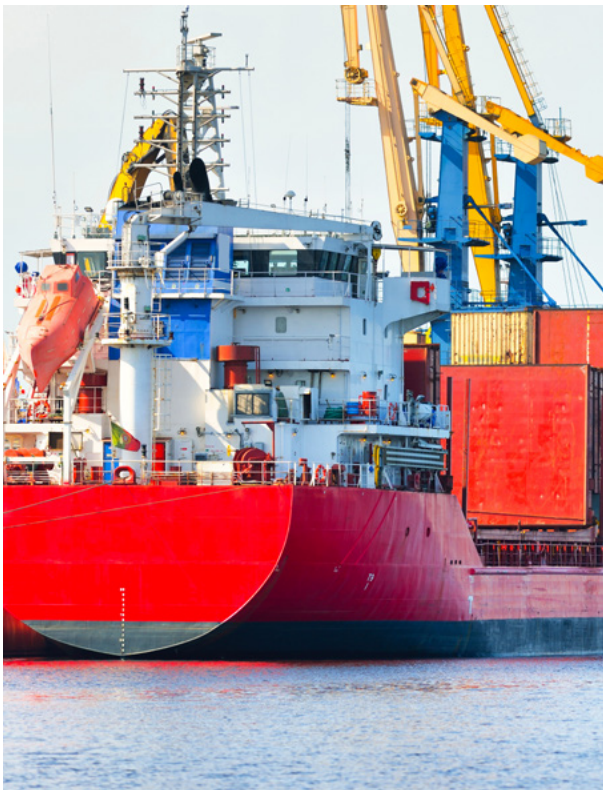
Guatemala tiene una ubicación estratégica en el istmo centroamericano, que históricamente conecta **América del Norte y América del Sur**. Limita al **norte y oeste con México**, al **este con Belice y el mar Caribe**, y al **sur con el océano Pacífico y El Salvador**, lo que le da acceso a dos rutas marítimas importantes (Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL-, 2023).

Su posición interoceánica y cercanía a mercados como **Estados Unidos y México**, junto con su integración al sistema logístico centroamericano, la convierten en un país clave para el comercio regional. Sin embargo, también enfrenta retos internos relacionados con infraestructura, seguridad y capacidad portuaria. (Banco Interamericano de Desarrollo 2022; CEPAL, 2024).

Puertos importantes en la región

En Centroamérica destacan más de veinte puertos. Algunos de los más relevantes son:

- **Colón y Balboa (Panamá):** terminales modernas con conexión directa al Canal de Panamá, manejan grandes volúmenes de contenedores y carga general (CEPAL, 2023).
- **Moín-Limón (Costa Rica):** eficiente, con sistemas de cadena de frío; exporta principalmente productos agrícolas como banano y piña (Rodríguez y Vargas, 2022).
- **Puerto Cortés (Honduras):** principal puerto hondureño; maneja contenedores, carga refrigerada y graneles, y está certificado para exportaciones hacia EE.UU (Martínez, 2023).
- **Puerto Corinto (Nicaragua):** principal puerto nicaragüense, maneja contenedores, graneles sólidos y líquidos; cuenta con proyectos de modernización (CEPAL, 2024).
- **Puerto Acajutla (El Salvador):** en proceso de modernización para recibir buques grandes y mejorar su capacidad operativa (García, 2024).





Situación de los puertos guatemaltecos

Los puertos de Guatemala, como **Puerto Quetzal**, tienen limitaciones en modernización y capacidad para buques grandes, lo que reduce su competitividad frente a otros países de la región. Mejorar la infraestructura portuaria y los accesos terrestres es clave para aprovechar plenamente la posición estratégica del país y fortalecer su papel como corredor logístico regional.

El sistema portuario guatemalteco

Historia geopolítica de los puertos en Guatemala

El desarrollo portuario en Guatemala ha estado íntimamente ligado a la evolución de su comercio exterior y a la necesidad de insertarse en los flujos económicos internacionales.

Durante la Época Colonial y el Siglo XIX, el comercio marítimo se realizaba principalmente a través de puertos naturales en las costas del Pacífico y del Caribe. El Puerto de San José destacó como uno de los más relevantes, aunque sus limitaciones técnicas restringían la capacidad de Guatemala para competir en el comercio regional y global (Pérez, 2022).

En el siglo XX con el auge de las exportaciones agrícolas y la creciente integración de Centroamérica en los mercados internacionales, Guatemala emprendió un proceso de modernización de su infraestructura portuaria. En el Caribe se consolidó Puerto Barrios como punto estratégico para la exportación de banano y minerales, mientras que en el Pacífico se impulsó la construcción de un puerto con mayor capacidad y tecnología, capaz de responder a las exigencias del comercio contemporáneo (CEPAL, 2023).

La creación del Puerto Quetzal en el año 1983 representó un hito en la política económica y geopolítica del país; dicho puerto fue concebido como una infraestructura moderna, capaz de manejar contenedores y graneles, y con ello consolidar la posición estratégica de Guatemala como puente comercial entre Norteamérica, Sudamérica y Asia. Su apertura marcó el inicio de una nueva etapa en la logística nacional, fortaleciendo la competitividad del país en el comercio internacional y asegurando un papel más activo en las rutas marítimas del Pacífico (Martínez, 2023).

Sistema Portuario de Guatemala

Guatemala es un país con posicionamiento estratégico en el intercambio comercial por sus costas. Con salida al Pacífico y al Caribe, sus puertos son las arterias por donde circula buena parte de la economía nacional. Aunque existen cinco instalaciones marítimas, tres concentran el pulso del intercambio internacional: Puerto Quetzal, Santo Tomás de Castilla y Puerto Barrios, ubicados en las costas del Pacífico y del Atlántico:

- **Puerto Quetzal (Pacífico):** considerado como el gigante del Pacífico, situado en el litoral sur, se levanta como el más grande y dinámico del país; sus muelles reciben barcos cargados de contenedores y graneles, mientras las bodegas y patios de carga se extienden como un mosaico de actividad constante. Aquí se mueven fertilizantes, cereales y minerales, pero también maquinaria, químicos y materiales de construcción (Banco Interamericano de Desarrollo, 2022).

  Es el puerto que conecta a Guatemala con el Pacífico y, por su cercanía al Canal de Panamá, con el resto del mundo. Sin embargo, su reto es claro: necesita modernizarse para competir con terminales más avanzadas de la región, por su infraestructura obsoleta y su capacidad o volumen de carga, pues en el transcurso de los años no ha sufrido ninguna ampliación, lo que debería de aprovecharse tomando en consideración su ubicación estratégica (CEPAL, 2024).

- **Santo Tomás de Castilla (Atlántico):** conocido como la puerta del Caribe y ubicado en la bahía de Amatique, Santo Tomás de Castilla es el rostro caribeño del comercio guatemalteco. Sus muelles multipropósito permiten manejar desde

contenedores industriales hasta exportaciones agrícolas como café, banano y azúcar (Rodríguez & Vargas, 2022). Es un puerto vital para las rutas hacia Norteamérica y Europa, pero enfrenta un desafío cotidiano: la congestión y la necesidad de agilizar procesos. Las inversiones en modernización buscan darle un nuevo aire y convertirlo en un nodo logístico más competitivo.

- **Puerto Barrios (Atlántico):** es más pequeño que Santo Tomás, Puerto Barrios se ha ganado un lugar estratégico gracias a su especialización en productos perecederos. Es el puerto de las frutas tropicales: banano, melón y piña salen de aquí rumbo a los mercados internacionales en contenedores refrigerados que garantizan la calidad del producto. Su infraestructura es más limitada, pero su papel en la exportación agrícola lo convierte en un engranaje esencial de la economía guatemalteca (Pérez, 2022).



Puerto Quetzal y Santo Tomás de Castilla concentran la mayor parte del movimiento comercial. Estas terminales cumplen funciones esenciales para la economía nacional, entre ellas:

- Exportación de productos agrícolas como café, banano, azúcar y vegetales;
- Importación de maquinaria, combustibles y bienes de consumo;
- Movilización de contenedores y carga a granel;
- Facilitación del comercio exterior.

Cada año los puertos movilizan millones de toneladas de carga y reciben un número considerable de buques internacionales. Esta actividad ha impulsado sectores vinculados con el transporte terrestre, la logística, el almacenamiento y los servicios aduaneros (CEPAL, 2023).

Históricamente, Guatemala también contaba con otros puertos de referencia:

- Puerto de San José (Pacífico): dedicado principalmente a líquidos a granel como petróleo y melaza.
- Champerico (Pacífico): con instalaciones más básicas, orientado a la pesca y actividades locales.

Fortalecimiento portuario

La red portuaria guatemalteca refleja tanto las oportunidades como los retos del país. Por un lado, la diversidad de puertos en ambos litorales ofrece flexibilidad y acceso a distintos mercados (Banco Interamericano de Desarrollo, 2022). Por otro, la infraestructura aún necesita dar un salto hacia la modernización para estar a la altura de vecinos como Panamá o Costa Rica. El futuro de los puertos guatemaltecos dependerá de su capacidad para adaptarse a las exigencias del comercio global. **Puerto Quetzal y Santo Tomás de Castilla son los pilares de esta transformación,** mientras que Puerto Barrios asegura la salida de productos agrícolas que son orgullo nacional, por lo que el Congreso de la República de Guatemala, se encuentra analizando las iniciativas de Ley que proponen regular el Sistema Portuario Nacional, las cuales abordan, entre otros, los aspectos siguientes:

- La creación de la Autoridad Portuaria Nacional (APN)
- Optimización de la administración de los puertos y sus actividades en el país
- Establecimiento un régimen competitivo y transparente donde los operadores fijen sus tarifas, bajo supervisión del APN para evitar prácticas discriminatorias
- Fortalecimiento de la economía nacional y brindar certeza jurídica
- Mejora de los servicios en instalaciones portuarias, promoviendo modernización y competitividad
- Participación coordinada del sector público y privado

Estas iniciativas de ley actualmente cuentan con dictamen favorable por parte de la Comisión de Economía y Comercio Exterior del Congreso de la República, lo cual coadyuvará con el desarrollo económico de la Nación.

Puertos como nodos geoestratégicos

En el comercio internacional actual, los puertos desempeñan un papel fundamental en la conexión entre economías (CEPAL, 2024). Más allá de ser puntos de carga y descarga de mercancías, funcionan como centros logísticos que facilitan el flujo de bienes entre los mercados globales.

Una infraestructura portuaria eficiente permite reducir costos de transporte, mejorar los tiempos de movilización de mercancías y fortalecer la competitividad de las exportaciones e importaciones. Por esta razón, los puertos se consideran elementos estratégicos para el desarrollo económico de los países (Banco Interamericano de Desarrollo, 2022).

Además, alrededor de los puertos suelen desarrollarse actividades comerciales, logísticas e industriales que generan empleo y dinamizan la economía local. En este contexto, la inversión en infraestructura y una adecuada gestión portuaria son factores clave para aprovechar las oportunidades del comercio internacional.

En el caso de Guatemala, el sistema portuario cumple funciones relevantes dentro de la dinámica económica regional, para lo cual se desarrollan los siguientes nodos geoestratégicos:

Conexión interoceánica

Aunque Guatemala no cuenta con una infraestructura comparable al Canal de Panamá, su territorio permite conectar el océano Atlántico con el Pacífico a través de rutas terrestres (CEPAL, 2023). La red vial facilita el traslado de mercancías entre los principales puertos del país, lo que abre la posibilidad de consolidar corredores logísticos regionales.



Integración regional

Guatemala también sirve como punto de enlace para el comercio entre México, Centroamérica y el Caribe, fortaleciendo su papel dentro del sistema económico regional y ampliando su potencial logístico (Martínez, 2023).

Competencia logística

El país compite con otros centros logísticos más desarrollados de la región, entre ellos Panamá, México y Colombia. A nivel centroamericano también existen terminales portuarias cercanas, como el puerto de Acajutla en El Salvador y Puerto Cortés en Honduras.

La competitividad portuaria depende de factores como la eficiencia operativa, la capacidad de infraestructura, la seguridad marítima y la rapidez de los procesos logísticos (Banco Interamericano de Desarrollo, 2022).

Riesgos portuarios en Guatemala

A pesar de su potencial estratégico, el sistema portuario guatemalteco enfrenta diversos factores que pueden afectar su eficiencia y competitividad.

Infraestructura limitada

Uno de los principales retos es la necesidad de modernizar parte de la infraestructura portuaria. El crecimiento del comercio marítimo exige instalaciones capaces de atender buques de mayor tamaño y manejar mayores volúmenes de carga (CEPAL, 2024).

En algunos casos, se observan limitaciones operativas que generan congestión y retrasos en los procesos portuarios. Estas situaciones provocan costos adicionales para importadores y exportadores, que en última instancia se trasladan al consumidor.

Infraestructura y logística

"Aunque Guatemala ha mantenido cierta estabilidad macroeconómica en los últimos años, su competitividad continúa condicionada por debilidades en infraestructura logística" (Banco Interamericano de Desarrollo, 2022).

Los puertos de Santo Tomás de Castilla y Puerto Quetzal operan en determinados momentos cerca de su capacidad, lo que provoca demoras en las operaciones de carga y descarga. La falta de inversión sostenida en ampliación, modernización y dragado limita la eficiencia del sistema (CEPAL, 2023).

El transporte terrestre representa otro desafío importante. El país registra costos elevados por tonelada-kilómetro en comparación con otros países de la región, debido a factores como deterioro de la red vial, congestión en rutas principales y riesgos de seguridad y robo de carga.

Ante este escenario, muchas empresas deben destinar recursos adicionales a servicios de seguridad privada. Estos costos logísticos terminan reflejándose en el precio final de los productos y afectan el costo de la canasta básica.

Vulnerabilidad al crimen organizado

"Las rutas marítimas internacionales también son utilizadas por organizaciones criminales vinculadas al narcotráfico y al contrabando" (García, 2024).

En diferentes operativos realizados en puertos guatemaltecos se han decomisado sustancias ilícitas ocultas en contenedores con destino a otros países. Estos hechos evidencian la vulnerabilidad del sistema portuario frente al crimen organizado transnacional y la necesidad de fortalecer los controles y mecanismos de seguridad.

Debilidades institucionales

Otro aspecto relevante está relacionado con el marco legal que regula la administración portuaria. Algunos especialistas consideran que la normativa vigente limita la modernización del sistema y dificulta la implementación de modelos de gestión más eficientes (Pérez, 2022).

Riesgo geopolítico enfocado en el ámbito portuario para el año 2026

En 2026, los puertos guatemaltecos constituyen un componente estratégico de la economía del país, debido a su papel en el comercio exterior y la conectividad logística. La concentración de operaciones en terminales clave genera ventajas operativas, pero también expone al país a riesgos que pueden afectar la continuidad del comercio y la competitividad (CEPAL, 2024).

- **Dependencia de puertos estratégicos:** Gran parte de las importaciones y exportaciones se moviliza a través de unos pocos puertos principales, que funcionan como nodos logísticos centrales. Esta concentración aumenta la eficiencia en la movilización de carga, pero cualquier interrupción significativa, ya sea por causas naturales, sociales o políticas, puede generar impactos económicos y logísticos considerables.

- **Factores de riesgo geopolítico**

    - Competencia regional: Otros países de la región están fortaleciendo sus puertos mediante modernización de infraestructura y procesos, lo que podría desviar parte de los flujos comerciales que actualmente pasan por Guatemala.

    - Políticas comerciales internacionales: Cambios en acuerdos comerciales, barreras arancelarias o regulaciones externas pueden afectar la elección de rutas y terminales portuarias utilizadas por los transportistas internacionales.

    - Fenómenos naturales: Guatemala, especialmente su litoral del Pacífico, es susceptible a tormentas y fenómenos climáticos extremos que pueden interrumpir temporalmente la operación portuaria, elevando costos de transporte y seguros.

    - Infraestructura y capacidad operativa: La eficiencia y competitividad de los puertos depende de inversiones en modernización tecnológica, digitalización de procesos y ampliación de capacidad. Retrasos en estos aspectos pueden afectar la posición de Guatemala frente a otros puertos de la región (Banco Interamericano de Desarrollo, 2022 y CEPAL, 2024).

- **Implicaciones económicas**

    - Los riesgos geopolíticos en el ámbito portuario afectan directamente a:

        - Costos logísticos: Retrasos o interrupciones pueden aumentar los costos de transporte y reducir la previsibilidad de las cadenas de suministro.

        - Competitividad de exportaciones: La eficiencia portuaria es fundamental para que los productos guatemaltecos mantengan acceso competitivo a mercados internacionales.

        - Atracción de inversión: La confiabilidad y modernización de los puertos influye en la decisión de inversión de empresas nacionales y extranjeras vinculadas a comercio, transporte y logística.

Conclusiones

- El sistema portuario guatemalteco es un componente estratégico de la economía nacional y un eje central para el comercio exterior. Su ubicación geográfica y la concentración de operaciones en puertos clave ofrecen ventajas logísticas, pero también generan vulnerabilidades que se traducen en riesgos geopolíticos. Factores como la competencia regional, cambios en políticas comerciales internacionales, fenómenos naturales y limitaciones en infraestructura y capacidad operativa pueden afectar la continuidad del comercio y la competitividad del país.

- Para 2026, la modernización de los puertos existentes, la inversión en infraestructura tecnológica y la mejora de la gestión portuaria son fundamentales para mitigar estos riesgos, reducir costos logísticos, fortalecer la competitividad de las exportaciones e incrementar la confianza de inversionistas nacionales e internacionales. Garantizar un sistema portuario eficiente y seguro contribuirá a consolidar el papel de Guatemala como un nodo logístico relevante en la región centroamericana y a mantener la estabilidad económica frente a desafíos internos y externos.

- Derivado de la posición geopolítica que ocupa Guatemala, se hace necesaria la inversión en infraestructura para la construcción de nuevos puertos con capacidades de desembarque internacional, así como para embarcaciones de mayor capacidad, todo ello con una visión de vanguardia, que coadyuvará a generar un estatus de altura a nivel centroamericano, dando respuesta a las necesidades portuarias actuales.

- La modernización del sistema portuario constituye un elemento clave para mejorar la competitividad del país, facilitar el comercio exterior y aprovechar de manera más efectiva las condiciones geográficas del territorio.

Referencias bibliográficas

Banco Interamericano de Desarrollo (BID) 2022. Infraestructura logística y competitividad en Centroamérica.

CEPAL. (2023). Panorama del transporte marítimo y la logística portuaria en América Latina y el Caribe. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CEPAL. (2024). Infraestructura, logística y comercio exterior en Centroamérica. Naciones Unidas.

Comisión Portuaria Nacional (CPN). Informe Estadístico Portuario 2023. Guatemala: CPN. Datos sobre participación de puertos marítimos en el comercio exterior guatemalteco. https://cpn.gob.gt/wp-content/uploads/2024/04/Informe-Estadistico-Portuario-2023.pdf

Congreso de la República de Guatemala. *Iniciativa 6341 - Ley General del Sistema Portuario Nacional.* Noticias oficiales sobre la propuesta de ley para modernizar el sistema portuario. https://www.congreso.gob.gt/noticias_congreso/13779/2025/4

Diagnóstico del sistema portuario nacional: cifras y desafíos. Reporte que destaca la concentración de comercio exterior en los principales puertos y los retos institucionales. https://republica.com/actualidad/diagnostico-del-sistema-portuario-nacional-cifras-y-desafios-20258271610

García, M. (2024). Seguridad marítima y crimen organizado en los puertos de América Latina. Editorial Universidad Nacional.

Global Alliance for Trade Facilitation. *Cutting red tape at ports* - descripción de iniciativas para mejorar eficiencia documental y logística portuaria. https://www.tradefacilitation.org/our-projects/cutting-red-tape-at-ports

Guatemala Port Law, análisis de la normativa portuaria (Decreto 26-2024) y su impacto en la modernización de puertos y competitividad. https://www.trade.gov/market-intelligence/guatemala-port-law

International Chamber of Commerce (ICC). Artículo sobre la implementación del sistema *VUMAR* (Ventanilla Única Marítima) para digitalizar procesos portuarios en Guatemala. https://iccwbo.org/news-publications/news/guatemala-goes-digital-with-smart-port-solution-vumar

Martínez, J. (2023). Geopolítica del comercio marítimo en Centroamérica. Editorial Académica Española.

Ministerio de Comunicaciones, Infraestructura y Vivienda (CIV). Infraestructura portuaria en crecimiento: más trabajo con puertos competitivos y seguros. Comunicaciones del Gobierno de Guatemala, 2025. https://guatemala.gob.gt/infraestructura-portuaria-en-crecimiento-mas-trabajo-con-puertos-competitivos-y-seguros

Pérez, L. (2022). Historia económica y desarrollo portuario en Guatemala. Editorial Universitaria.

Rodríguez, A., & Vargas, D. (2022). Logística portuaria y competitividad en el comercio internacional. Editorial Universidad de Costa Rica.

Sistema Portuario Nacional en apoyo al comercio exterior de Guatemala. Documento de la CPN con cifras, análisis y estructura del sistema portuario nacional. https://cpn.gob.gt/xcongresouniversitario/docs/1.%20Sistema%20Portuario%20Nacional%20en%20apoyo%20al%20comercio%20exterior%20de%20Guatemala.pdf



NIVEL DE COMPETENCIA Y SOBREPRECIOS EN EL MERCADO DE HIDROCARBUROS

Dr. Guillermo Díaz



Dr. Guillermo Díaz

Doctor en Sociología por la Universidad Pontificia de Salamanca, Magíster en Economía Empresarial por INCAE Business School, Magíster en Docencia Universitaria por la Universidad Rafael Landívar y Licenciado en Economía por la Universidad de San Carlos de Guatemala. En la Universidad Rafael Landívar ha sido docente, director del Departamento de Economía Empresarial y Vicedecano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. En la actualidad es Coordinador del Departamento de Ciencias Económicas del Instituto de Investigaciones en Ciencias Socio-Humanidades de la Universidad Rafael Landívar.

Resumen

En este artículo se analiza la estructura y nivel de competencia del mercado de hidrocarburos en Guatemala, a través de los índices de concentración de Herfindahl-Hirschman y de Dominancia, cuyos valores revelan que la alta concentración incide en que no exista competencia en precios y que estos son mayores de los que existirían en un mercado en condiciones de libre competencia.

Palabras clave: competencia, concentración de mercado, elasticidad de la demanda, oligopolio, sobreprecio.

Introducción

La ley de Comercialización de Hidrocarburos en Guatemala, emitida en 1997, establece en su artículo 1 que tiene como propósito propiciar la libre competencia en dicho mercado. Casi tres décadas después de estar vigente, la evidencia muestra que la ley fue insuficiente para promover un mercado de libre competencia que beneficie al consumidor guatemalteco.

En 2024 se emitió la Ley de Competencia con el objeto de promover y defender la competencia, así como prevenir, investigar y sancionar prácticas contrarias a la libre competencia. La referida ley creó la Superintendencia de Competencia como la institución encargada de lo antes descrito. La vigencia de la ley

constituye un hito en la economía guatemalteca, considerando que se caracteriza por tener mercados concentrados, de tipo oligopolio y, en algunos casos, monopolio.

El tema de competencia es poco estudiado e investigado en el país. De hecho, hasta antes de la emisión de la ley no era parte de los pensum de estudio en las carreras vinculadas con las ciencias económicas. Este artículo estudia el nivel de competencia en el mercado de hidrocarburos, en particular en los mercados de gasolina regular y gas licuado de petróleo o propano, aportando evidencia que el mismo es reducido, así como de la existencia de precios mayores a los que existirían en condiciones de libre competencia.



Un mercado oligopólico

Para identificar la estructura y el modelo de competencia de un mercado se utilizan índices de concentración. Dos de los utilizados con mayor frecuencia en estudios de competencia son el de Herfindahl-Hirschman y el de Dominancia.

El índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) es la suma de las cuotas de mercado al cuadrado, por lo que el valor máximo es de 10,000, cuando existe monopolio. Se calcula según la siguiente fórmula y la Tabla 1 muestra el modelo y la intensidad de la competencia en precio.

Donde: Sn = cuota de mercado de la empresa.

$$IHH = \sum_{k=1}^{n} S^2 n$$

Tabla 1. Modelo de competencia según valor del Índice Herfindahl-Hirschman

Valor	Modelo de competencia	Intensidad de competencia en precio
< 2000	Perfecta	Fuerte
< 2000	Monopolística	Fuerte o débil, según diferenciación de producto
2000 – 6000	Oligopolio	Fuerte o débil, según rivalidad entre empresas
> 6000	Monopolio	Usualmente débil, a menos que exista amenaza de entrada de competidor

Fuente: elaboración propia con base en Besanko, Dranove, Shanley y Schaefer, 2013.

El índice de dominancia es útil para identificar la capacidad de las empresas de distorsionar el nivel de competencia en el mercado. Cuando el valor es mayor de 2500 se considera que la concentración de mercado puede afectar en forma negativa la competencia (Gutiérrez, 2021). El índice se calcula dividiendo la cuota al cuadrado entre el IHH y elevando al cuadrado dicho resultado. Su fórmula es la siguiente:

$$ID = (\sum_{n=1}^{n} = \frac{S^2 n}{IHH})2$$

La Tabla 2 muestra la cuota de mercado de las empresas distribuidoras de gasolina regular. La empresa líder es Uno, que agrupa a Uno Fuels (23%) y Uno Guatemala (20%), con un total de 43% de participación de mercado, seguida por Chevron, con 33%. Estas dos empresas concentran tres cuartas partes del mercado. El valor del IHH es de 3,426, lo que significa que se trata de un mercado oligopólico, con débil competencia en precios como se muestra más adelante. El valor del ID indica que la concentración del mercado puede afectar de manera negativa el nivel de competencia, lo cual en efecto es así, según los datos que se presentan en un apartado siguiente.

Tabla 2. Cuota de mercado e índices de concentración en el mercado de la gasolina regular.

Empresa	Cuota de mercado
Uno (Fuels y Guatemala)	43%
Chevron	33%
Puma	20%
Otros	2%
Índice de Herfindahl-Hirschman	3,518
Índice de Dominancia	4,640

Nota. Cálculos propios, con base en datos del Ministerio de Energía y Minas, 2025.

El mercado de gas licuado de petróleo es también un oligopolio, según el reducido número de empresas competidoras y el valor del IHH contenido en la Tabla 3, de 3,358. La empresa líder también tiene alta cuota de mercado, de 45%, lo que le da una posición dominante, como sucede con Uno en el mercado de gasolina regular. Asimismo, en la distribución de gas licuado de petróleo existe dos empresas, Tropigas y Gas Metropolitano, que constituyen una, con una cuota importante de mercado (33%). El valor del ID indica que la concentración de mercado reduce el nivel de competencia.

Tabla 3. Cuota de mercado e índices de concentración en el mercado de la gasolina regular.

Empresa	Cuota de mercado
Zetagas	45%
Tropigas y Gas Metropolitano	33%
Globalgas	12%
Otros	10%
Índice de Herfindahl Hirschman	3,358
Índice de Dominancia	6,695

Nota. Cálculos propios, con base en datos del Ministerio de Energía y Minas, 2025.

La evidencia internacional muestra que el nivel de concentración es alto en los mercados de gas licuado de petróleo y de combustibles, como es el caso de Perú (Vásquez, 2004). En Guatemala la concentración es la más alta de los países de la región centroamericana (Superintendencia de Competencia, 2008).

Falta de competencia

La economía de la competencia utiliza varios criterios para identificar la falta de esta, tales como estabilidad de participaciones de mercado (Competition Commission, 2013), lo cual muestra que el mercado no es contestable, es decir, que no ingresan nuevos competidores, y altos márgenes de ganancia (Motta y Peitz, 2020). Este último criterio también es considerado por la fiscalía nacional económica de Chile, así como la existencia de precios altos en comparación con otros mercados geográficos (Instituto Federal de Telecomunicaciones, 2022).

El índice de rivalidad (IR) es útil para medir la intensidad de la competencia, que puede cuantificar por medio de la evolución de la cuota de mercado de los competidores. Dicho índice se calcula mediante la variación absoluta de la cuota de mercado entre dos años (Cabral, 1997). El valor del índice varía entre 0, que implica mínima competencia, y 1 que representa máxima competencia. Su fórmula es como sigue:

$$IR = \frac{1}{2}\sum_{n=1}^{n} = | Sn1 - Sn2 |$$

En el mercado de la gasolina regular el índice de rivalidad es bajo, de solo 0.12, como lo ilustra la Tabla 4, lo que implica que el nivel de competencia es reducido. En términos prácticos, no existe competencia.

Tabla 4. Índice de rivalidad en el mercado de gasolina regular

Empresa	Cuota de mercado 2024	Cuota de mercado 2025	Cambio cuota de mercado
Uno (Fuels y Guatemala)	41%	45%	0.04
Chevron	34%	33%	-0.01
Puma	25%	20%	-0.05
Otros		2%	0.02
Índice de rivalidad			0.12

Nota. Cálculos propios, con base en datos del Ministerio de Energía y Minas, 2025.

El mercado de gas licuado de petróleo también se caracteriza por falta de competencia, como se observa en la Tabla 5. Son mínimos los cambios de las cuotas de mercado de las empresas entre 2024 y 2025. El índice de rivalidad en el mercado de gas licuado de petróleo a 2025 es más bajo que el evidenciado en 2022, cuando fue de 0.22 y evidenciaba la existencia de un mayor nivel de competencia (Díaz, 2024).

Tabla 5. Índice de rivalidad en el mercado de gas licuado de petróleo

Empresa	Cuota de mercado 2024	Cuota de mercado 2025	Cambio cuota de mercado
Zetagas	45%	45%	0
Tropigas y Gas Metropolitano	32%	33%	0.01
Globalgas	14%	12%	-0.02
Otros	9%	10%	0.01
Índice de rivalidad			0.04

Nota. Cálculos propios, con base en datos del Ministerio de Energía y Minas, 2025.

El comportamiento de los precios es otro indicador que muestra la falta de competencia en el mercado de gasolina regular y el de gas licuado de petróleo, dado que se observa similitud de precios. En el primero el precio vigente a enero de 2026 fue de 26.27 quetzales por galón en gasolineras de las marcas Puma, Shell y Texaco ubicadas en la ciudad de Guatemala. En el segundo mercado el precio establecido a la fecha indicada fue de 98 quetzales para el tambo de 25 libras en cualquiera de las tres marcas principales. El paralelismo de precios puede ser una señal que la competencia es menor de lo que debería ser si el mercado funcionara de forma correcta (Competition Commission, 2013).

Sobreprecio pagado por los consumidores

En condiciones de competencia el precio de mercado es igual al costo marginal o costo de producir una unidad adicional. Cuando no existe competencia el precio es mayor que el costo marginal porque incluye un monto adicional de ganancia, que está dado por el poder de mercado que tienen las empresas de fijar precios más altos. Este sobreprecio puede ser estimado con base en la siguiente ecuación (Aradillas, 2018):

$$Sobreprecio = \frac{Precio\ de\ mercado}{Precio\ de\ mercado - Poder\ de\ mercado}$$

A su vez, el poder de mercado se calcula con base en la siguiente ecuación:

$$Poder\ de\ mercado = -\frac{Precio\ de\ mercado}{Elasticidad\ de\ demanda}$$

Al sustituir esta ecuación en la primera se obtiene la siguiente ecuación, que es la utilidad en este artículo:

$$Sobreprecio = \frac{1}{1 + \frac{1}{Elasticidad\ de\ demanda}}$$

La Tabla 6 muestra la elasticidad de la demanda y el sobreprecio de cada producto para el año 2024. La elasticidad de la demanda utilizada fue el promedio del período 2020 a 2024. En ambos productos la demanda es inelástica, situación que permite fijar un precio más alto. En la gasolina regular el sobreprecio fue de 13% en 2024 y en el gas licuado de petróleo, de casi 38%.



Tabla 6. Elasticidad de la demanda precio y sobreprecio estimado.

Producto	Elasticidad	Sobre-precio
Gasolina regular	0.15	13.0%
Gas licuado de petróleo	0.60	37.5%

Nota. Cálculos propios, con base en datos del Ministerio de Energía y Minas, 2025.

Otra forma de determinar el sobreprecio es comparar el precio pagado en un mercado con el de mercados geográficos próximos comparables. Para el efecto, en este artículo se comparó el precio de los productos analizados en Guatemala con los vigentes en El Salvador y Honduras. La Tabla 7 muestra la comparación y el sobreprecio pagado en Guatemala en términos porcentuales.

Tabla 7. Cálculo de sobreprecio en 2025.

País	Precio en US$ galón de gasolina regular	Precio en US$ envase de GLP de 25 Lbs.
Guatemala (Gtm)	3.66	14.38
El Salvador (ES)	3.48	10.82
Honduras (Hn)	3.60	10.26
Promedio ES y Hn	3.54	10.54
Sobreprecio Gtm en porcentaje	3.4%	36.4%

Nota. Cálculos propios, con base en datos de SICA, 2025.

El precio más alto que se paga en Guatemala es resultado de un mayor margen que el pagado en Honduras y El Salvador, de 6.84 contra 3.91 y 3.50 dólares, en su orden. El margen en Guatemala es 33% superior al de los otros dos países, cifra similar al sobreprecio estimado en la Tabla 7.



Conclusiones

- La concentración que tienen los mercados de gasolina regular y gas licuado de petróleo afecta de manera negativa el nivel de competencia, conforme el valor del índice de Dominancia. Ambos mercados muestran baja competencia según el índice de rivalidad y la similitud de precios, que puede interpretarse como un signo de colusión implícita.
- Existe poder de mercado en ambos productos, en especial en el de gas licuado de petróleo, que tiene un margen de ganancia superior al de los mercados próximos de El Salvador y Honduras. En consecuencia, el consumidor guatemalteco paga un sobreprecio de casi 35% en la compra de gas licuado de petróleo, mientras que en la gasolina regular el sobreprecio es de 13%.

Referencias

Aradillas, A. (2018). Estudio sobre el impacto que tiene el poder de mercado en el bienestar de los hogares mexicanos. En Comisión Federal de Competencia Económica (Ed.) *Poder de mercado y bienestar social,* (43-121). https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/10/Libro-CPC-PoderyBienestar-ver4.pdf

Besanko, D., Dranove, D., Shanley, M. y Schaefer, S. (2013). *Economics of strategy*. Wiley

Cabral, L. (1997). *Economía Industrial.* McGraw Hill.

Competition Commission. (2013). Guidelines for market investigations: their role, procedures, assessment and remedies. https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5a7c1b7340f0b645ba3c6bcc/cc3_revised.pdf

Gutiérrez, J. (5 de agosto de 2021). *Medidas de concentración y estabilidad de mercado. Una aplicación para Excel.* https://mpra.ub.unimuenchen.de/47615/

Díaz, G. (2024). Condiciones de competencia en el mercado de hidrocarburos. *Revista Estudios Sociales.* (88), 39-53. https://biblioteca.url.edu.gt/recurso/estudios-sociales-88-04-condiciones-de-competencia-en-el-mercado-de/

IFE. (2022). *Guía para la realización de estudios de mercado. Superintendencia de Telecomunicaciones.* https://www.sutel.go.cr/sites/default/files/audiencias/borrador_de_guia_de_estudios_de_mercado_consulta_publica.pdf

Ministerio de Energía y Minas. (2025). *Informe estadístico. Tercer Trimestre 2025. Sector Hidrocarburos.* Dirección General de Hidrocarburos. https://mem.gob.gt/que-hacemos/hidrocarburos/publicaciones/revista-hidrocarburos/

Motta, M. y Peitz, M. (2020). Intervention triggers and underlying theories of harm. Expert advice for the impact assessment of a new competition tool. European Commission.

SICA. (2025). *Estadísticas comerciales de combustibles. Boletín No. 47.* Comité de Cooperación de Hidrocarburos de América Central. https://mem.gob.gt/que-hacemos/hidrocarburos/publicaciones/cchac/

Superintendencia de Competencia. (2008). Estudio sobre las condiciones de competencia en el sector de gas licuado de petróleo en El Salvador. Superintendencia de Competencia.

Vásquez, A. (2004). La organización económica de la industria de hidrocarburos en el Perú: el mercado de gas licuado de petróleo. *Revista de la competencia y la propiedad intelectual.* (3), 63-130.



ANÁLISIS DE LA LEY DE COMPETENCIA EN GUATEMALA

Mgtr. Carlos Rodolfo de León Herrera

Resumen

La existencia de competencia en los mercados es una condición que promueve el funcionamiento del sistema económico para generar beneficios para los consumidores que se reflejan en precios competitivos, mejores condiciones de compra, acceso y calidades de los productos. La Ley de Competencia de Guatemala (en adelante, la Ley) se aprobó 135 años después de la primera que surgió en el mundo moderno (Canadá), 39 años después de la promulgación de la Constitución Política de la República y 28 años después de la firma de los Acuerdos de Paz. La Ley es una herramienta mediante la cual se busca evitar y combatir las prácticas competitivas, mediante las que agentes económicos se aprovechan de posiciones de poder y dominio en los mercados para evitar el surgimiento o existencia de los competidores, debilitar a los existentes o ponerse de acuerdo con algunos otros para vender sus productos en condiciones favorables para ellos, pero desfavorables para sus compradores. Aunque la noticia de la aprobación de la Ley fue recibida con mucha esperanza, esperando que su aplicación genere mejoras importantes en las condiciones de vida de la población, tiene deficiencias que le restan eficacia, pero se pueden corregir por medio de modificaciones que se sugieren en este artículo.

Palabras clave: competencia, prácticas anticompetitivas, consumidores, Ley de Competencia Guatemala.



Mgtr. Carlos Rodolfo de León Herrera

Economista egresado de la Universidad de San Carlos de Guatemala. Magíster en Desarrollo por la Universidad del Valle de Guatemala. Cuenta con experiencia en el sistema financiero, proyectos productivos agrícolas, estudios de mercado y docencia universitaria.

Introducción

La competencia en los mercados tiene impactos positivos significativos en las economías de los países: impulsa la innovación, incrementa la productividad, promueve una asignación eficiente de los recursos económicos, incentiva la inversión y con ella el crecimiento económico, facilita mayor acceso a los bienes y servicios y, en general, mejora el bienestar de los consumidores.

Según Ekaterina, et. al (2025), la economía latinoamericana se caracteriza por tener lento crecimiento económico, generar un ingreso per cápita equivalente al 25% del de Estados Unidos, débil generación de empleos productivos y mejor remunerados, alta concentración en los mercados y sectores manufactureros típicamente dominados por una empresa con tasas de participación entre 20% y 60%, sin que necesariamente sea la más productiva. Además, existen barreras a la competencia internacional que protegen a empresas nacionales ineficientes, nula entrada de nuevas empresas con mayor capacidad de producción (lo que desemboca en una asignación deficiente de factores de la producción) y bajos niveles de innovación (consistiendo la existente en modificaciones a productos o procesos que ya existen en otros lugares. La misma autora coloca la falta de presión competitiva sobre las empresas como una de las principales causas del bajo crecimiento económico en Latinoamérica

Los datos demuestran que la aplicación de medidas para la defensa de la competencia y combate de las prácticas anticompetitivas han generado resultados muy positivos en la región, reflejados en incrementos en la productividad, aumento de las ventas, incrementos en los salarios o mejoras en las tasas de empleo. (Ekaterina, et. al. 2025).

Considerando que el tema de la competencia económica y el derecho de competencia en Guatemala es de reciente incorporación en el marco jurídico nacional y de suma importancia para la economía, se presenta este artículo con el objetivo de despertar interés en un tema que hoy abre nuevas oportunidades profesionales para el gremio.

El artículo incluye algunos antecedentes, una descripción de la competencia y de las prácticas anticompetitivas que la afectan, así como los mecanismos que actualmente tienen disponibles las autoridades de competencia de diversos países para impulsarla y defenderla. En la parte final se incluye una serie de sugerencias de modificaciones a la Ley de Competencia de Guatemala para que adquiera contundencia en el combate de las prácticas anticompetitivas, puesto que actualmente, producto del proceso de su elaboración, presenta deficiencias que impiden que la Superintendencia de Competencia cumpla con su importante función de forma contundente.

Antecedentes

La existencia de mercados no competitivos (monopolios, oligopolios, monopsonios, oligopsonios y otros), que restan eficiencia a la economía y provocan que los consumidores cuenten con menores cantidades de productos a precios más elevados de los que se darían bajo condiciones de competencia, situación que ha hecho necesaria la intervención del Estado para garantizar un mejor funcionamiento de estos.

Las leyes modernas de competencia en el mundo tienen su origen en Canadá, en 1889 (Anti-Combines Act) y en Estados Unidos en 1890 (Ley Sherman Antitrust). México aprobó la suya en 1992, Costa Rica lo hizo en 1994, El Salvador en 2004, Honduras en 2005 y Nicaragua en 2006. En Guatemala se aprobó en noviembre de 2024, 135 años después que la de Canadá.

La Constitución Política de la República establece, en su artículo 119, inciso h), que es obligación del Estado "impedir el funcionamiento de prácticas excesivas que conduzcan a la concentración de bienes y medios de producción en detrimento de la colectividad".

> **En el artículo 130 se establece que:** Se prohíben los monopolios y privilegios. El Estado limitará el funcionamiento de las empresas que absorban o tiendan a absorber, en perjuicio de la economía nacional, la producción en uno o más ramos industriales o de una misma actividad comercial o agropecuaria. Las leyes determinarán lo relativo a esta materia. El Estado protegerá la economía de mercado e impedirá las asociaciones que tiendan a restringir la libertad del mercado o a perjudicar a los consumidores. (Constitución Política de la República de Guatemala, 1985).

Sin embargo, transcurrieron 39 años desde la promulgación de la Constitución Política de la República de Guatemala de 1985, para que se aprobara la Ley de la Competencia (en adelante la Ley), que desarrolla estos aspectos.

La ley busca prevenir prácticas anticompetitivas mediante las cuales se aprovechan las posiciones de dominio que algunas empresas o agentes económicos tienen en los mercados, que les permiten establecer sus condiciones como precios, cantidades, calidades y condiciones de venta, sin que existan otros agentes económicos que puedan impedirlo. En otras palabras,

se busca promover y defender la competencia, por la cual se entiende la condición en la que dos o más agentes económicos disputan la preferencia de los consumidores por medio de ofrecer mejores precios, calidades o condiciones de venta.

Al existir competencia en los mercados, se obliga a los productores y oferentes a ser más eficientes, innovadores, a producir más bienes y servicios con mejores calidades, lo cual tiene, como impacto, el aumento de la oferta, el crecimiento económico, la reducción de precios combinada con mayor acceso a los satisfactores de necesidades de parte de la población, mejorando así sus condiciones de vida.

Dentro de los mercados del país con más altos grados de concentración, es decir, pocas empresas con altos grados de participación están: el mercado bancario, el servicio de tarjetas de crédito, la telefonía, el gas propano, la distribución de gasolina, la cerveza, el licor, los supermercados, el cereal, el arroz, el azúcar, el pollo, las pastas (Díaz, 2021 y 2023) y los aceites comestibles (San José, 2025).

Según Alberto Fuentes Knight, las actividades económicas con más altos niveles de productividad en Guatemala (medida en términos monetarios y no por cantidades producidas) logran estos resultados gracias a los escasos niveles de competencia, lo cual les permite vender sus productos a precios elevados y obtener altas ganancias, y no debido a inversiones en capital, equipo o investigación y desarrollo. Esto refleja que la escasa competencia desincentiva la innovación (Fuentes, 2024).



La Ley de Competencia de Guatemala

La Ley se aprobó el 20 de noviembre de 2024 y fue modificada mediante una reforma aprobada el 23 de septiembre de 2025. Está dividida en cinco títulos: el primero se refiere a disposiciones generales, promoción y defensa de la competencia; el segundo se relaciona con la Superintendencia de la Competencia; el tercero con el proceso administrativo para el tratamiento de denuncias e imposición de sanciones; el cuarto con las infracciones, sanciones, medidas y prescripción; y el último, con las reformas y derogatorias derivadas de la Ley.

El objeto de la Ley es "promover y defender la competencia …prevenir, investigar, combatir, perseguir y sancionar las prácticas anticompetitivas" (Decreto 32-2024, 2024), buscando el bienestar y el "beneficio de los consumidores nacionales" (Decreto 32-2024, 2024).

La Ley establece que su ámbito se extiende al territorio nacional y a todos los agentes económicos. En los casos de actividades económicas que sean reguladas por una ley específica (bancos, energía, telecomunicaciones, etcétera), la Ley de Competencia se aplicará supletoriamente, es decir, en aquellos aspectos relacionados con la competencia que no estén contemplados en la legislación sectorial.

Entre las definiciones incluidas en las disposiciones generales de la Ley destacan: actividad económica, agente económico, grupo económico, libre competencia, posición de dominio y mercado relevante. Se puede entender a este último como el conjunto de bienes o servicios entre los cuales un grupo considerable de consumidores pueden elegir para satisfacer sus necesidades de manera racional, dependiendo de sus precios, características y uso, en un territorio determinado. Esta definición adquiere importancia en el análisis de los casos de prácticas anticompetitivas porque define el alcance geográfico y económico de los casos.

La sección de la Ley que regula la investigación, persecución y sanción de prácticas anticompetitivas y concentraciones económicas entrará en vigor dos años después de su publicación en el Diario de Centro América, es decir, el 10 de diciembre de 2026. Por su parte, las disposiciones sobre promoción de la competencia y la conformación del Directorio y la creación de la Superintendencia entraron en vigor a partir del 1 de enero de 2025.

El 19 de diciembre de 2025, el Directorio de la Superintendencia aprobó el Reglamento de la Ley de Competencia (en adelante, el Reglamento), el cual desarrolla aspectos operativos que apoyan la implementación y aplicación de la Ley.

Prácticas anticompetitivas

La Ley clasifica las prácticas anticompetitivas en dos grupos: absolutas y relativas.

Las **prácticas absolutas** son aquellas mediante las cuales uno o más agentes económicos con posiciones de dominio en un mercado, se ponen de acuerdo para fijar precios, en muchos casos excesivos, o para repartirse el mercado por productos o áreas geográficas, lo cual les permite actuar como monopolistas y ejercer control e imponer sus condiciones a los consumidores según la distribución que se haga. Ponerse de acuerdo para limitar la producción o para manipular ofertas en procesos de adquisiciones públicas también son prácticas absolutas.

Las **prácticas relativas** son aquellas que están orientadas a limitar la entrada o participación de agentes económicos al mercado y consisten en limitar u obstaculizar la producción de los competidores, limitar el acceso a insumos esenciales para producir un bien, vender temporalmente sus productos a precios por debajo de sus costos para sacar del mercado a algún o algunos competidores (dumping o precios predatorios), vender los mismos productos a distintos precios a distintos compradores (discriminación de precios), obligar a otras empresas a distribuir sus productos a determinados precios o distribuir sus productos bajo la condición de no hacer lo mismo con productos de otras empresas, vender bienes o servicios condicionados a la adquisición de otros (ventas atadas), limitar el acceso a organizaciones empresariales, gremiales o profesionales necesarias para participar en un mercado o impedir el acceso de un agente económico al mercado.



Herramientas y procedimiento

Para evitar este tipo de prácticas, los países han aprobado sus respectivas leyes de competencia y creado entidades encargadas de la defensa de la competencia. Para el caso guatemalteco es la Superintendencia de la Competencia la encargada de investigar, comprobar y sancionar las prácticas anticompetitivas.

Las leyes de competencia incluyen acciones como la promoción y divulgación de los beneficios que obtiene la sociedad de la competencia entre empresas para vender sus productos, asesorar a los Estados en cuanto a la revisión y ajuste de sus marcos legales y regulatorios para evitar promover prácticas anticompetitivas, elaborar estudios de los diversos mercados para establecer sus grados de concentración y de competencia y así poder decidir si hay necesidad de orientar acciones en defensa de la competencia.

Otras importantes herramientas para disuadir a los agentes económicos de prácticas anticompetitivas son la imposición de sanciones y multas en los casos que se compruebe que los agentes económicos han incurrido en prácticas anticompetitivas absolutas o relativas. Para el caso de Guatemala, los montos de las multas que se impondrán a los agentes económicos, a partir de diciembre de 2026, pueden ascender a 200 mil salarios mínimos no agrícolas diarios (Q131.58 para la circunscripción económica del departamento de Guatemala): unos Q26.3 millones, para quienes incurran en prácticas absolutas y 100 mil salarios mínimos no agrícolas diarios: unos Q13.2 millones, para las prácticas relativas.

Estas multas podrán ser rebajadas en un 35% si la empresa multada acepta la sanción sin presentar los recursos legales que la Ley permite en contra de la sanción impuesta (pudiendo quedar las multas en hasta Q17.1 millones o Q8.5 millones, respectivamente).

Para imponer sanciones por prácticas anticompetitivas, la Superintendencia de la Competencia debe realizar un proceso administrativo que inicia con una denuncia o una investigación de oficio para determinar si se han dado o están ejerciendo prácticas anticompetitivas, para ello, se debe elaborar una investigación previa que permita conocer el mercado, tanto en sus aspectos estructurales (cómo se integra, cuántos competidores existen, cuáles son sus relaciones, etc.) y conductuales (cuáles son las prácticas que se dan), recalcando en aspectos como la determinación de la existencia de posición de dominio de parte de algunas empresas o agentes económicos, que les permitan imponer sus precios o limitar las cantidades de producción o venta. Dicho proceso administrativo termina con la imposición de sanciones y multas de parte del directorio de la Superintendencia y con la presentación de recursos de reposición ante el directorio de la Superintendencia o un proceso ante Tribunal de lo Contencioso Administrativo en contra de lo resuelto por el directorio.

Dos herramientas elementales para determinar la posición de dominio de las empresas, que se menciona en el párrafo anterior, son el cálculo de la elasticidad precio de la demanda, que permite conocer qué tanto los consumidores seguirán adquiriendo un bien o servicio a pesar de que su precio se incremente (a menor elasticidad de la demanda precio más necesario es el producto para los consumidores y consecuentemente mayor el poder que los oferentes pueden ejercer), y el índice de Lerner, que permite establecer qué porcentaje del precio de un producto

corresponde a las utilidades de una empresa, entendiendo que, a mayor porcentaje, mayor poder de mercado tiene una empresa.

El proceso incluye la definición del mercado relevante en el que se podrían estar dando las prácticas anticompetitivas, entendiendo por mercado relevante a los productos que los consumidores pueden adquirir o intercambiar para satisfacer determinada necesidad, al alcance geográfico que pueda tener el mercado dentro del cual se pueden estar dando las prácticas anticompetitivas y a las empresas o agentes económicos que puedan estar participando en el mercado.

Para este tipo de análisis se cuenta con varias herramientas de análisis microeconómico como los cálculos de sustituibilidad de los productos para establecer con cuáles otros productos compite el bien objeto de estudio (test del monopolista hipotético), o los cálculos de elasticidades cruzadas de la demanda, que indican si existen relaciones de complementariedad, sustituibilidad o ninguna entre dos bienes.

Otro dato importante para el análisis es el grado de concentración que tenga el mercado, es decir, si las ventas de un mercado se concentran en pocas empresas, por medio del cálculo de ratios de participación del mercado de las primeras 3, 5 o 10 empresas con mayores ventas o el índice de Herfindahl-Hirschman. Este indicador se obtiene elevando al cuadrado el porcentaje de participación de cada empresa que participa en el mercado y sumando estos resultados. Su resultado puede estar entre 0 y 10,000, a mayor resultado, mayor grado de concentración del mercado.

Las leyes de competencia regulan también los procesos de concentraciones (adquisiciones, fusiones, absorciones, contratos o acuerdos mediante los que se traslade el control de empresas o activos a un solo agente económico) que puedan darse en un mercado y que pongan en peligro la competencia, para lo cual se determinan montos máximos o umbrales de valores de activos o de ventas a partir de los cuales se hace obligatoria la solicitud de autorización.

Para el caso de Guatemala, estos umbrales se han fijado en 7 millones de salarios mínimos no agrícola diarios (7MM X Q131.58 = Q991.1 millones) para los activos y 9 millones de salarios mínimos no agrícola diarios (9MM X Q131.58 = Q1,184.2 millones) para los ingresos anuales, a partir de los cuales es obligatorio solicitar la autorización de la concentración a la Superintendencia de la Competencia. Para el análisis de las concentraciones también se deben establecer el mercado relevante, el grado de concentración previo y posterior, la posición de dominio y el impacto sobre la competencia que pueda tener, pudiendo la Superintendencia resolver: aprobar; aprobar con condiciones; o, rechazar la concentración. Realizar procesos de concentración sin la autorización también implica la imposición de sanciones y multas a los agentes económicos que incumplan la ley.



Para el análisis de los impactos de las concentraciones se establece la existencia de presión al alza de precios (UPP *–upward pricing pressure–),* que consiste en medir qué tanto incrementarán sus utilidades dos empresas concentradas, una compradora y otra comprada, haciendo movimientos de precios en una o en ambas dependiendo de cómo se comporten los compradores (índice GUPPI *–gross upward pricing pressure index–)* indicador al que se puede agregar la presión a la baja en el precio debido a las reducciones de costos por incremento en la capacidad productiva o economías de escala de las dos empresas unidas, con lo cual se obtiene el indicador UPPI *(upward pricing pressure index).*

A estos indicadores y cálculos se pueden sumar otros y principalmente el análisis cualitativo que se realiza en cada caso para establecer si se dan prácticas anticompetitivas.

Evaluación de la Ley

Si bien la aprobación de la Ley y su Reglamento, así como la creación de la Superintendencia son avances significativos en la defensa de la competencia, es criterio del autor que hay algunas disposiciones que deberían ampliarse o modificarse para brindar contundencia a las acciones de la autoridad nacional, entre las cuales se sugieren las siguientes:

Artículo 10: Liberar el listado de países con los que se comparan los precios para establecer beneficios económicos en las defensas por eficiencia que se presenten para evitar sanciones. La ley se limita a Centroamérica, México y el Caribe, podría utilizarse a China u otros países como referencia.

Artículos 6 y 10: Eliminar las defensas por eficiencia a las prácticas anticompetitivas absolutas. El artículo 6 señala que las empresas

que incurran en prácticas anticompetitivas absolutas tienen derecho a la defensa por eficiencia. Cualquier acción que se realice mediante este tipo de prácticas puede proporcionar mayor poder de mercado y debilitar la competencia. En las legislaciones de competencia de otros países no se incluyen defensas por eficiencia para las prácticas anticompetitivas absolutas como tal, como lo hace la Ley guatemalteca.

Artículo 36: Establecer retroactividad de cinco años a la limitación de ser integrante de un órgano de dirección de organizaciones políticas, sindicatos o asociaciones gremiales o cámaras empresariales para optar al cargo de director de la Superintendencia. La ley reduce la limitación al momento en que se designe a los directores, sin establecer un plazo de retroactividad.

Artículo 77: Ampliar el período de prescripción para las prácticas anticompetitivas a 10 años. El período establecido en la ley es de 4 años. En las legislaciones de otros países como México y Brasil, esta prescripción es de 10 y 12 años, respectivamente, mientras que en Estados Unidos y Europa los plazos son más cortos (4-5 años).

Artículo 81: Ampliar la duración máxima de las visitas de verificación a 20 días. La ley contempla que esta diligencia puede tener una duración máxima de 2 días, los cuales pueden resultar insuficientes para obtener la información necesaria para la determinación de prácticas anticompetitivas. Además, se recomienda eliminar la autorización que el juez competente debe otorgar para hacer una visita de verificación, para que pueda ser inmediata y la captura de información sea efectiva.

Artículo 82. Reducir el plazo a 10 días para que los agentes económicos proporcionen la información que requiera la Superintendencia cuando haya negativa y se los ordene un juez de primera instancia, existiendo la posibilidad de solicitar prórroga a ese plazo. En la ley se otorgan 30 días para ello, lo cual puede dar lugar a manipulación de la información.

Artículo 84: Eliminar la limitación para que el Superintendente pueda presentar más de una vez un expediente al Directorio, en caso este último hubiere denegado la apertura del procedimiento administrativo. En el texto no se establece ningún criterio para que el Directorio tome la decisión de rechazar los expedientes ni lo obliga a manifestar las razones por las que denegó la solicitud del Superintendente.

Artículo 86: Agregar planes de inmunidad o clemencia para permitir que empresas o agentes económicos que estén realizando prácticas anticompetitivas puedan declararlas voluntariamente y adherirse a lo dispuesto en la ley de forma gradual, en ampliación a la posibilidad de reducción y exoneración de multas contempladas actualmente en la Ley.



Artículos 86 y 87: Eliminar la posibilidad de exención total de multas cuando los agentes económicos se acojan al beneficio de exención o reducción de sanciones establecido en la ley y que solo quede la reducción de entre el 50% y 75% establecidos actualmente. Además, no existe claridad, ni en la Ley ni en el Reglamento, en cuanto a los criterios que deben utilizarse para establecer si la multa se exonera totalmente o qué montos se pueden imponer en calidad de sanciones.

Agregar programa de colaboradores para propietarios, representantes legales, gerentes, ejecutivos o personas que han estado involucradas en conductas anticompetitivas y desean reducir las sanciones o multas que les pueden ser impuestas en lo individual por medio de la presentación de denuncias. Este es un mecanismo ex oficio que utilizan las organizaciones defensoras de la competencia para prevenir las prácticas anticompetitivas

Artículo 97. Eliminar la multa de 50,000 salarios mínimos no agrícolas diarios (Q6.6 millones) para quienes presenten denuncias que sean improcedentes por ser manifiestamente falsas o notoriamente frívolas (inicialmente la ley establecía que la multa sería de 200,000 salarios mínimos pero fue disminuida en la reforma aprobada el 23 de septiembre de 2025), lo que desincentiva la presentación de denuncias.

Artículo 102. Ampliar a 10 años el plazo para la determinación de reincidencia en el cálculo de sanciones. La ley contempla actualmente 4 años, que es muy corto y puede dar lugar a prácticas anticompetitivas sin consecuencias si se realizan pasados los 4 años, incentivando así el incumplimiento de la ley.

Retos de la Superintendencia y de la Ley

Por la historia y estructura de poder, tanto económico como político de los mercados en Guatemala, la existencia de una entidad que regule las prácticas anticompetitivas de las empresas del país es un hito que puede marcar un antes y un después en la historia económica guatemalteca.

El reto es grande, pues a pesar de estar establecida la prohibición de los monopolios y la concentración de la producción de bienes en la Constitución, Guatemala es un país en donde operan monopolios y oligopolios que se dedican a la producción y comercialización de productos y servicios esenciales para la población, con posiciones de dominio y poder no solo económico sino también político, lo que les permite ejercer fuerte resistencia a los cambios que implican la aplicación de la Ley.

La Ley establece que una parte de sus artículos, específicamente los dedicados a la constitución de la Superintendencia y las actividades de promoción de la libre competencia entraron en vigor el 1 de enero de 2025, mientras que el articulado relacionado con las acciones de defensa de la competencia y las concentraciones económicas lo harán en diciembre de 2026.

El primer desafío es contar con una Superintendencia que cumpla con las atribuciones establecidas en la Ley, que promueva y defienda la competencia. Esto implica garantizar independencia de sus directores, del Superintendente, de los intendentes, funcionarios y trabajadores. Evitar y eliminar la captura de la institución, por parte de sectores interesados requiere, no solo transparencia en los procesos de designación de directores y Superintendente, sino de reformas a la Ley y una institucionalidad fuerte que respalde y apoye las decisiones del directorio de la Superintendencia y que tenga el poder para mantener firmes y que se cumplan las resoluciones, sanciones y multas que se decidan.

Esta institucionalidad incluye instituciones del Organismo Ejecutivo que deberán cooperar con la Superintendencia de la Competencia (Ministerio de Economía, Superintendencia de Administración Tributaria, Superintendencia de Bancos, Instituto Nacional de Estadística, Ministerio de Energía y Minas, etcétera) así como al Organismo Judicial por medio de los jueces de primera instancia y tribunales de lo contencioso administrativo que establece la Ley, lo que, por la coyuntura actual, es un reto complejo.

Es necesario formarse, trabajar y esperar que la institucionalidad se recupere pronto para poder hacer realidad los objetivos de la Ley de Competencia de Guatemala.

Conclusiones

- La aprobación de Ley de Competencia en Guatemala fue tardía, pero constituye un importante instrumento para promover el adecuado funcionamiento de los mercados en el país.
- La competencia puede generar bienestar en la vida de los consumidores obligando a los oferentes a disputarse la preferencia de los compradores por medio de mejores precios, calidades y condiciones de venta favorables, lo que requiere innovación más eficiencia en los procesos productivos.
- La Ley de Competencia de Guatemala debe sufrir algunas modificaciones para que la entidad encargada de su aplicación tenga el poder necesario para investigar, combatir, perseguir y sancionar las prácticas anticompetitivas de manera eficaz.

Referencias

Congreso de la República de Guatemala. (1985). *Constitución Política de la República de Guatemala.* Asamblea Nacional Constituyente.

Díaz, Guillermo (2021). "Análisis de la concentración de mercados en Guatemala, desde la perspectiva de la ESM e índices de concentración." Revista ASIES n.° 5, Guatemala.

Díaz, Guillermo (2023). "Análisis de las condiciones de competencia en mercados de alimentos". Revista RARN Manera de Ver, Año 12 | Edición 237. Guatemala.

Fuentes Knight, Juan Alberto (2024). "Productividad, salario y competencia en Guatemala, oportunidades para un país más próspero y justo". OXFAM. Guatemala.

Ley de Competencia, Decreto 32-2024, Guatemala, 20 de noviembre de 2024, Diario Oficial.

Reglamento de la Ley de Competencia (2025). Superintendencia de la Competencia. https://www.sicom.gob.gt/reglamento/REGLAMENTO%20DE%20LEY%20DE%20COMPETENCIA.pdf)

San José, Luis Pablo (2025). "Menos poder de mercado más democracia". Serie Ultras y Mafiosos volumen 9. OXFAM, Guatemala.

Vostroknutova, Ekaterina, James Sampi, Charl Jooste y Jorge Thompson Araujo (2025), *Competencia y crecimiento de la productividad en América Latina y el Caribe*, panorama general, Banco Mundial, Washington, DC, licencia: Creative Commons de Reconocimiento 3.0 para Organizaciones Intergubernamentales (CC BY 3.0 IGO).



Conversando con expertos

Entrevista con la Magíster Yara Gabriela Tobar

La sección *Conversando con Expertos* está orientada a compartir experiencias y puntos de vista relacionados con el campo económico y financiero nacional e internacional para que puedan ser incorporadas por los profesionales dentro de la información que utilizan para la toma de decisiones. En esta oportunidad, se entrevista a la Magíster Yara Gabriela Tobar.

La Magíster Tobar es psicóloga industrial por la Universidad Francisco Marroquín. Además, cuenta con una Maestría en Administración de Empresas con especialidad en estrategia. Posee una Certificación en STEAM y ha recibido cursos en gestión de desarrollo editorial, así como diplomados en neuroeducación por la Universidad de Barcelona, en lectoescritura y procesos lectores, y en psicoanálisis por la Asociación Psicoanalítica de Argentina.

En el ámbito empresarial, la Magíster Tobar ha trabajado durante más de 25 años en el área de educación y, desde la dirección de Editorial y Librerías Piedrasanta ha incorporado plataformas educativas, libros digitales y nuevas formas de acercar el conocimiento a niños y jóvenes. Asimismo, ha impulsado iniciativas que buscan fortalecer el ecosistema educativo, como "Cuéntame tu cuento", un proyecto que invita a niños y jóvenes a convertirse en autores de sus propias historias, y la Cumbre Internacional de Educación, un espacio que reúne a docentes de distintos países para reflexionar sobre el futuro de la enseñanza.

En el ámbito gremial, ha sido tesorera y secretaria de la Gremial de Editores de Guatemala y, actualmente, es presidenta del Consejo Nacional Empresarial.

Durante los primeros meses de 2026, la economía mundial ha enfrentado distintos sucesos que han intensificado los niveles de incertidumbre y han propiciado temores sobre el desempeño de la actividad económica para el resto del año. ¿Cómo visualiza el desarrollo de estos acontecimientos?

En este momento no veo un escenario de crisis sistémica sino uno de transición: crecimiento moderado, alta volatilidad, pero con espacios para la adaptación y oportunidades para quienes logren anticiparse y diversificarse. Es importante diversificar los riesgos y fortalecer la eficiencia operativa.

¿Cómo afecta esa coyuntura económica internacional a Guatemala?

Aunque no genera una crisis inmediata, sí hay mayor vulnerabilidad externa. Dado que nuestra economía depende en gran medida de las remesas, existe el riesgo de que una eventual reducción de estas nos afectaría enormemente. Asimismo, la alta depedencia con Estados Unidos es un factor de riesgo. Sin embargo, en toda crisis también debemos de ver oportunidades y considero que deberíamos de visualizar integración regional, atracción de inversión y reconfiguración productiva.

A nivel empresarial, ¿pueden las tensiones geopolíticas actuales incidir en las decisiones de los empresarios?

Claro. No solo influyen sino que redefinen la toma de decisiones. Es posible pasar de un esquema de eficiencia a uno de resiliencia, por ejemplo. En este momento es necesario pensar estratégicamente y no solo operativamente. El petróleo está al alza, las materias primas van a subir: ¿qué hago con los precios? ¿cómo voy a producir?

¿Puede el sector empresarial blindarse ante la situación que nos describe?

Sí. De varias formas. Una es, diversificando. La diversificación es a toda escala: proveedor, clientes, mercados. Otra es, priorizar el flujo de caja, ya que se debe tener disciplina financiera. Flexibilidad estratégica, precios, portafolio, porque las empresas debemos ser capaces de adaptarnos rápido. Y, eficiencia operativa: reducir desperdicios, mejorar la productividad, optimizar procesos. Es impresionante lo que se puede perder aquí.

En materia comercial, ¿cómo favorecería al país el acuerdo alcanzado con el gobierno estadounidense?

Favorecería significativamente al país. La reducción arancelaria aumenta la competitividad de sectores como agroindustria, manufactura y textiles, facilitando su acceso al mercado estadounidense. Esto posiciona a Guatemala como un *hub* atractivo para el *nearshoring*, impulsa la inversión extranjera y genera empleo. Considerando que Estados Unidos es nuestro principal socio comercial, el impacto puede ser inmediato y relevante si el sector empresarial está preparado para aprovecharlo.

Recientemente usted participó en la conmemoración del Día Internacional de la Mujer organizada por la Junta Directiva del Colegio de Economistas, Contadores Públicos y Auditores y Administradores de Empresas, donde impartió la conferencia "Mujeres que transforman" y abordó el tema de la economía invisible. ¿A qué se refiere ese concepto?

Cuando hablo de economía invisible, me refiero a ese trabajo que sostiene la vida y la economía, pero que no aparece en cifras oficiales. Principalmente, el trabajo no remunerado que realizan millones de mujeres en sus hogares: cuidar, educar, alimentar y organizar. Sin este trabajo, simplemente la economía no funcionaría.

Esto no es un término inventado por mí sino que ha sido estudiado por organismos como ONU Mujeres, la OIT, el PNUD y la CEPAL, que estiman que este aporte puede representar entre el 20% y el 25% del PIB si se midiera formalmente. Es importante, a mi criterio, que en economía no solo tratemos de números sino también de dignidad. Cuando una economía no ve a quienes la sostienen, está incompleta.



Usted cuenta con una amplia trayectoria en el sector educativo en Guatemala. ¿Cómo cree que puede fortalecerse la formación profesional en el gremio de las ciencias económicas?

Siempre he pensado que, en época de crisis, hay que regresar a lo básico. Muchos profesionales tienen una formación débil. No es solo un tema técnico, es también de criterio, ética y comprensión del trabajo bien hecho. Se ha confundido formarse para 'tener empleo' con formarse para aportar valor a la sociedad.

Ser un buen profesional también es ser un buen ciudadano. Implica responsabilidad, integridad, compromiso y conciencia del impacto de nuestras decisiones. No basta con cumplir, hay que entender por qué se hace lo que se hace y hacerlo bien, no solo intentar.

Necesitamos profesionales curiosos, autodidactas y capaces de aprender para toda la vida. El conocimiento técnico se vuelve obsoleto rápidamente; lo que marca la diferencia es la capacidad de seguir aprendiendo, de cuestionarse, de reflexionar sobre la propia práctica y de construir conocimiento con otros. Lo que transforma a un profesional es su capacidad de aprender, cuestionarse y reconstruirse constantemente en la práctica.

Usted ha tenido una participación activa a nivel gremial y empresarial y actualmente es presidenta del Consejo Nacional Empresarial. ¿Cuáles son los principales retos que ha enfrentado al desempeñar ese papel?

Yo diría que el reto más importante que tengo asumiendo este rol es el valor de asumir otra voz. En Guatemala estamos acostumbrados a escuchar lo mismo y a cuestionar poco. No sabemos, incluso, estar en desacuerdo y cuando una persona muestra su disenso, la primera impresión es que está molesta o es conflictiva.

El Consejo Nacional Empresarial tiene un discurso particular en muchos aspectos para muchos sectores. Explicar nuestra postura de forma asertiva buscando consensos, estableciendo alianzas es lo que, para mí, ha representado un reto.

¿Considera que es importante la investigación económica en Guatemala?

Yo no diría que no solo es importante, sino que imprescindible y necesaria. Es relevante fortalecer la investigación objetiva.



La Magíster Yara Gabriela Tobar felicitó a la Junta Directiva del Colegio de Economistas, Contadores Públicos y Auditores y Administradores de Empresas y al Consejo Editorial de la Revista de Ciencias Económicas por promover espacios académicos de alto nivel. Estos esfuerzos son fundamentales para fortalecer el pensamiento crítico, la formación profesional y, sobre todo, la construcción de una ciudadanía más consciente, informada y comprometida con el país.

En el marco del mes de la mujer, es importante seguir abriendo espacios donde el liderazgo femenino contribuya activamente a la toma de decisiones, al fortalecimiento de la institucionalidad y a la defensa del estado de derecho, elementos clave para el desarrollo sostenible. Esto coincide con nuestra visión del Consejo Nacional Empresarial, donde la ética y la participación responsable sean motores de transformación.

Como guatemaltecos debemos comprender que construir país no es tarea de pocos, sino el resultado de ciudadanos comprometidos que, desde su profesión, asumen el reto de hace bien las cosas y aportar al bien común.

ACTIVIDADES
Enero – Marzo 2026



13 al 29 de enero

Programa de Capacitación Tributaria, en coordinación con la Superintendencia de Administración Tributaria.



30 y 31 de enero

Juramentación nuevos agremiados, Subsede Quetzaltenango.



23 de enero

EBG Talk: Alcances y Beneficios para el País, un espacio de análisis y actualización sobre la Iniciativa de Ley Integral contra el Lavado de Dinero y Otros Activos, en coordinación con la Asociación Bancaria de Guatemala.



4 de febrero

Juramentación nuevos agremiados, Sede Central.



27 de enero

Juramentación nuevos agremiados, Sede Central.



5 de febrero

Asamblea General Extraordinaria.





16 de febrero

Lanzamiento del Diplomado ISO 9001:2015, en coordinación con la Comisión de Asuntos Académicos.



6 de marzo

Desayuno en el marco de la conmemoración del Día Internacional de la Mujer y presentación de la Comisión de la Mujer.



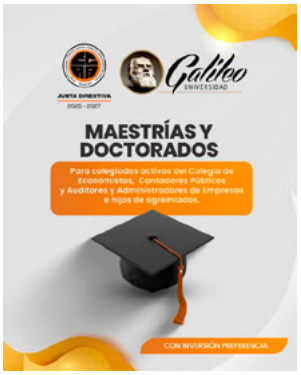
13 de febrero

Elección de la Junta de Administración y de la Junta de Fiscalización del Timbre Profesional, período 2026-2028.



11 de marzo

Presentación de los artículos de la Revista de Ciencias Económicas No. 39, titulada "Más allá de la estabilidad económica: desafíos para 2026".



25 de febrero

Suscripción de Carta de Entendimiento con la Universidad Galileo de Guatemala para la incorporación a los programas de Maestría y Doctorados.



11 de marzo

Presentación del Consejo Editorial de la Revista Ciencias Económicas.

ANUNCIO



EXONERACIÓN DEL 100 % DE RECARGOS
FORTALECE LA SEGURIDAD SOCIAL DE LOS TRABAJADORES

El Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS) nuevamente da muestra del compromiso institucional con la protección de los trabajadores y sus familias, promoviendo mecanismos que permiten a los patronos regularizar su situación y garantizar el acceso efectivo de sus empleados a los grandes beneficios de la Seguridad Social.

Del 25 de marzo al 24 de septiembre de 2026, los patronos que mantengan deudas pendientes con el Instituto podrán beneficiarse del 100 % de Exoneración de Recargos, según Acuerdo 1556 de Junta Directiva.

Al cancelar las cuotas patronales y laborales pendientes de pago serán exonerados de los recargos por mora, interés por financiamiento, gastos administrativos, interés resarcitorio, interés legal y costas procesales.

Los patronos que así lo deseen podrán regularizar su deuda bajo la modalidad de pago de contado o mediante la suscripción de un Reconocimiento de Deuda, a través de pagos mensuales y consecutivos.

Estar al día en las obligaciones no solo fortalece la sostenibilidad del sistema, sino que garantiza el derecho a la salud y la Seguridad Social de miles de familias guatemaltecas.

Para conocer el listado completo de requisitos y documentación necesaria, los interesados pueden escanear el código QR.

Una oportunidad para la regularización financiera

Según los análisis técnicos realizados, alrededor de 18,899 patronos podrán optar a esta exoneración, lo que les permitiría contar con la cobertura de Seguridad Social a aproximadamente 302,039 afiliados.

Como antecedente, en 2022, el IGSS implementó una exoneración que benefició a 9,098 patronos, de los cuales el 98.60 % pertenecían al sector privado, reflejando una clara apertura institucional para apoyar la reactivación económica y el cumplimiento responsable de las obligaciones patronales.



Escanee el código QR
para más información

www.igssgt.org

Señor patrono

Esta es su oportunidad de ponerse **al día con el IGSS**



EXONÉRESE DEL

100% DE RECARGOS

Del 25 de marzo al 24 de septiembre de 2026

Póngase al día, sin recargos. El momento es ahora.

Conozca los requisitos para acceder al beneficio

Escanee el código QR para más información