21 de octubre 2026

BOOOM⁶

REPORTE DE HIGHLIGHTS

Identificando oportunidades en Guatemala





URBOP

Identificando oportunidades en Guatemala

BOOOM 6

FECHA
Miércoles 21 de octubre 2026

HORARIO
7:30 a.m. – 12:10 p.m.

LUGAR
Westin Camino Real, Auditorio

¿Por qué BOOOM?

BOOOM es el evento anual de URBOP que reúne a líderes empresariales, desarrolladores, banca e inversionistas para leer el mercado y anticipar hacia dónde va Guatemala.

Es el resultado de un año de trabajo: antes del evento se realizan las **BOOOM Sessions**, encuentros más pequeños con invitados de distintos gremios, diseñados para recopilar información directa de las tendencias del mercado inmobiliario.

La sexta edición se enfocó en identificar oportunidades y respaldarlas con datos.

1 **Limpiar el paladar**
Lo que no está funcionando.

2 **Lo que sí funciona**
Qué pasa y dónde mejorar.

3 **Cómo contribuyo**
Desde la silla que ocupo.

Agenda

7:30 AM — **APERTURA Y REGISTRO**

8:20 AM — **ESTATUS ACTUAL MACROECONÓMICO**



Charles Hess
CABI

8:40 AM — **¿CUÁLES SON LOS ELEMENTOS CLAVE PARA UNA EXPANSIÓN?**



Connie Paiz
Panifresh



Eric Campos
BAC



Santiago Pérez
Gómez Platero

10:00 AM — **COFFEE BREAK**

10:45 AM — **URBOP INSIGHTS: TOP 3 OPORTUNIDADES**



Juan Andrés Tejada
URBOP



Alessandra Lossau
URBOP

11:20 AM — **FORO: ¿QUÉ CRITERIOS DEFINEN UNA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN ATRACTIVA?**



Juan de Dios Aguilar
Invercorp



José Palomo
Sierra Capital



Ana Ulloa
ZIMA Investments



Juan Carlos Salazar
URBOP

12:10 PM — **CIERRE**

URBOP · Quiénes somos

Reimaginamos el valor de la tierra.

Consultora de estrategia inmobiliaria en Guatemala: asesoría a la medida para propietarios que quieren tomar decisiones con claridad, datos y propósito.

+250 clientes acompañados

+170 estudios de mercado

Qué hacemos

No somos una consultoría convencional.

Lo convencional es elegir: o los números, o la creatividad.

Nosotros operamos en ambos a la vez. Por eso cada proyecto empieza escuchando y termina en una solución hecha a la medida del dueño de la tierra.

Análisis de datos
Inteligencia territorial sobre data socioeconómica, demográfica y de mercado.

Design Thinking
Convertimos los hallazgos cuantitativos en estrategias accionables.

Descubra las oportunidades que tiene su terreno, proyecto o negocio en expansión.

www.urbop.gt
mb@urbop.gt
LinkedIn: URBOP
Instagram: urbopgt

BOOOM6 UN EVENTO DE URBOP



Contexto macroeconómico para Guatemala y drivers de crecimiento

Charles Hess | CABI

Conclusiones Clave

- *Guatemala combina estabilidad macroeconómica (tipo de cambio, tasas y deuda) con un bono demográfico que entra en su etapa de consumo y vivienda.*

- *Los choques externos de 2026 (Ormuz, El Niño, fletes) presionan costos y cambian el patrón de consumo, pero no alteran la tendencia de crecimiento del país.*

- *La economía rota de motores productivos hacia servicios de alto valor: financieros e inmobiliarios son el único bloque grande que acelera.*

- *“La etapa de la vivienda es ahora”, y se dará en 13 ciudades del interior.*

Puntos discutidos

Eje 1: El Nuevo Orden Global

Agenda de EE.UU.: La reindustrialización y la migración son los ejes de la política estadounidense: pasar de “un país que gasta a un país que produce”, aumentando la demanda interna (reducción de impuestos, no tax on overtime) y la inversión (100% expensing en capex, desregulación).

Data centers: La construcción en EE.UU. lleva 13 meses cayendo, excepto oficinas y centros de datos (+24.6%), lo que presiona materiales como el cobre y las tuberías.

Competencia por capital: Las economías desarrolladas superan el 100% de deuda sobre PIB (Japón, más del 200%). Gobiernos y grandes tecnológicas compiten por el mismo capital y elevan las expectativas de inflación de largo plazo.

Migración y remesas: Desde 2025 el flujo neto de guatemaltecos es negativo (-34,931 en 2025) y las remesas muestran señales de frenado por la nueva regulación financiera para migrantes. El lado positivo: habrá más mano de obra disponible en Guatemala.

Eje 2: Los Choques de 2026 y su Impacto Local

Cinco frentes mueven los insumos: el estrecho de Ormuz, El Niño y la sequía, los fletes y el Canal de Panamá, Rusia–Ucrania y el boom de construcción local.

- Diésel: Q49.39 por galón (+97% en el año). La exención de IVA e IDP vence el 31 de diciembre.

- Fletes: el contenedor de 40' se multiplicó por 2.3 desde febrero y el Canal redujo sus tránsitos diarios.

- Electricidad: la hidroeléctrica cayó 25.5% y el precio spot casi se duplicó.

- Construcción: el índice de precios de materiales pasó de +5.6% a +7.5% interanual entre junio y agosto.

Cambio en el consumidor: Crece el gasto esencial dentro del hogar (supermercados +9.5%, salud +8.2%) y cae el discrecional (restaurantes, cines, joyería). En bienes raíces, la búsqueda y la compra de vivienda pasaron de 8 meses de rezago a ocurrir el mismo mes.

Eje 3: La Estabilidad de Guatemala

- Crecimiento: el IMAE promedia 4.3% en 2026 (ene–ago); se proyecta 4.1% al cierre del año y 4.3% para el próximo, liderado por construcción, sector financiero e inmobiliario.

- Tipo de cambio: en 26 años se ha movido solo entre Q7.35 y Q8.16.

- Tasas: la tasa activa en quetzales es de las más estables de la región desde la pandemia, solo detrás de Panamá.

- Deuda: 64% del PIB sumando deuda pública y privada, la más baja de la región.

- Calificación: la mejor nota de riesgo de Centroamérica.

Inversión: Guatemala recibe tres veces menos inversión que Costa Rica, siendo un país tres veces más grande. Llegar al 20% de inversión podría llevar el crecimiento al 6%.

Eje 4: Perspectivas de Largo Plazo

Rotación de motores: Los servicios financieros, inmobiliarios y empresariales aceleran de 4.7% a 5.4%, mientras construcción, manufactura y agro desaceleran.

Bono demográfico: Guatemala es el país más poblado de la región y el que más crecerá. La población joven que entra al mercado laboral quiere consumir y formar familia.

Urbanización: Con 56.5%, es el país menos urbano de la región; ahí está su oportunidad.

Las ciudades del mañana: Guatemala contará con 13 ciudades en la próxima década, 5 de ellas con más de un millón de habitantes: Ciudad capital, Xela, Cobán, Reu–Mazate, Huehuetenango, Escuintla, Zacapa–Chiquimula, Puerto Barrios y Flores.



La disciplina de crecer: cinco claves para convertir oportunidades en prosperidad

Eric Campos | BAC

Conclusiones Clave

- *Si casi todos los sectores crecen, la pregunta no es qué sector va a crecer, sino qué necesitamos para crecer bien.*
- *De bancable a escalable: las 5C del crédito se convierten en un marco de gestión para el crecimiento.*
- *El turismo es una oportunidad de miles de millones: cerrar la mitad de la brecha con Costa Rica equivaldría a cerca de US$2,900 millones al año.*
- *“Guatemala tiene oportunidades. Nuestra oportunidad es construir la capacidad para capturarlas.”*

Puntos discutidos

Eje 1: Una Foto Excepcional

Todo crece: El Índice Mensual de Actividad Económica (IMAE) de Guatemala crece 4.6% (a marzo 2026) y prácticamente todos los sectores están en verde; solo minería decrece. En los otros países donde opera BAC el panorama tiene más sectores en números rojos.

Los sectores que más crecen:

- Construcción: 7.3%, Actividades financieras: 6.9%, Servicios profesionales: 6.8%, Hoteles y restaurantes: 6%, Manufactura: 5.3%, Comercio: 4.1% *(el sector de mayor peso en la economía, 23%)*

Tasas: *Guatemala compite por capital con bonos de EE.UU. que pagan hasta 6%, por lo que las tasas tenderán a subir.*

Nearshoring: *La cercanía con EE.UU. y los riesgos logísticos en Asia son una ventaja, siempre que las empresas inviertan en talento.*

Eje 2: Las 5C del Crecimiento

De las 5C tradicionales del crédito (Character, Capacity, Capital, Collateral, Conditions) a cinco preguntas para crecer bien:

C1 Contexto. ¿Dónde está la oportunidad? Clientes y competencia, reglas e infraestructura, tendencias del mercado.

C2 Capacidad. ¿Podemos capturarla rentablemente? Talento y productividad, calidad y tecnología, márgenes y flujo de caja. “La demanda abre la posibilidad. La operación determina el resultado.”

C3 Capital. ¿Cómo financiamos el ciclo del negocio? Ventas ≠ utilidad ≠ caja. Ciclo operativo (capital de trabajo, comercio exterior, pagos y cobranza) y horizonte de inversión (infraestructura, tecnología, eficiencia energética, expansión territorial).

C4 Confianza. ¿Quién puede ejecutar y rendir cuentas? Liderazgo con experiencia, gobierno y credibilidad ante socios y clientes.

C5 Cobertura. ¿Cómo sostenemos la operación ante un shock? Liquidez, seguros, diversificación y continuidad. “La resiliencia también se construye antes de crecer.”

Eje 3: Aliados para Construir Crecimiento

Cinco acciones clave a lo largo del proceso:

- Entender el negocio y sus riesgos
- Diseñar la estructura financiera
- Conectar socios, mercados y redes
- Financiar con el instrumento y plazo adecuados
- Acompañar la ejecución y sus ajustes.

Meta: Crecimiento rentable, con valor social y ambiental.

Eje 4: Caso Guatemala: Turismo

Valor del turismo = visitantes × estadía × gasto × experiencias × recurrencia.

Demanda: 3.36 millones de visitantes no residentes en 2025 (+11%). Palancas: estadías más largas, destinos conectados, experiencias de mayor valor y reservas y pagos sencillos.

La brecha: El turismo aporta 5.4% del PIB en Guatemala, frente a 9.8% en el mundo, 10.1% en Costa Rica y 15.5% en Panamá. Cada punto del PIB equivale a unos US$1,230 millones (escenario ilustrativo).

Datos BAC (oct 2025–sep 2026): 1 de cada 5 dólares de facturación viene de clientes extranjeros (25% de las transacciones); 71.6% desde EE.UU. El ticket promedio es de US$27 con crédito, y de US$65 con Amex. El turista domina artesanías (82%), rent a car (72%) y hoteles (62%).

Expansión al interior: Guatemala concentra el 73% de la facturación, pero crecen Quetzaltenango (+98%), Alta Verapaz (+86%), Chiquimula (+78%) y Chimaltenango (+70%).

Las 5C aplicadas al turismo: contexto (visitante y experiencia), capacidad (servicio y calidad), capital (inversión y operación), confianza (equipos y alianzas) y cobertura (patrimonio y resiliencia).



La arquitectura como generadora de valor en el desarrollo inmobiliario

Santiago Pérez | Gómez Platero

Conclusiones Clave

- *Todo desarrollo debe tener tres ganadores: el desarrollador, las personas y la ciudad.*
- *El proyecto como plataforma de desarrollo: sostiene comunidades saludables y conectadas.*
- *Hay que crear espacios públicos de altísima calidad, usables y flexibles para adaptarse al cambio.*

Puntos discutidos

Eje 1: Contexto de Crecimiento

Hoy el 50% de la población mundial vive en ciudades (4,400 millones).

Para 2050, más del 70% (6,400 millones) vivirá en ciudades.

La ciudad latinoamericana: Crece hacia afuera, en una ciudad periférica sin infraestructura ni servicios, frente a una ciudad consolidada.

Este crecimiento exige replantear el modelo hacia uno donde exista vida en comunidad.

Eje 2: Los Tres Ganadores

El desarrollador:
Al final del día es un negocio y tiene que ser viable.

Las personas:

“Hacemos edificios para personas.” Si los usuarios no sienten que ganan, el proyecto no funciona.

La ciudad:

Cada vez que se interviene un terreno se toca el espacio público, la principal amenidad de todos.

Al generar mejor ciudad se crea pertenencia e identidad.

Eje 3: Arquitectura que Genera Valor

01 El espacio público como generador de valor.

02 Los espacios comunes como generadores de comunidad.

03 Proyectos flexibles y escalables como dinamizadores del desarrollo.

Los proyectos exitosos combinan usos residenciales, comerciales y hoteleros en un mismo ecosistema y generan una derrama positiva hacia la ciudad.

Eje 4: Casos Presentados

Escala urbana:

- Montemagna (1,009 ha, Ecuador)
- +Colonia (515 ha, Uruguay)
- Ramblas del Plata (140 ha, Buenos Aires)
- Distrito 52 (52 ha, Punta del Este)

Grandes piezas de tierra convertidas en plataformas de crecimiento con conectividad, universidades, distritos financieros y espacio público.

En Guatemala: Evero, Join, Spectrum y Gaura.

Otros: Nuevocentro y Club Cash (Montevideo), Link Center (Asunción), Miami Bay Towers, Hospital Ángeles Chihuahua y Banco Guayaquil.

Guatemala puede aprovechar la curva de aprendizaje de lo que ya funcionó en otras ciudades y pensar en proyectos grandes que impacten el interior.



Guatemala 2045: el futuro que podemos construir

Connie Beneitez de Paiz | Panifresh

Conclusiones Clave

- *Guatemala vive una oportunidad histórica: es un país estable, con población joven y emprendedora, en un mundo que se reorganiza a su favor.*
- *El futuro está en todo el país: ciudades intermedias, fronteras y carreteras que generan desarrollo.*
- *Ningún gobierno lo va a resolver con una varita mágica: el sector privado y la ciudadanía deben tomar el control.*
- *“En Guatemala tenemos con qué. Ahora nos corresponde creerlo y ser los arquitectos de nuestro futuro.”*

Puntos discutidos

Eje 1: Cuatro Oportunidades Extraordinarias

Revolución tecnológica: La inteligencia artificial está cambiando el empleo. Hay que subirse a ella, digitalizar los procesos y acercar el conocimiento del mundo al interior del país.

Cadenas de abastecimiento: Desde la pandemia los proveedores se relocalizan hacia México, Centroamérica y Sudamérica, porque traer las cosas de lejos es caro y lento.

Mercados globales: Transformar mejor lo que producimos: agricultura sostenible y de valor agregado. Ejemplos: mezclas de fruta congelada para smoothies en EE.UU. y harinas de garbanzo.

Talento empresarial: Guatemala es emprendedora por necesidad, porque “nadie nos da nada”. Con operaciones en México, Costa Rica, Brasil, Guatemala y EE.UU., destacó que el trabajador guatemalteco es el más amable y el que más quiere trabajar.

Eje 2: Los Pendientes del País

- Puertos: sin inversión significativa desde 1980; ha visto al menos 30 estudios que nunca se ejecutaron.
- Energía: el sistema se dejó estancado y hoy está en emergencia.
- Agua: al menos 15 iniciativas de ley de aguas que no han prosperado.
- Desnutrición crónica: afecta la calidad del talento que necesitan las empresas.
- Integración regional: el mercado interno es pequeño y los pasos fronterizos con El Salvador y México siguen siendo un problema.
- Certeza jurídica: la inversión se frena en años electorales.

Ante la falta de agilidad normativa, las empresas se autorregulan con auditorías para cumplir con sus clientes internacionales.

Eje 3: Prosperidad en Todo el Territorio

Empleo formal: El verdadero indicador del desarrollo. Los trabajos se vuelven más técnicos y se necesita formación técnica, más proveedores y pymes.

Mujeres y jóvenes: Las mujeres del interior han liderado emprendimientos. El capital de los migrantes que regresan debe canalizarse hacia nuevos negocios.

Ciudades intermedias: “La capital ya no da para más.” Si no se planifican, crecerán desordenadas. “Las carreteras hacen desarrollo”: si llego en una hora, no tengo por qué irme.

Fronteras: Desarrollar zonas industriales en lugares como Tecún Umán para facilitar el comercio con México.

Eje 4: El Rol del Ciudadano

Tenemos a la mejor gente de América Latina, pero no nos ponemos de acuerdo.

Las elecciones vienen el próximo año: “si no agarramos el control, va a venir otro gobierno y al tercer año vamos a estar quejándonos otra vez”.

El llamado es a unir esfuerzos, vender el país y hacer nosotros el trabajo.



URBOP Insights:
5 realidades que nos cambian poco a poco

Alessandra Lossau y Juan Andrés Tejada | URBOP

Conclusiones Clave

- *Seguimos operando con un modelo de hace 50 a 100 años, pero el modelo ya cambió: como el billete de 50 centavos, que dejamos de usar sin darnos cuenta.*
- *La información está en los lugares donde no buscamos: las oportunidades están fuera de las ciudades conocidas.*
- *“El bono demográfico solo es ventaja si se educa. Si no, es una carga.”*
- *No son 3 oportunidades, son muchísimas: Guatemala está boooming.*

Puntos discutidos

Eje 1: Tráfico

La brecha: La red vial crece 413 km al año, pero los 184,407 autos nuevos de un solo año ocupan 461 km. Solo guardar los carros nuevos cuesta más de US$250 millones.

No es solo la ciudad: El departamento de Guatemala tiene 186 vehículos por km de vía, pero municipios del interior ya lo superan: Chimaltenango (314), San Antonio Aguas Calientes (261) y San Sebastián (221).

Lectura: La ubicación se vuelve un factor de quién la puede pagar y empuja nuevos centros fuera de las ciudades conocidas. No hay que esperar al gobierno: el transporte público debe impulsarse ya.

Eje 2: El Talento

Crece femenino: La PEA crece 1.97% anual; las mujeres a 3.31% y los hombres a 1.16%. En 2028 las mujeres superan el 40% de la PEA. Los mayores aumentos al 2035 están en Xela, Cobán y Huehuetenango.

- 61 de cada 100 graduados universitarios son mujeres.
- 6,000 mujeres en ventas mayoristas en el interior (MINTRAB), con tendencia creciente.
- 645,747 madres solteras en Guatemala.

Riesgo operativo: ¿Tienen dónde hospedarse en las rutas del interior? ¿Cómo será el transporte? ¿Estarán dispuestas las familias a trasladarse? La pregunta de fondo: ¿cómo sería una Guatemala planificada para mujeres y niños?

Eje 3: Ciudades en Crecimiento

Una Xela cada 3 meses: Entre 2016 y 2023 la mancha urbana creció 5.9% anual, frente a 1.5% de la población. 210 de los 340 municipios están en sprawl extremo y solo 18 se densifican.

Under the radar: 10 municipios duplicaron su mancha urbana en 7 años; los 5 primeros están en Quiché (Ixcán +213%, Chajul +194%, San Andrés Sajcabajá +181%).

Planificar lo vertical: Con estos datos se puede prever dónde llegará la verticalidad. Las ciudades no pueden crecer en horizontal hasta que una mancha urbana cruce con la otra.

Eje 4: Industrial

Tres componentes: electricidad (resuelto), costo de techos y mano de obra. El tercero es el que hoy está en juego.

- 6 de cada 10 jóvenes no llegan a diversificado (en la generación de 65 años o más, solo 2 de cada 10 llegaban).
- En la Costa Sur, 8 de cada 10 jóvenes no terminan diversificado.
- En 2036, el 34.3% de los guatemaltecos tendrá menos de 20 años; 14 de los 20 municipios más jóvenes están en el altiplano occidental.

“El operario de 2036 hoy tiene 8 años”: Las empresas deben formar semilleros de talento. No hace falta ser una gran empresa para empezar con dos, tres o cuatro niños. Los centros educativos en las ciudades intermedias nutrirán el motor industrial.

Eje 5: Hospitalidad

Demanda: 11.7 millones de noches-huésped y 3.36 millones de turistas en 2025, con la meta de llegar a 4 millones de turistas al 2030.

Oferta: 54% de los hoteles registrados por INGUAT (2,373 de 4,378; 33,155 habitaciones) no son aptos para el turista. Se necesitan hoteles no solo para turismo, también para industria, educación y salud.

1 de cada 3 menciones de Guatemala en redes es sobre Antigua: Antigua 31.4%, Atitlán 17.4%, Ciudad de Guatemala 7.9%, Petén 4.6%, Alta Verapaz 3.7% y Xela 3.3%. Hay destinos que no aparecen en redes; con seguridad y certeza, la economía local se abre exponencialmente.

Eje 6: Todo Llega Aquí

Las cinco realidades están amarradas: infraestructura, talento, ciudades, industria y hospitalidad se conectan en las mismas ubicaciones.

Detrás de los datos: GeoCubo, la herramienta de inteligencia geoespacial de URBOP, reduce de meses a minutos análisis que antes eran titánicos.

La invitación: Las oportunidades están claras y respaldadas con datos, las ubicaciones están mapeadas y para la inversión se abre una nueva ventana.



¿Qué criterios definen una oportunidad de inversión atractiva?

Panel de discusión

Conclusiones Clave

- *Hay capital disponible; lo que falta es escala, preparación y estructura.*
- *La escalabilidad existe, pero hay que planificarla y superar el "complejo de enanos".*
- *Quién está detrás del proyecto pesa tanto como su rentabilidad: preparación, confianza y gobernanza.*
- *El mercado de capitales ya existe y funciona; el reto es diversificar el fondeo y democratizar el capital.*

Puntos discutidos

Eje 1: Diagnóstico del Mercado

Tickets pequeños: Los proyectos locales son de US$10 a 15 millones, mientras los fondos internacionales buscan tickets de US$50 millones. "Somos un número de redondeo".

"Partido de fútbol de niños": Todos corren hacia la misma oportunidad: vivienda vertical en zona 10. Hoy las oficinas "están muertas", pero en 24 meses se espera un boom.

Un despertar "violento": El interior crece a una velocidad enorme y todos los negocios tienen un componente inmobiliario: oficinas, data centers, bodegas, fábricas y centros de distribución.

Eje 2: Lo que Pide el Inversionista

El número mágico: El famoso 7 u 8% de retorno que todos buscan, ajustado por plazo y riesgo del proyecto.

Certeza: Las licencias y permisos generan dudas al inversionista y hay que mitigarlas.

Escalabilidad: "Háblennos cuando tengan escalabilidad." Existe, pero se necesita planificarla. El problema es cultural: un "complejo de enanos" que asume que en Guatemala no se pueden hacer cosas grandes.

Eje 3: Cambiar la Mentalidad

De cupón a crecimiento: Pasar de la renta fija a inversiones con componente de crecimiento y acumulación de capital.

Costo del riesgo: Fijar la relación riesgo–retorno para que el trato sea ganar-ganar entre emisor e inversionista.

Público-privado: Sentirse cómodos con esquemas de concesión e inversión público-privada.

Contracíclico: En cada crisis o elección las inversiones caen, pero el inmobiliario se comporta al revés: buenas ventas de tierra y lotes.

Eje 4: Preparación, Estructura y Gobernanza

Originación: Quién es el emisor, su cambio generacional, su nivel de sofisticación, la industria y la ubicación del proyecto.

Estructuración: Productos con opción de recompra o conversión de deuda en acciones, con el rendimiento, plazo y estructura correctos para ambas partes.

Diversificación: Cada fuente de fondeo aporta algo; mientras más diversificado, más sólido el proyecto.

Gobernanza: Una junta directiva real y los mejores abogados y auditores como aliados. "No lo puedo hacer solo."

Eje 5: Oportunidades No Tradicionales

Educación: Un hotel vende una noche a la vez; un colegio fideliza a una familia por 14 años. "La gente paga el mejor colegio que puede." El 60% de los universitarios son mujeres.

Interior: Desarrollos vacacionales y nuevos formatos comerciales cambian la oferta y la calidad de vida local.

Eje 6: Mercado de Capitales

Remesas: Ingresan US$26,000 millones al año, pero no se invierten a largo plazo. El reto es canalizarlas con educación financiera, ahorro, seguros y bancarización.

Ya existe: El mercado de capitales en Guatemala funciona para cierto tamaño de proyectos y puede escalar; Panamá es una referencia.

Democratizar el capital: Dar acceso a más inversionistas sin exigir tanto capital fijo. Se anunció una conferencia sobre mercado de capitales en mayo.

¡Gracias por formar parte de BOOOM *!*

“Ampliar la mente y generar espacios seguros de discusión y conversación positiva para Guate.”

“¡Excelente! Lo importante de conocer data y utilizarla para la industria; visto desde inversión tiene bastante valor.”

“¡Este es un camino muy interesante para aclarar mi comprensión del entorno y el mercado!”

“Excelente evento con data y visión interesante para que Guatemala siga creciendo.”

“El BOOOM ofreció perspectivas valiosas sobre formalización económica, fintech y desarrollo regional. Se identificaron los retos de Guatemala, ¡Excelente!”

“Gracias por creer que sí se puede. URBOP es un ‘Kaizen’: mejora continua.”

Para participar en los BOOOM SESSIONS del 2027 escriba a adc@urbop.gt

Descubra las oportunidades que tiene su terreno, proyecto o negocio en expansión.

www.urbop.gt
mb@urbop.gt
LinkedIn: URBOP
Instagram: urbopgt

BOOOM6 UN EVENTO DE URBOP