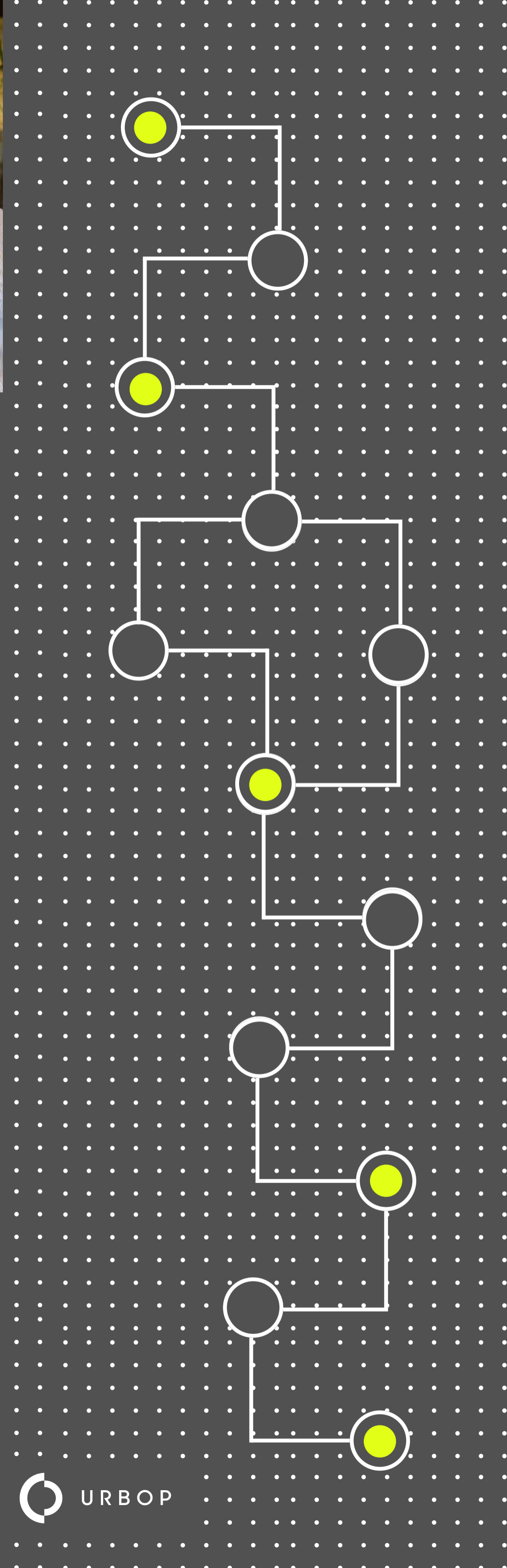


BOOOM SESSION 08

Identificando Oportunidades en el Interior del País





SOBRE EL EVENTO

¿Por qué el interior?

Guatemala se ha desarrollado históricamente desde su capital sin embargo, algo está cambiando.

El interior del país está creciendo a un ritmo que la conversación tradicional aún no refleja y entenderlo requiere reunir las voces correctas en la misma mesa.

BOOOM Session es un formato de evento creado por URBOP que reúne a líderes de los sectores inmobiliario, industrial, turístico y financiero de Guatemala con el objetivo de identificar oportunidades de desarrollo en el interior del país.

Este año, se llevó a cabo la primera sesión el 11 de marzo de 2026, en K'ABEL, combinando cinco presentaciones sectoriales y mesas redondas con la participación de más de 50 actores clave.

La sesión finalizó con una presentación del **GeoCubo**, la herramienta de inteligencia territorial de URBOP.

Este reporte recoge lo que se dijo, lo que se descubrió y lo que vale la pena explorar.

5 PUNTOS DE VISTA

- 01 JULIA BARRERA**
Turismo INGUAT
- 02 HUGO BOSQUE**
Vivienda · Empresa
- 03 JUAN ESTEBAN SÁNCHEZ**
Parques Industriales · Invest Guatemala
- 04 ASTRID PERDOMO**
Centros Comerciales · ACECOGUA
- 05 FEDERICO RÖLZ**
Almacenaje Urbano · MR.B Storage



01

TURISMO

Julia Barrera

INGUAT

jbarrera@inguat.gob.gt



Turismo Somos Todos

"Guatemala: que sea el capítulo que se quede a vivir en ti."
— Julia Barrera

Julia Barrera, del INGUAT, abrió la sesión con una mirada al turismo desde el interior: un país con patrimonio natural y cultural extraordinario, pero con infraestructura que no le hace justicia.

Su presentación recorrió lo que frena al sector — caminos en mal estado, señalización limitada, poca coordinación entre gobierno y sector privado — pero también lo que ya funciona: destinos consolidados, turismo comunitario en crecimiento y una gastronomía que cada vez pesa más como atractivo.

Su mensaje central fue claro: Guatemala no solo se visita, se vive — y el reto es convertir esa riqueza en productos turísticos reales.

¿Qué NO funciona?

- Infraestructura turística débil en destinos con alto potencial.
- Carreteras secundarias y accesos en mal estado.
- Señalización turística limitada.
- Escasa coordinación entre gobierno local y sector turístico.
- Poca inversión privada fuera de los destinos consolidados.

¿Qué SÍ funciona?

- Patrimonio natural y cultural extraordinario.
- Destinos consolidados con flujo constante de visitantes.
- Turismo interno en crecimiento sostenido.
- Experiencias auténticas que diferencian al país.
- Turismo comunitario y gastronomía local como atractivo.

Oportunidades del sector

- Nuevos destinos turísticos aún poco desarrollados.
- Inversión en infraestructura turística y hospedajes.
- Turismo de naturaleza, aventura y cultura en expansión.
- Rutas y circuitos turísticos regionales.
- Integración turismo, gastronomía, tejidos y artesanías.
- Crecimiento del turismo sostenible y comunitario.

INSIGHTS DE LA MESA REDONDA #1

- Guatemala tiene menos oposición interna al turismo que otros países de la región: una ventaja competitiva poco comunicada.
- Las distancias cortas entre destinos son una ventaja que ningún país vecino replica.
- Los COCODES pueden ser aliados clave en el turismo comunitario con el apoyo adecuado.
- Se necesita una agencia coordinadora dentro de INGUAT para organizar visitas y paquetes.



02

VIVIENDA

Hugo Bosque

Nempresa
hbosque@nempresa.com



Más Allá de la Ciudad — Donde empieza el futuro

Tenemos 15 años de crecimiento de vivienda asegurado por la demanda."

— Hugo Bosque

Hugo Bosque, CEO de Nempresa, llevó la conversación al tema que quizá tiene el mayor impacto a largo plazo: la vivienda.

Con datos contundentes — Guatemala es el país menos urbanizado de Latinoamérica, la edad promedio en el interior es de 18 años, y el 80% del mercado sigue siendo lotes informales — su charla planteó un panorama de oportunidad enorme pero desatendida.

El bono demográfico asegura al menos 15 años de demanda sostenida, pero la oferta formal apenas cubre el 20%.

Su llamado fue directo: **es mejor que el sector se regule antes de que lo regulen desde afuera.**

¿Qué NO funciona?

- Reglamentación municipal deficiente e informalidad en lotificaciones.
- Abastecimiento de agua y ausencia de POT en municipalidades.
- Ciclo de pago de lotes de 7–8 años; la construcción queda para la siguiente generación.
- Precios y oferta que no responden a los costos reales de desarrollo.

¿Qué SÍ funciona?

- Edad promedio de 18 años en el interior vs. 26 en capital: bono demográfico de 15 años.
- 9 polos de desarrollo: Xela, Cobán, Reu-Mazate, Huehuetenango, Escuintla, Zacapa-Chiquimula, Puerto Barrios y Flores.
- Guatemala: el país menos urbanizado de Latinoamérica.
- El FHA funciona como marco de garantía para vivienda social.
- Lotes con cuotas de Q1,900 se pagan: hay capacidad de absorción.

Oportunidades del sector

- Urbanización crecerá entre 70–80% en los próximos 10–15 años.
- Ciudades en crecimiento: Jutiapa, Los Encuentros, Huehuetenango, Puerto Barrios, Cobán y Flores.
- Vivienda vertical inevitable donde la tierra plana se agota.
- La bancarización es el mayor multiplicador: las tasas podrían bajar a 4%.
- Las remesas llegan, pero no se convierten en casa: oportunidad estructural.

INSIGHTS DE LA MESA REDONDA #2

- El 80% del mercado inmobiliario en el interior sigue siendo lotes; la vivienda terminada representa solo el 20%.
- La mentalidad cambia: de patrimonio familiar a inversión como activo.
- La vivienda orientada a remesas debería tener un diseño tipo "gringa" para conectar con el comprador.
- Los proyectos tipo "mini ciudad", con vivienda, comercio y servicios, son tendencia.



03 PARQUES INDUSTRIALES

Juan Esteban Sánchez

Invest Guatemala

esanchez@investguatemala.org



¿Qué NO funciona?

- Alto “logistics risk premium” reduce el atractivo para manufactura de exportación.
- Menor contagio tecnológico y menor densidad de clúster.
- “Time to operate” variable por superposición de competencias locales y nacionales.
- Infraestructura habilitante limitada: salud, educación técnica y hotelería.
- Brechas de talento y brechas de información.

¿Qué SÍ funciona?

- Núcleos industriales con potencial de expansión de clúster, como Palín-Escuintla.
- Exención de ISR por 10 años bajo ciertos regímenes, como PROMESA.
- Ventaja inicial en CAPEX y OPEX: USD 40-90/m² en el interior.
- Base agroexportadora y manufacturera consolidada.
- Demanda estable de espacio industrial y comercial.

Oportunidades del sector

- Tránsito del modelo inmobiliario al modelo sectorial.
- No competir con México, sino integrarse a su cadena productiva.
- Integración puerto-frontera-parque industrial bajo modelo APP.
- Fondeo de multilaterales a través de SPV's.
- Evolución hacia parques ESG y sostenibles.
- Concentrarse en ejecución y velocidad más que en la tasa tributaria.

INSIGHTS DE LA MESA REDONDA #3

- La informalidad en Guatemala es del 70%: la industrialización es la vía directa hacia la formalización.
- El 85% de la IED proviene de reinversión: la confianza ya existe, lo que falta es velocidad.
- La Ley PROMESA avanza con incentivos fiscales significativos para el interior.
- La información existe, pero no circula: persisten celos institucionales para compartir data.

De la Ventana de Oportunidad a la Ventaja

"Lo más importante no es si tengo bodegas disponibles, sino qué tan rápido puedo empezar a operar."

— Juan Esteban Sánchez

Juan Esteban Sánchez, Director Ejecutivo de Invest Guatemala, trajo la perspectiva industrial con un enfoque pragmático.

En un país donde el 70% de la economía es informal, los parques industriales no son solo infraestructura — son la vía directa de formalización.

Su presentación detalló las ventajas competitivas que ya existen (costos de USD 40-90/m², exención de ISR por 10 años bajo la Ley PROMESA, base exportadora consolidada) y el obstáculo que más pesa: no es la falta de espacio, sino la velocidad con la que una empresa puede empezar a operar.

Su propuesta: **no competir con México, sino integrarse a su cadena productiva.**



04 CENTROS COMERCIALES

Astrid Perdomo

ACECOGUA

aperdomo@acecogua.com



El nuevo mapa del desarrollo comercial

"La infraestructura define el mercado: lo podemos volver tan pequeño o tan grande como queramos."
— Astrid Perdomo

Astrid Perdomo, Directora Ejecutiva de ACECOGUA, presentó los datos que confirman lo que muchos ya intuían: el retail en Guatemala dejó de ser un fenómeno exclusivamente metropolitano.

De los 120,000 m² comerciales anunciados en 2025, el 90% está en el interior. La ocupación promedio del sector se mantiene en 95%.

Cada ciudad intermedia tiene un perfil de consumo distinto — Xela domina en comida rápida, Sacatepéquez en hogar, Escuintla en retail cotidiano.

Su argumento fue contundente: **los centros comerciales en el interior no son espacios de consumo, son infraestructura económica regional.**

¿Qué NO funciona?

- La infraestructura define el tamaño real del mercado: sin carreteras, el radio de influencia se reduce.
- Los retailers operan con centros de distribución únicamente en la capital.
- Falta inteligencia de mercado: data del consumidor regional para diseñar mixes comerciales.

¿Qué SÍ funciona?

- 95% de ocupación promedio en centros comerciales: demanda sostenida.
- 120,000 m² comerciales anunciados en 2025; el 90% en el interior.
- Rentas y cuotas de mantenimiento similares entre metrópoli e interior.
- Cada ciudad tiene una categoría dominante distinta: Xela (comida rápida ~53%), Sacatepéquez (hogar ~51%) y Escuintla (retail ~54%).
- Propietarios únicos de centros comerciales generan certeza para los arrendatarios.

Oportunidades del sector

- Demografía joven impulsa más consumidores y hogares con ingreso.
- Urbanización al 60%: las ciudades intermedias consolidan polos de consumo.
- Los centros comerciales funcionan como nodos económicos regionales.
- El comercio representa ~19% del PIB: los centros comerciales son infraestructura económica.
- La expansión de marcas al interior está impulsada por el crecimiento urbano.

INSIGHTS DE LA MESA REDONDA #4

- El retail ya no es solo metropolitano: es regional. El interior es una realidad en expansión.
- La seguridad es un factor determinante: los centros comerciales se convierten en espacios seguros para las familias.
- Las municipalidades no tienen experiencia técnica para regular y no existe unificación entre municipios.
- El conocimiento es el recurso más escaso: donde menos hay, mayor es la oportunidad de guiar el desarrollo.



05 ALMACENAJE URBANO

Federico Rölz

MR.B Storage
frolz@mrbstorage.com



¿Qué NO funciona?

- Infraestructura vial sin planificación.
- Copiar el modelo de Ciudad de Guatemala no funciona: el poder adquisitivo es distinto.
- No definir el modelo correcto: rentas vs. rentas cortas.
- Escalas sobredimensionadas: excesos de m² en las primeras fases.

¿Qué SÍ funciona?

- La demanda es comercial: mayoristas, distribuidores y empresas familiares.
- El producto híbrido de ofibodega (100–400 m²) es el punto de equilibrio.
- Ubicación estratégica > ubicación premium: el valor está en la conectividad.
- Capas logísticas claras: parque industrial → ofibodegas → minibodegas de última milla.

Oportunidades del sector

- Formalización del inventario de pymes: separar vivienda, comercio e inventario.
- Hubs urbanos de distribución ante restricciones viales.
- Infraestructura para e-commerce y última milla.
- Casas usadas como bodegas: demanda latente sin oferta formal.
- Las remesas tienen una ventana de ~10 años: el momento es ahora.

INSIGHTS DE LA MESA REDONDA #5

- El interior no es una versión menor de la capital: es un mercado con lógica propia.
- La conectividad vial es el diferenciador número uno, no las amenidades ni los acabados.
- Guatemala no sabe mercadear sus ventajas: estabilidad macro, biodiversidad y patrimonio.
- La descentralización requiere conectividad como condición mínima.

Red logística de la región al consumidor final

"Las ciudades intermedias no necesitan bodegas; necesitan una red logística que conecte."

— Federico Rölz

Federico Rölz, de MR.B Storage, cerró el bloque de speakers con una charla que desafió la lógica convencional del almacenaje.

Su mensaje principal: **el interior no necesita más bodegas, necesita una red logística escalonada.**

Identificó los errores más comunes — copiar el modelo de la capital, no definir si el producto es renta o storage, y sobredimensionar las primeras fases — y propuso el formato híbrido de ofibodega como punto de equilibrio para ciudades intermedias.

En el interior, el diferenciador no son las amenidades ni los acabados: es la conectividad vial, la capacidad de descargar y distribuir eficientemente.



TALLER BOOOM

Construir. Profundizar. Priorizar.

El Taller BOOOM reúne a los asistentes en cinco mesas redondas moderadas donde, durante 45 minutos, cada mesa trabaja con una metodología de tres pasos: construir sobre las ideas presentadas, profundizar en el porqué detrás de las opiniones, y priorizar soluciones según impacto y esfuerzo — Todo quedó documentado en tableros de post-its, donde se registró tanto lo que no funciona como lo que sí. Además, las discusiones fueron capturadas mediante minutas levantadas en tiempo real por el equipo de URBOP.

Aunque cada mesa tenía un speaker y un sector asignado, las cinco conversaciones convergieron rápidamente: el interior del país se impuso como eje transversal, y los temas de turismo, vivienda, industria, comercio y logística se entrelazaron de forma natural. No se discutieron sectores en aislamiento — se discutió territorio.



MODERADORES POR MESA

- 01 Ignacio Lejarraga
- 02 Astrid Pellecer
- 03 Carlos Amador
- 04 Lisardo Bolaños
- 05 Ligia Chinchilla

La composición de las mesas fue deliberadamente diversa. CEOs de desarrolladoras, directores de banca, representantes de gobierno, asociaciones gremiales, arquitectos y observadores internacionales compartieron la misma conversación.

El resultado fue un nivel de fricción productiva poco común: ¿nos adaptamos nosotros como empresas a la cultura de los pueblos del interior, o la cultura debe adaptarse a los modelos de empresa? ¿Cuándo es prematura la vivienda vertical y cuándo es inevitable? No fueron conversaciones complacientes.

De las mesas emergieron actores inesperados. El INTECAP, con Q3,000 millones de presupuesto en banco y potencial desaprovechado. Las cooperativas eléctricas como modelo de infraestructura privada que llega donde el Estado no. La factura electrónica de la SAT como acelerador silencioso de formalización.

Además de una advertencia concreta: Guatemala perdió la planta de Yazaki por falta de coordinación entre sector privado y municipalidades — un recordatorio de que las oportunidades en el interior tienen fecha de vencimiento



LO QUE DIJERON LAS 5 MESAS

Insights compartidos

entre las 5 mesas redondas

Infraestructura como habilitador

La infraestructura privada puede suplir donde el Estado no llega. Las cooperativas eléctricas, los centros de distribución propios y la inversión vial privada son modelos replicables. La conectividad vial es el diferenciador #1 para cualquier desarrollo en el interior.

Formalización como oportunidad

La informalidad no es el enemigo; es señal de demanda latente. Casas usadas como bodegas, lotificaciones sin regulación y comercio informal señalan dónde hay mercado sin oferta. Se necesitan herramientas digitales para integrar al sector informal.

Capital humano y educación

El conocimiento es el recurso más escaso. El INTECAP tiene Q3,000 millones y potencial desaprovechado. Las universidades deben generar perfiles técnicos. La capacitación municipal es tan importante como la laboral.

Data para decisiones

La información existe, pero no circula. Los bancos tienen data de POS que mapea consumo por departamento. La falta de inteligencia de mercado pública limita decisiones. GeoCubo responde con +100 variables por ubicación.

Regulación y gobierno local

Las municipalidades no tienen experiencia para regular correctamente. Se necesita un reglamento modelo unificado. Es mejor que los desarrolladores se regulen antes. La relación entre gobierno y sector privado tiene más potencial colaborativo en el interior.

Demografía y remesas


El bono demográfico, con una edad promedio de 18 a 20 años, asegura 15 años de crecimiento de demanda. Las remesas llegan, pero no se convierten en vivienda ni en inversión productiva. Hay una ventana de aproximadamente 10 años para capitalizarlas. Guatemala no sabe mercadear sus ventajas.



UBICACIONES MENCIONADAS EN LAS 5 MESAS Xela · Escuintla · Cobán · Huehuetenango · Zacapa-Chiquimula ·

Mazatenango-Retalhuleu · Puerto Barrios · Flores-Petén · Jutiapa ·

Sacatepéquez · Chimaltenango · Villanueva · Jalapa · Los Encuentros · Santa Lucía · Izabal

Una herramienta de  URBOP

GeoCubo

Validando tu Intuición

En URBOP desarrollamos GeoCubo para identificar y validar los puntos de desarrollo que mejor se adaptan a las necesidades que se buscan, complementando cada análisis con múltiples capas de datos.

+100

VARIABLES POR UBICACIÓN

Fuente: Catastro urbano / GeoCubo · Urbop 2025

Mientras la capital crece un 24%, el interior crece 4 veces más rápido en m² de construcción entre 2016 y 2023.

La construcción crece 7x más rápido que la población en cada departamento.



Las capas del análisis

01 Crecimiento Urbano

M² construidos, tendencias de expansión por zona

02 Demográfico

Densidad, estructura de edad, proyecciones

03 Poblacional

Crecimiento por departamento y municipio

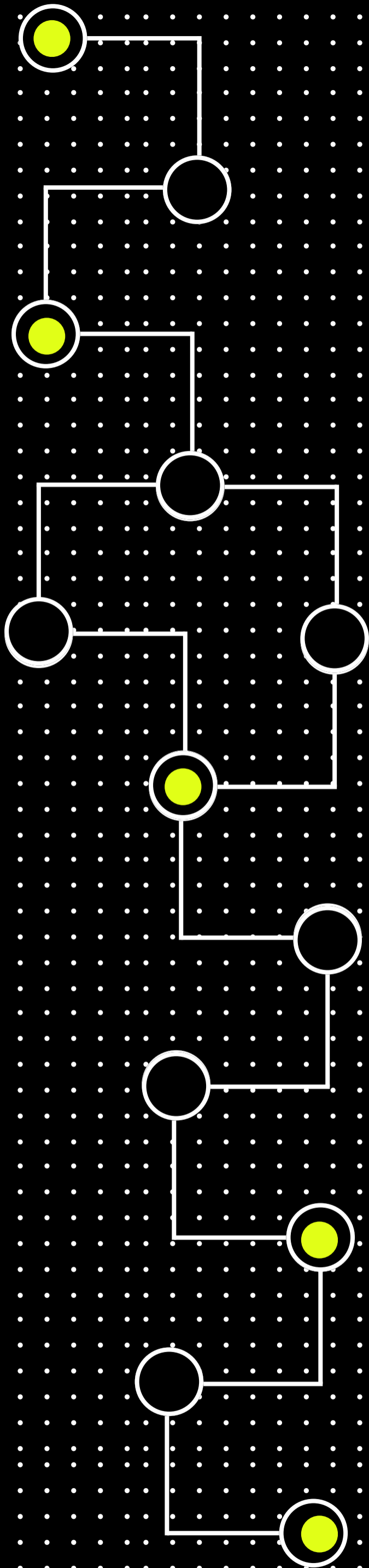
04 Macroeconómico

PIB por industria, empleo formal, inversión

05 Socioeconómico

Índice de pobreza, acceso a servicios, IDH

→ **Decisión informada. Validada con datos. Rápida.**



SAVE THE DATE.

BOOOM SESSION 09

20 DE MAYO 2026



Hablemos: jc@urbop.gt

www.urbop.gt

LinkedIn: URBOP

Instagram: urbopgt