Ministerio de Economía

GUATEMALA EXPORTA
TODO LO BUENO

# Estudio de
# POTENCIAL EXPORTADOR
## de Jalapa





Ministerio de Economía
Viceministerio de Integración y Comercio Exterior

GUATEMALA EXPORTA
TODO LO BUENO

# Autoridades

**Gabriela García**

Ministra de Economía

**Ivannia Ponce**

Viceministra de Integración y Comercio Exterior

**Elizabeth Ugalde**

Viceministra de Desarrollo de la MIPYME

Viceministerio de Inversión y Competencia

**Sara Larios**

Viceministra de Asuntos Registrales

**Carlos Morales**

Viceministro Administrativo y Financiero

***Dirección de Análisis Económico***
Edwin Morales – Director de Análisis Económico

***Estudio elaborado por la Dirección de Análisis Económico***
Kariana Villagra – Asesora en Análisis de Datos Económicos
Lucrecia Leb – Asesora en Análisis Económico e Inteligencia de Mercados
Luz Véliz – Asesora en Análisis de Datos Económicos

## Contenido

*1. Resumen ejecutivo* ____ *11*
*2. Introducción* ____ *12*
2.1 Objetivo del estudio ____ 12
2.2 Alcance del estudio ____ 13
2.3 Vinculación con la Ruta de Acción para el Desarrollo Integral del Pueblo Xinka ____ 14
2.4 Historia del Pueblo Xinka ____ 14
*3. Metodología* ____ *18*
3.1 Análisis cuantitativo ____ 18
3.2 Análisis cualitativo ____ 18
3.3 Integración de resultados ____ 19
3.4 Fuentes de información ____ 20
3.5 Consideraciones metodológicas ____ 21
3.5.1 Criterio de selección de fuente ____ 21
3.5.2 Criterio de identificación étnica ____ 21
3.5.3 Representatividad muestral y criterios de calidad estadística ____ 21
3.5.4 Análisis de estructura etaria ____ 22
3.5.5 Fuentes de datos ____ 22
*4. Caracterización económica y productiva del departamento* ____ *24*
4.1 Principales actividades productivas ____ 24
4.1.1 Actividades por origen de la producción departamental (PIB) ____ 24
4.1.2 PIB por actividad económica ____ 25
4.2 Distribución empresarial por tamaño y actividad económica (DINESE) ____ 27
4.3 Producción agrícola y artesanal ____ 29
4.3.1 Principales cultivos del departamento ____ 29
4.3.2 Artesanías tradicionales ____ 31
*5. Oferta exportable actual del departamento* ____ *34*
5.1 Oferta exportable actual ____ 34
5.2 Principales países destino ____ 36
5.3 Principales productos ____ 38
*6. Proceso de selección de productos con potencial exportador* ____ *42*
6.1 Enfoque metodológico ____ 42
6.2 Recopilación de información cualitativa ____ 43
6.2.1 Entrevistas departamentales ____ 43
6.2.2 Encuestas y mesas con representantes del Pueblo Xinka ____ 44
6.3 Criterios de selección de productos potenciales ____ 45
6.4 Identificación de productos y mercados potenciales ____ 46
6.5 Resultados por enfoque de análisis ____ 47
6.6 Alcances y limitaciones ____ 47
*7. Productos con potencial exportador del departamento* ____ *50*
7.1 Listado de contactos ____ 61
*8. Productos con potencial exportador para el desarrollo económico del Pueblo Xinka* ____ *64*

8.1 Listado de contactos 89
*9. Factores que inciden en la exportación 94*
*10. Caracterización demográfica y social 96*
10.1 Contexto departamental 96
10.1.1 Estructura demográfica 96
10.1.2 Condiciones de vida 98
10.2 Contexto de la población Xinka 100
10.2.1 Estructura demográfica 100
*11. Educación 103*
*12. Mercado laboral 104*
12.1 Población departamental 104
12.1.1 Principales indicadores de empleo 104
12.1.2 Población ocupada 105
12.1.3 Trabajadores afiliados al IGSS 107
12.2 Población Xinka nacional 110
12.2.1 Principales indicadores de empleo 110
12.2.2 Población ocupada 110
12.2.3 Trabajadores Xinkas afiliados al IGSS 111
*13. Recaudación tributaria 119*
13.1 Recaudación tributaria 119
13.2 Recaudación por actividad económica 120
*14. Hallazgos 122*
*15. Conclusiones 124*
*16. Recomendaciones 126*
*17. Anexos 127*
17.1 Metodología cuantitativa 127

## Contenido de Tablas

*Tabla 1. Jalapa: Clasificación empresarial por actividad, año 2024* ____ *28*
*Tabla 2. Jalapa: Uso del suelo en el territorio del sector agrícola, año 2025* ____ *30*
*Tabla 3. Matriz de caracterización de las artesanías tradicionales por departamento* ____ *32*
*Tabla 4. Jalapa: Principales incisos arancelarios con intención* de exportación* ____ *40*
*Tabla 5. Jalapa: Distribución de la población 2023* ____ *96*
*Tabla 6. Jalapa: Principales indicadores de pobreza 2023* ____ *99*
*Tabla 7. Distribución de la población Xinka nacional 2023* ____ *100*
*Tabla 8. Jalapa: Estructura de la población laboral 2023* ____ *104*
*Tabla 9. Jalapa: Trabajadores afiliados al IGSS del 2025* ____ *107*
*Tabla 10. Jalapa: Trabajadores afiliados al IGSS por actividad económica 2025* ____ *108*
*Tabla 11. Jalapa: Afiliados del sector privado por clasificación de actividades económicas 2025* ____ *109*
*Tabla 12. Estructura de la población Xinka a nivel nacional 2023* ____ *110*
*Tabla 13. Pueblo Xinka: Cantidad de afiliados cotizantes registrados según sexo por actividad económica agrupada, periodo marzo 2026* ____ *112*
*Tabla 14. Pueblo Xinka: Cantidad de afiliados cotizantes registrados según sexo, por actividad económica, periodo marzo 2026* ____ *114*
*Tabla 15. Pueblo Xinka: Masa salarial de afiliados cotizantes registrados según sexo por actividad económica agrupada, periodo marzo 2026* ____ *115*
*Tabla 16. Pueblo Xinka: Patronos cotizantes de afiliados registrados por actividad económica, periodo marzo 2026* ____ *117*
*Tabla 17. Jalapa: Recaudación tributaria por actividad económica 2025* ____ *120*
*Tabla 18. Variables consideradas para el cálculo del índice de productos potenciales* ____ *128*
*Tabla 19. Ponderación por variable contemplada dentro del cálculo del índice* ____ *129*

## Contenido de Figuras

*Figura 1. Jalapa: Serie histórica Producto Interno Bruto (PIB) departamental* 24
*Figura 2. Jalapa: PIB departamental por actividad económica año 2024* 26
*Figura 3. Jalapa: Intención* de exportación en millones de US$* 35
*Figura 4. Jalapa: Intención* de exportación en toneladas métricas* 36
*Figura 5. Jalapa: Países destino de la intención* de exportación* 37
*Figura 6. Jalapa: Destinos de la intención* de exportación según municipio, 2025* 38
*Figura 7. Jalapa: Principales productos con intención* de exportación* 39
*Figura 8. Jalapa: Distribución de la población por grandes grupos de edad y sexo 2023* 98
*Figura 9. Jalapa: Pobreza por municipio 2023* 99
*Figura 10. Distribución de la población Xinka nacional por grandes grupos de edad 2023* 101
*Figura 11. Concentración departamental de la población Xinka nacional 2023** 102
*Figura 12. Jalapa: Tasa neta de escolaridad por sexo, según nivel* 103
*Figura 13. Jalapa: Categoría ocupacional de la población ocupada 2023* 105
*Figura 14. Jalapa: Actividad económica de la población ocupada por sexo 2023* 106
*Figura 15. Categoría ocupacional de la población ocupada Xinka a nivel nacional 2023* 111
*Figura 16. Pueblo Xinka: Cantidad de afiliados cotizantes registrados según departamento, periodo marzo 2026* 113
*Figura 17. Pueblo Xinka: Masa salarial de afiliados cotizantes registrados según departamento, periodo marzo 2026* 116
*Figura 18. Pueblo Xinka: Patronos cotizantes registrados según departamento, periodo marzo 2026* 118
*Figura 19. Jalapa: Recaudación tributaria anual* 119

## Acrónimos y abreviaciones

- BID: Banco Interamericano de Desarrollo
- CAGR: Tasa de Crecimiento Anual Compuesta
- CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe
- CODEDE: Consejo Departamental de Desarrollo
- CV: Coeficiente de variación
- DINESE: Directorio Nacional Estadístico de Empresas
- ENCOVI: Encuesta Nacional de Condiciones de Vida
- EUDR: Reglamento de la Unión Europea sobre Deforestación
- FAO: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
- FAOSTAT: Base de Datos Estadísticos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
- FAS: Servicio Agrícola Exterior
- FDA: Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos
- HACCP: Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control
- IGN: Instituto Geográfico Nacional “Ingeniero Alfredo Obiols Gómez”
- IGSS: Instituto Guatemalteco de Seguridad Social
- INE: Instituto Nacional de Estadística
- IPE: Índice de Potencial Exportador
- ITC: Centro de Comercio Internacional, por sus siglas en inglés: International Trade Centre
- MAGA: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación
- MCD: Ministerio de Cultura y Deportes
- MSPAS: Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social
- OMS: Organización Mundial de la Salud
- PEA: Población Económicamente Activa
- PEI: Población Económicamente Inactiva
- PET: Población en Edad de Trabajar
- PIB: Producto Interno Bruto
- SAT: Superintendencia de Administración Tributaria
- SEGEPLAN: Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia
- TRACES: Trade Control and Expert System; plataforma de control y certificación sanitaria de la Unión Europea
- UE: Unión Europea
- USAC: Universidad de San Carlos de Guatemala
- USDA: Departamento de Agricultura de Estados Unidos
- VAR: Variación interanual
- VUPE: Ventanilla Única para las Exportaciones de Guatemala

# 1. Resumen ejecutivo

El Estudio de Potencial Exportador de Jalapa identificó un conjunto de productos con oportunidades para fortalecer su desarrollo productivo, comercial y su vinculación con mercados internacionales. El análisis integró información estadística del Banco de Guatemala (BANGUAT), el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA), la Ventanilla Única para las Exportaciones (VUPE) y otras fuentes oficiales. Esta información se complementó con entrevistas a actores de los sectores productivos del departamento y mesas de trabajo con representantes del Parlamento Xinka.

Los resultados permitieron identificar el café, aguacate, cebolla, manzana y ciruela como productos de relevancia para la economía departamental, ya que fueron señalados tanto por los actores sectoriales del departamento como por los representantes del Pueblo Xinka. Por su parte, el ejote francés, la miel y los fregaderos fueron identificados únicamente en las entrevistas sectoriales, mientras que el tomate, la papa y el repollo surgieron específicamente de las consultas con el Pueblo Xinka.

Debido al enfoque territorial y cultural del estudio, los productos coincidentes se priorizaron dentro del análisis del Pueblo Xinka, con el propósito de visibilizar sus capacidades productivas, necesidades y oportunidades comerciales. Esta clasificación no significa que sean productos exclusivos de las comunidades del Pueblo Xinka, sino que también forman parte de la estructura productiva general de Jalapa.

El análisis departamental comprende el ejote francés, la miel y fregaderos, productos que cuentan con experiencia comercial y demanda en mercados externos. Por su parte, el análisis del Pueblo Xinka incluye el café, tomate, papa, aguacate, repollo, cebolla, manzana y ciruela. Entre estos, algunos presentan una mayor trayectoria comercial, mientras que otros constituyen oportunidades de diversificación que requieren fortalecer su producción, calidad, organización y acceso a compradores.

Las principales limitaciones identificadas se relacionan con la infraestructura productiva, el transporte, la asistencia técnica, el financiamiento, la organización de los productores, la continuidad de los volúmenes y el cumplimiento de requisitos de calidad, inocuidad, trazabilidad y sanidad vegetal. Por ello, no todos los productos se encuentran en condiciones de exportarse inmediatamente, sino que presentan diferentes niveles de preparación y necesidades de acompañamiento.

El desarrollo del potencial exportador de Jalapa requerirá una estrategia gradual y coordinada para fortalecer la productividad, la organización de los productores, la agregación de valor y el acceso a mercados. En el caso del Pueblo Xinka, las acciones deberán implementarse con su participación y con respeto a su identidad, territorio, medio ambiente y conocimientos tradicionales, de manera que las oportunidades comerciales contribuyan a un desarrollo económico inclusivo y sostenible.

# 2. Introducción

El presente estudio analiza el potencial del departamento de Jalapa para fortalecer y ampliar su participación en los mercados internacionales, a partir de la caracterización de su estructura productiva y del análisis de los factores económicos, sociales, laborales y territoriales que inciden en su competitividad y desempeño comercial. La elaboración de este estudio se enmarca en el seguimiento a los compromisos institucionales asumidos en el marco de las Agendas Territoriales que el Señor Presidente de la República ha firmado con Autoridades Indígenas y Ancestrales, particularmente en referencia a la Ruta de Acción para el Desarrollo Integral del Pueblo Xinka.

En este contexto, el estudio responde a la necesidad de impulsar un desarrollo económico sostenible, inclusivo y competitivo en el territorio, promoviendo un aprovechamiento más eficiente de sus capacidades productivas, recursos locales y ventajas económicas, con énfasis en la generación de oportunidades. Asimismo, busca identificar sectores, productos y actividades con potencial exportador, considerando tanto la oferta productiva actual como las oportunidades de diversificación y agregación de valor que permitan ampliar la inserción comercial del departamento en mercados internacionales.

Adicionalmente, el estudio incorpora un enfoque de pertinencia territorial y cultural, considerando la relevancia económica, social e histórica del Pueblo Xinka en el departamento. La integración de este enfoque permite ampliar la comprensión del potencial productivo del territorio y contribuir a la promoción de iniciativas que valoricen la diversidad cultural como un elemento diferenciador para el desarrollo local y la proyección comercial.

Finalmente, el estudio busca fortalecer la base de conocimiento institucional sobre la dinámica económica y comercial de Jalapa, mediante la integración de información cuantitativa y cualitativa proveniente de distintas fuentes oficiales y sectoriales. De esta manera, se pretende aportar insumos técnicos que contribuyan a la formulación de estrategias de promoción comercial, inteligencia de mercados, acompañamiento técnico y fortalecimiento de capacidades exportadoras, tanto a nivel departamental como en los municipios con mayor presencia del Pueblo Xinka.

## 2.1 Objetivo del estudio

El objetivo general del estudio es identificar y analizar los productos y actividades económicas del departamento con potencial para su inserción y desarrollo en mercados nacionales e internacionales, considerando las capacidades productivas, de comercialización y las prioridades identificadas por el departamento y el Pueblo Xinka. Para ello, se integra información económica, productiva, social, laboral y comercial con información recopilada directamente de los actores del territorio y otras fuentes consultadas, con el propósito de generar insumos técnicos que contribuyan a la formulación de estrategias, la toma de decisiones y la identificación de oportunidades para el desarrollo productivo y comercial.

De manera específica, el estudio tiene como propósito:

- Caracterizar la estructura económica, productiva, empresarial, social y laboral del departamento, así como la oferta exportable registrada y su evolución reciente.
- Identificar productos con potencial exportador a partir de la combinación de datos oficiales, antecedentes comerciales y conocimiento territorial aportado por instituciones, organizaciones, productores y representantes del Pueblo Xinka.
- Analizar la demanda internacional, los mercados de destino actuales y potenciales, las condiciones arancelarias y los principales requisitos que pueden incidir en el acceso comercial.
- Aportar una base técnica para la formulación de estrategias y acciones institucionales con pertinencia territorial y cultural, orientadas al desarrollo económico sostenible e inclusivo de Jalapa y del Pueblo Xinka.

## 2.2 Alcance del estudio

El estudio tiene un alcance departamental y comprende el análisis de las condiciones económicas, productivas y comerciales del departamento, incorporando un enfoque específico para el Pueblo Xinka mediante información recopilada de forma participativa con sus representantes.

El análisis incluye la caracterización del territorio, la estructura productiva y empresarial, la oferta exportable, las intenciones de exportación, los mercados de destino, la identificación de productos con potencial exportador, las condiciones de acceso a mercados y los principales factores que inciden en la actividad exportadora. Asimismo, incorpora variables demográficas, sociales, educativas y laborales que contribuyen a contextualizar la dinámica productiva del departamento.

El estudio se fundamenta en información oficial y fuentes especializadas disponibles al momento de su elaboración, considerando principalmente el período 2021-2025 y, cuando la disponibilidad de información lo requiere, datos correspondientes a otros años recientes.

Metodológicamente, corresponde a un estudio de carácter descriptivo y exploratorio, orientado a generar insumos técnicos para la identificación de oportunidades comerciales. Sus resultados constituyen una herramienta de apoyo para la toma de decisiones y requieren validaciones específicas a nivel de producto, empresa y mercado antes de emprender procesos de comercialización o exportación. Los resultados no constituyen obligaciones presupuestarias, garantías de financiamiento, asistencia, compra, comercialización ni exportación por parte del Ministerio.

## 2.3 Vinculación con la Ruta de Acción para el Desarrollo Integral del Pueblo Xinka

El estudio se vincula con los compromisos institucionales establecidos en las Agendas Territoriales y con los lineamientos de la Ruta de Acción para el Desarrollo Integral del Pueblo Xinka, mediante la generación de información técnica orientada a identificar capacidades productivas, oportunidades comerciales y desafíos para el desarrollo económico del territorio.

Para ello, incorpora un enfoque de pertinencia territorial y cultural, integrando información obtenida mediante un proceso participativo con representantes del Parlamento Xinka, quienes aportaron información sobre los principales productos, sistemas de producción, comercialización y limitantes que inciden en el desarrollo de sus actividades económicas.

Los resultados constituyen un insumo técnico para apoyar la planificación y coordinación de acciones entre las instituciones públicas, el Pueblo Xinka y otros actores vinculados al desarrollo productivo y comercial del territorio, respetando los mecanismos de participación y representación propios de este pueblo.

## 2.4 Historia del Pueblo Xinka

El Pueblo Xinka constituye uno de los pueblos originarios en Guatemala y forma parte del patrimonio histórico, cultural y territorial del país. De acuerdo con el Ministerio de Cultura y Deportes, el territorio histórico Xinka se extendía, desde la antigüedad, entre el río Michatoya y el río Paz, abarcando áreas de los actuales departamentos de Santa Rosa, Jutiapa y Jalapa[1], donde se localizan actualmente las comunidades que han conservado elementos de identidad, organización social, memoria histórica y vinculación con el territorio a lo largo de varios siglos.

Uno de los aspectos que caracteriza especialmente al Pueblo Xinka es que posee un origen, idioma y tradiciones culturales propias. Diversos estudios desarrollados por el Ministerio de Cultura y Deportes y la Universidad de San Carlos de Guatemala coinciden en señalar que se trata de un pueblo no maya que desarrolló formas particulares de organización sociopolítica, prácticas productivas, conocimientos tradicionales y expresiones culturales vinculadas estrechamente al territorio.[2,3]

A pesar de los procesos de colonización e invisibilización experimentados durante gran parte de la historia nacional, la identidad Xinka ha logrado mantenerse vigente mediante la transmisión de conocimientos, la organización comunitaria y la conservación de tierras comunales.[2]

La historia del Pueblo Xinka en el suroriente guatemalteco presenta rasgos compartidos entre Jalapa, Jutiapa y Santa Rosa, aunque cada departamento posee particularidades que enriquecen

[1] Ministerio de Cultura y Deportes (MCD). Diagnóstico: Situación de la Cultura Xinka. Guatemala, 2016.

[2] Dary Fuentes, Claudia. Diagnóstico: Situación de la Cultura Xinka. Dirección General de Desarrollo Cultural y Fortalecimiento de las Culturas, Ministerio de Cultura y Deportes, Guatemala, 2016.

[3] Universidad de San Carlos de Guatemala (USAC). Historia e Identidad del Pueblo Xinka. Instituto de Estudios Interétnicos, Dirección General de Investigación, Guatemala, 2015.

el patrimonio cultural de la región. En Jalapa, la presencia histórica Xinka se ha concentrado principalmente en Santa María Xalapán, Mataquescuintla y San Carlos Alzatate. Estas comunidades han mantenido una estrecha relación con las tierras comunales, consideradas no solo como un medio de subsistencia económica, sino también como un elemento fundamental de identidad y cohesión social[3]. La administración colectiva del territorio ha permitido preservar conocimientos tradicionales relacionados con el manejo de recursos naturales, la agricultura y las formas de organización comunitaria.[2]

En Jutiapa, la presencia Xinka se ha documentado históricamente en municipios como Yupiltepeque, Comapa, Atescatempa, Quesada y parte de San Cristóbal Jutiapa[3]. Asimismo, Jutiapa destaca por la existencia de importantes comunidades indígenas y extensas propiedades comunales, cuya organización colectiva continúa desempeñando un papel relevante en la preservación de la identidad cultural y en la gestión del territorio.[3, 4]

Por su parte, Santa Rosa constituye uno de los principales núcleos históricos del Pueblo Xinka. El Plan de Desarrollo Departamental de Santa Rosa señala que los Xinkas fueron los primeros habitantes de amplias zonas del departamento. [5] Municipios como Guazacapán, Taxisco, Chiquimulilla, Santa María Ixhuatán y San Juan Tecuaco son reconocidos como referentes históricos de la presencia Xinka[2, 5]. En particular, Guazacapán es identificado como un antiguo señorío Xinka, evidencia de formas propias de organización política y territorial previas a la conquista.[3]

Además de su presencia territorial, el Pueblo Xinka conserva un conjunto de prácticas culturales, conocimientos ancestrales y manifestaciones de carácter espiritual que forman parte de su patrimonio cultural. De acuerdo con el Diagnóstico de la Cultura Xinka elaborado por el Ministerio de Cultura y Deportes, la relación con la naturaleza constituye un elemento central de la cosmovisión Xinka.[2] Montañas, lagunas, ríos, nacimientos de agua y otros elementos del paisaje poseen significados culturales y espirituales que han sido transmitidos mediante la tradición oral de generación en generación. [2]

Las comunidades Xinkas han conservado también conocimientos tradicionales vinculados a la agricultura, el uso de plantas medicinales, la gastronomía local y el aprovechamiento sostenible de recursos naturales. Estos saberes constituyen una forma de conocimiento acumulado que históricamente ha permitido la adaptación de las comunidades a las condiciones ambientales del territorio. [2] Asimismo, la memoria oral, los relatos comunitarios y las prácticas ceremoniales continúan desempeñando un papel importante en la transmisión de valores, normas y formas de interpretación del entorno.[2,3]

A partir de la firma de los Acuerdos de Paz y particularmente del Acuerdo sobre Identidad y Derechos de los Pueblos Indígenas, se fortalecieron los procesos de recuperación y reafirmación

[4] Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia (SEGEPLAN) y Secretaría Privada de la Presidencia. Ruta de Acción para el Desarrollo Integral del Pueblo Xinka. Guatemala, 2025.

[5] Consejo Departamental de Desarrollo de Santa Rosa (CODEDE) y Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia (SEGEPLAN). *Plan de Desarrollo Departamental de Santa Rosa*. Guatemala.

de la identidad Xinka.[3] En este contexto surgieron iniciativas orientadas a la revitalización cultural, la recuperación histórica, la defensa territorial y el fortalecimiento de las organizaciones comunitarias. Entre ellas destaca el Parlamento del Pueblo Xinka, constituido en 2002 en Yupiltepeque, Jutiapa, como un espacio de representación que articula comunidades de Jalapa, Jutiapa y Santa Rosa.[2,4]

La revitalización de la identidad Xinka también se ha reflejado en las estadísticas nacionales. Diversas fuentes oficiales muestran un incremento sostenido en el número de personas que se autoidentifican como Xinkas, fenómeno asociado principalmente al fortalecimiento de los procesos de reconocimiento cultural y no únicamente al crecimiento demográfico.[4] Este proceso evidencia una mayor visibilización de un pueblo que históricamente estuvo subrepresentado en los registros oficiales.

Desde una perspectiva de desarrollo económico territorial, la historia y cultura del Pueblo Xinka representan un activo estratégico para los departamentos de Jalapa, Jutiapa y Santa Rosa. La existencia de formas de organización comunitaria, conocimientos productivos tradicionales, prácticas agrícolas adaptadas al territorio, patrimonio cultural y fuerte identidad territorial constituye una base importante para impulsar iniciativas de desarrollo con pertinencia cultural.[2,4]

Ministerio de
**Economía**
Viceministerio de Integración
y Comercio Exterior

# Metodología

GUATEMALA EXPORTA
TODO LO BUENO

# 3. Metodología

## 3.1 Análisis cuantitativo

El análisis cuantitativo tuvo como propósito analizar las condiciones económicas, productivas, sociales, laborales y comerciales del departamento, así como aportar evidencia estadística para contextualizar la oferta exportable de Guatemala y la dinámica de los mercados internacionales. Este componente permitió disponer de información objetiva para describir el entorno productivo y comercial del territorio, así como identificar tendencias relevantes en materia de comercio exterior.

Para su desarrollo se utilizaron bases de datos oficiales y fuentes de información especializadas, procurando emplear la información más reciente y consistente disponible para cada temática. El análisis comprendió indicadores relacionados con la estructura económica y empresarial, producción agropecuaria, empleo, comercio exterior y mercados de destino. Asimismo, se incorporaron variables como el valor de las exportaciones e importaciones, variación interanual, tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR), participación de mercado, concentración de destinos, principales países proveedores e importadores y, cuando la información estuvo disponible, el número de empresas importadoras y el precio promedio de importación.

La información cuantitativa permitió dimensionar el comportamiento comercial de los productos analizados, identificar mercados con demanda creciente y evaluar, de forma general, las condiciones de acceso y el posicionamiento de la oferta exportable guatemalteca. No obstante, debido a que el objetivo del estudio no fue realizar una evaluación estadística exhaustiva del potencial productivo del territorio, sino identificar oportunidades comerciales a partir de un enfoque integral, los resultados cuantitativos se utilizaron como un insumo técnico de apoyo y validación, complementándose con la información obtenida mediante el análisis cualitativo y el proceso participativo desarrollado con los actores del territorio y representantes del Pueblo Xinka.

## 3.2 Análisis cualitativo

El propósito del análisis cualitativo es comprender las condiciones productivas, comerciales y organizativas del territorio a partir del conocimiento y la experiencia de los actores locales. Este componente permitió complementar la información estadística mediante la identificación de productos, actividades económicas, capacidades, limitaciones y oportunidades que, en muchos casos, no se encuentran reflejadas en las fuentes de información cuantitativa.

La información se obtuvo mediante entrevistas semiestructuradas dirigidas a representantes de instituciones públicas, organizaciones productivas, sector empresarial y actores territoriales vinculados al desarrollo económico del departamento. Asimismo, se desarrollaron mesas de trabajo participativas con representantes del Parlamento Xinka de Jalapa, Jutiapa y Santa Rosa, en las cuales se recopiló información mediante una matriz de caracterización productiva y una entrevista guiada orientada a identificar los principales productos, las capacidades existentes y las oportunidades comerciales del territorio.

Los instrumentos de recolección de información abordaron aspectos relacionados con la producción, comercialización, estacionalidad, transformación, organización de los productores, acceso a mercados, infraestructura, asistencia técnica, financiamiento y principales limitantes para el desarrollo de las actividades económicas. La información obtenida fue sistematizada y analizada para identificar patrones comunes, complementar la evidencia cuantitativa y respaldar la selección de productos con potencial exportador.

Por su naturaleza, los resultados del análisis cualitativo reflejan la experiencia, el conocimiento y las percepciones de los actores consultados sobre la realidad productiva y comercial del territorio. En consecuencia, sus resultados no deben interpretarse como estimaciones estadísticamente representativas del conjunto de productores o de la población del departamento, sino como un insumo técnico que aporta información contextual y especializada para complementar la evidencia cuantitativa. La integración de ambos enfoques permitió obtener una visión más amplia de las capacidades productivas, las oportunidades comerciales y las principales limitaciones identificadas en el territorio.

### 3.3 Integración de resultados

La integración de resultados consistió en combinar la evidencia obtenida mediante el análisis cuantitativo con la información recopilada durante el proceso cualitativo, con el propósito de identificar aquellos productos que presentan mayores condiciones para su desarrollo comercial y potencial exportador. Este enfoque permitió que la selección no dependiera exclusivamente de las estadísticas de comercio exterior ni únicamente de la percepción de los actores del territorio, sino de la convergencia entre ambas fuentes de información.

Como punto de partida, se sistematizó la información obtenida en las entrevistas y mesas de trabajo realizadas con actores institucionales, productivos y representantes del Parlamento Xinka. Este proceso permitió identificar los principales productos del territorio, conocer sus características productivas, formas de comercialización, capacidades existentes y las principales limitantes para su desarrollo.

Posteriormente, los productos identificados fueron contrastados con información cuantitativa proveniente de fuentes oficiales y especializadas. Para cada producto se analizó la existencia de exportaciones guatemaltecas, el comportamiento de la demanda internacional, el tamaño y crecimiento de los mercados importadores, así como las condiciones de acceso, incluyendo aspectos arancelarios, requisitos para acceso al mercado y otros factores relevantes para la comercialización internacional. Este contraste permitió determinar si los productos identificados en el territorio contaban con oportunidades comerciales reales en los mercados externos.

Finalmente, los productos fueron organizados de acuerdo con su proceso de identificación. Los señalados por los actores del departamento se incorporaron en el análisis general del departamento, mientras que los identificados durante las mesas de trabajo con el Parlamento Xinka se desarrollaron en el apartado específico del Pueblo Xinka. Cuando un producto fue

identificado en ambos procesos, se priorizó su presentación en el componente del Pueblo Xinka, con el propósito de reconocer su relevancia para las comunidades y evitar duplicidades en la presentación de resultados.

### 3.4 Fuentes de información

El estudio integra fuentes primarias, estadísticas oficiales nacionales y bases especializadas de comercio internacional. Las principales fuentes utilizadas son las siguientes:

- Fuentes primarias: entrevistas semiestructuradas a actores institucionales, empresariales, sectoriales y territoriales; mesas de trabajo con representantes del Parlamento Xinka; matrices participativas de identificación y caracterización de productos; y entrevistas o encuestas guiadas aplicadas durante el trabajo de campo.
- Banco de Guatemala: información del Producto Interno Bruto departamental, actividades económicas y exportaciones efectivamente registradas por Guatemala.
- Instituto Nacional de Estadística: Encuesta Nacional de Condiciones de Vida 2023, XII Censo Nacional de Población y VII de Vivienda 2018, y estadísticas empresariales utilizadas para la caracterización demográfica, social, laboral y productiva.
- Superintendencia de Administración Tributaria: registros de empresas con movimiento de ventas, empleados para analizar el tejido empresarial por tamaño y actividad económica.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación: información de cobertura vegetal, uso del suelo, cultivos y referencias productivas; además de aportes institucionales obtenidos por medio de la Dirección de Fortalecimiento para la Organización Productiva y Comercialización.
- Instituto Guatemalteco de Seguridad Social: registros administrativos de trabajadores y patronos afiliados para complementar el análisis del empleo formal.
- Ventanilla Única para las Exportaciones de Guatemala: valores y volúmenes consignados en documentos previos a la exportación, utilizados como aproximación a las intenciones de exportación departamentales.
- Fuentes culturales, territoriales e institucionales: documentos del Ministerio de Cultura y Deportes, Universidad de San Carlos de Guatemala, Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia, autoridades territoriales y Parlamento Xinka.
- Fuentes internacionales y especializadas: ITC Trade Map, TradeAtlas y bases de acceso a mercados consultadas para analizar importaciones, exportaciones, proveedores, empresas importadoras, precios, aranceles y medidas no arancelarias.

Las fuentes presentan diferencias de cobertura, periodicidad y metodología. Por ello, cada dato se interpreta de acuerdo con su naturaleza y período de referencia.

## 3.5 Consideraciones metodológicas

Los datos referentes a la estructura poblacional, los indicadores de empleo y la población ocupada presentados en este estudio provienen de la Encuesta Nacional de Condiciones de Vida 2023 (ENCOVI 2023) del Instituto Nacional de Estadística (INE). Su interpretación requiere considerar las siguientes precisiones.

### *3.5.1 Criterio de selección de fuente*

Para el análisis de la estructura poblacional y los indicadores de empleo se utilizó la ENCOVI 2023 como fuente principal, en coherencia con la decisión metodológica de emplear información reciente y homogénea para todos los apartados de estos estudios. El XII Censo de Población y VII de Vivienda 2018, si bien constituye la fuente más completa en términos de cobertura universal, fue levantado hace más de cinco años, lo que representa una brecha temporal significativa para el análisis de condiciones actuales.

Combinar datos censales de 2018 con datos de la ENCOVI 2023 habría introducido inconsistencias en la comparabilidad de los resultados. Por estas razones, se optó por una fuente única y reciente, asumiendo las salvedades metodológicas que se detallan a continuación.

### *3.5.2 Criterio de identificación étnica*

La identificación de la población Xinka se basa en una pregunta de autoidentificación incluida en la ENCOVI 2023, formulada de la siguiente manera: "Según su origen o historia, ¿cómo se considera o autoidentifica?" Esto implica que el dato refleja la percepción que cada persona tiene de su propia pertenencia étnica en el momento de la encuesta. Por ello, las cifras pueden variar entre instrumentos de medición según la formulación de la pregunta y el contexto en que se aplica. En este sentido, las cifras presentadas pueden considerarse como aproximaciones.

### *3.5.3 Representatividad muestral y criterios de calidad estadística*

La ENCOVI 2023 fue diseñada para producir estimaciones representativas a nivel departamental para la población en general, con dominios de estimación definidos por departamento y área geográfica. La etnicidad no constituye un dominio de estimación en su diseño muestral, por lo que los tamaños de muestra para subpoblaciones como la del Pueblo Xinka resultan más reducidos que los del total departamental.

Para evaluar la confiabilidad de cada estimación presentada en este estudio, se aplicaron los criterios oficiales establecidos por el INE en la Guía técnica para el manejo de bases de datos de la ENCOVI 2023, que clasifica las estimaciones según su coeficiente de variación (CV) y tamaño de muestra de la siguiente manera:

- Preciso (CV ≤ 20% y n ≥ 30)
- Poco preciso (CV entre 21% y 30% y n ≥ 30)
- Impreciso (CV > 30%)
- No fiable (n < 30).

Únicamente se presentan y citan en el texto estimaciones clasificadas como Precisas o, en casos debidamente señalados, como Poco precisas. Las estimaciones No fiables o Imprecisas se excluyen del análisis.

### *3.5.4 Análisis de estructura etaria*

El análisis de la estructura por edad se presenta utilizando cuatro grandes grupos etarios: 0 a 14 años, 15 a 29 años, 30 a 64 años, y 65 años o más. Esta agrupación permite obtener estimaciones con tamaños de muestra suficientes y coeficientes de variación dentro de los rangos aceptables según los criterios del INE.

No se presenta una pirámide poblacional por grupos quinquenales dado que, al desagregar cada vez más la edad — particularmente en los grupos de mayor edad y en la población Xinka — no cumplen con los criterios de confiabilidad estadística establecidos por el INE.

### *3.5.5 Fuentes de datos*

Los datos de estructura poblacional e indicadores de empleo, tanto para la población total departamental como para la población Xinka, provienen de la ENCOVI 2023 (INE). Los datos de afiliación al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social corresponden a registros administrativos del IGSS y se presentan de forma complementaria en el apartado de Mercado Laboral para caracterizar la población ocupada formal.

Los datos de emigración internacional, específicamente la composición por sexo de los emigrantes y las edades de salida, corresponden al XII Censo de Población y VII de Vivienda 2018 (INE). La ENCOVI 2023 no dispone de un módulo de emigración internacional con el nivel de desagregación requerido para este análisis, por lo que el Censo 2018 se utiliza de forma complementaria para ese indicador específico. Todas las fuentes corresponden a momentos y metodologías distintas de captación de información, lo que se declara explícitamente en el texto cada vez que se citan.

Ministerio de
**Economía**
Viceministerio de Integración
y Comercio Exterior

# Caracterización Económica y Productiva

GUATEMALA EXPORTA®
TODO LO BUENO

# 4. Caracterización económica y productiva del departamento

## 4.1 Principales actividades productivas[6]

### *4.1.1 Actividades por origen de la producción departamental (PIB)*

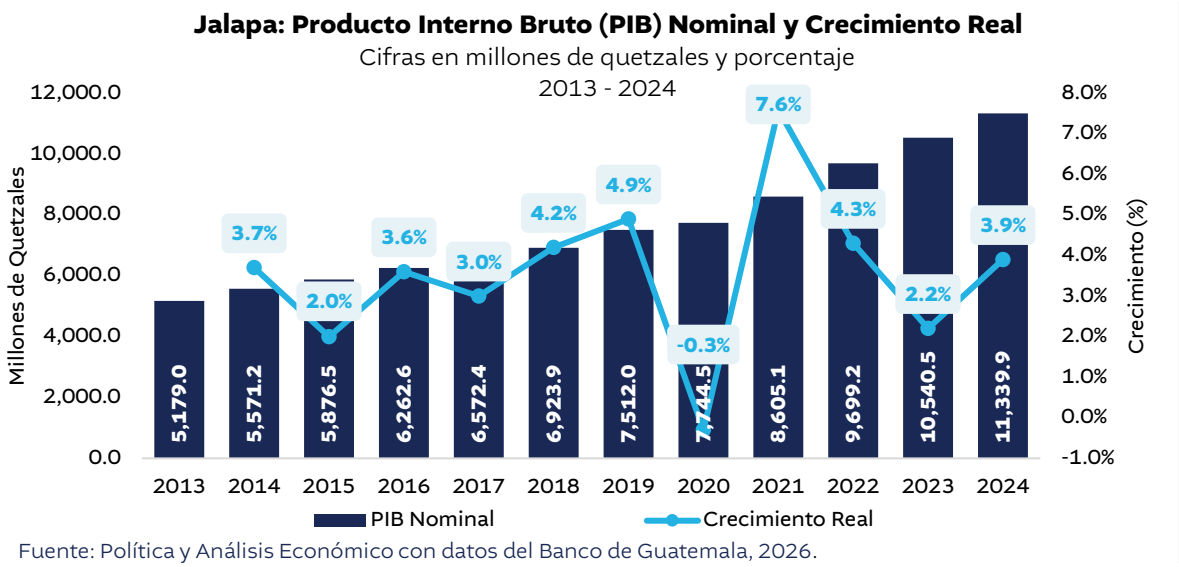
El Producto Interno Bruto (PIB) de Jalapa, a precios corrientes, registró una expansión sostenida entre 2013 y 2024, al pasar de Q5,179.0 millones a Q11,339.9 millones. En términos reales, descontando el efecto de los precios, el crecimiento acumulado del período fue de 46.6%.

Ante el choque pandémico de 2020, el departamento registró una contracción real de 0.3%, explicada principalmente por la caída de otras actividades de servicios y de las actividades de alojamiento y de servicio de comidas, parcialmente contrarrestada por el crecimiento de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.

La recuperación se consolidó en 2021, cuando la economía departamental registró la tasa de crecimiento real más alta del período, con 7.6%, impulsada principalmente por la construcción y por el comercio y reparación de vehículos, que en conjunto aportaron cerca de 3.1 puntos porcentuales a ese resultado. En los años posteriores, el ritmo se moderó hacia una tasa cercana al crecimiento real promedio (CAGR) de 3.5% entre 2019 y 2024.

En 2024, el PIB de Jalapa alcanzó Q11,339.9 millones a precios corrientes y registró un crecimiento real de 3.9% respecto a 2023, impulsado principalmente por el comercio y reparación de vehículos y por las actividades financieras y de seguros, que en conjunto aportaron cerca de 1.6 puntos porcentuales a ese resultado. Ese mismo año, el PIB de Jalapa representó 1.3% del PIB nacional.

**Figura 1. Jalapa: Serie histórica Producto Interno Bruto (PIB) departamental**




Fuente: Política y Análisis Económico con datos del Banco de Guatemala, 2026.

[6] Para mostrar el tamaño del PIB departamental se utilizaron valores nominales, es decir, los valores registrados en cada año. Para calcular cuánto creció la economía se utilizaron valores reales a precios constantes de 2013, los cuales eliminan el efecto de los cambios en los precios. Por esta razón, los valores del PIB y sus tasas de crecimiento provienen de mediciones diferentes y no deben mezclarse entre sí, pero se complementan para analizar tanto el tamaño como la evolución de la economía departamental.

### *4.1.2 PIB por actividad económica*

La estructura productiva departamental se concentra en pocas actividades. El comercio y reparación de vehículos concentró la mayor participación dentro del PIB departamental en 2024, con un 20.9% del total (Q2,368.3 millones), seguido de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con un 17.7% (Q2,003.9 millones) y las actividades inmobiliarias con un 9.6% (Q1,091.9 millones). Estas tres actividades conforman el 48.2% del PIB departamental.

El panorama cambia al observar el crecimiento de estas actividades en términos reales, una vez descontado el efecto de los precios. En 2024, el mayor dinamismo se concentró en actividades de menor peso relativo dentro del PIB departamental, por encima del 3.9% de crecimiento real que registró el departamento en su conjunto. La salud registró el mayor incremento del año, con 11.3%, comportamiento consistente con la tendencia mostrada a nivel nacional, asociada de forma recurrente a una mayor contratación de personal del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social y a una mayor demanda de los hogares por servicios privados de salud[7].

Le siguieron las actividades de alojamiento y de servicio de comidas, con 10.9%, también en línea con el comportamiento nacional, explicado por un mayor consumo de los hogares en restaurantes y una mayor demanda de servicios hoteleros por turismo nacional y extranjero[8], y las actividades financieras y de seguros, con 8.9%, resultado que a nivel nacional se asocia al aumento de los intereses netos y las comisiones percibidas por bancos y financieras, en línea con el crecimiento de la cartera de crédito al sector privado[9].

En el otro extremo, la construcción registró la mayor contracción real del año, con -9.5%, comportamiento coherente con la debilidad que esta actividad mostró a nivel nacional durante 2024, asociada de forma recurrente a una menor ejecución de obras de infraestructura pública por parte del Gobierno General[10]. La explotación de minas y canteras también registró una contracción, aunque menor, de -5.2%, asociada a una menor actividad extractiva en el año.

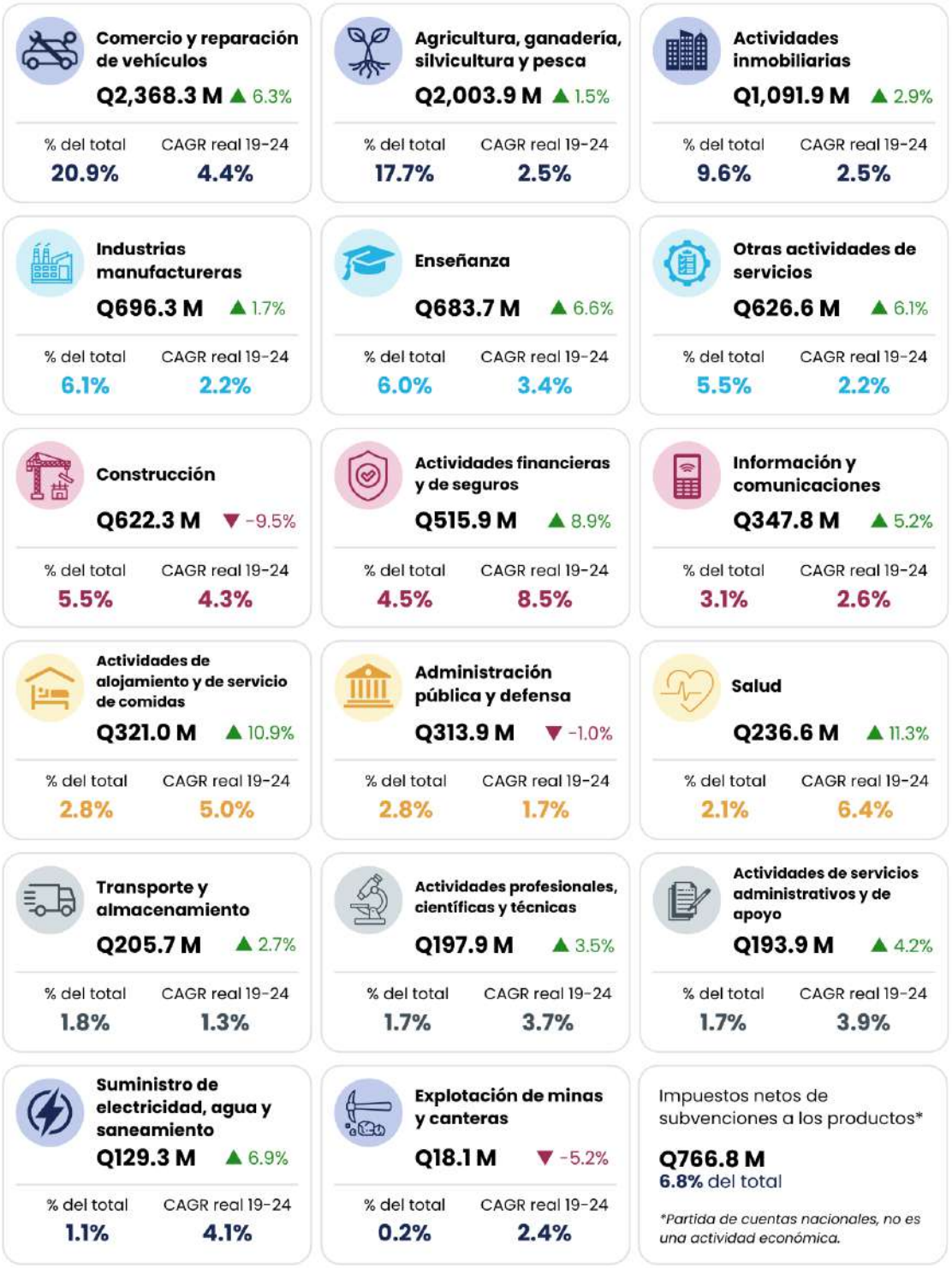
Al observar el crecimiento sostenido en el tiempo, medido a través del CAGR real entre 2019 y 2024, las actividades financieras y de seguros lideran con un crecimiento promedio de 8.5% cada año, seguidas de la salud, con 6.4%, y de las actividades de alojamiento y de servicio de comidas, con 5.0%. En contraste, el transporte y almacenamiento registró el crecimiento anual promedio más bajo del período, con apenas 1.3%, seguido de la administración pública y defensa, con 1.7%.

En conjunto, estos resultados muestran que el peso estructural de una actividad dentro del PIB departamental no necesariamente coincide con su dinamismo reciente. El comercio, con el mayor peso y un CAGR real de 4.4%, combina ambas condiciones, mientras que la agricultura, la segunda actividad de mayor participación, crece por debajo del promedio departamental (2.5% frente al 3.5% del conjunto). El mayor dinamismo de la economía de Jalapa en los últimos cinco años se concentra en actividades de menor tamaño relativo, como las financieras y de seguros y la salud.

[7] Según los informes del PIB Trimestral del Banco de Guatemala (3T- 4T de 2024).
[8] Según los informes del PIB Trimestral del Banco de Guatemala (4T de 2024).
[9] Según el informe del PIB Trimestral del Banco de Guatemala (4T de 2024).
[10] Según los informes del PIB Trimestral del Banco de Guatemala (1T, 3T y 4T 2024).

**Figura 2. Jalapa: PIB departamental por actividad económica año 2024**

Millones de Quetzales (PIB Nominal), Crecimiento Real respecto a 2023, Participación (%) del PIB Total Departamental y Tasa de Crecimiento Anual Compuesto (CAGR) Real 2019-2024




Fuente: Política y Análisis Económico con datos del Banco de Guatemala, 2026.

## 4.2 Distribución empresarial por tamaño y actividad económica (DINESE)

A 2024, según el registro de contribuyentes de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), Jalapa registra un total de 5,824 empresas con movimiento de ventas, de las cuales el municipio de Jalapa concentra la mayor proporción con el 45.6% (2,655), seguido por Monjas con 15.0% (871) y San Pedro Pinula con 11.4% (666).

En cuanto al tamaño empresarial, de las empresas con movimiento se identifica que el 97.3% (5,668) son microempresas, el 2.3% (135) pequeñas, el 0.3% (15) medianas y el 0.1% (6) son grandes. Este panorama confirma el predominio de las microempresas como base del tejido empresarial del departamento.

En Jalapa, la actividad económica más representativa es el comercio al por mayor y al por menor junto con la reparación de vehículos automotores y motocicletas, con un total de 2,630 empresas. De esta actividad económica, el 96.6% (2,540) son microempresas, el 2.9% (77) pequeñas, el 0.3% (9) medianas y las empresas grandes representan el 0.2% (4).

En el caso de las microempresas, Jalapa reporta 5,668, en estas, además del comercio, destacan:

- Transporte y almacenamiento; actividades de servicio vinculadas al transporte terrestre: 888 (67.6% participación dentro de la actividad principal).
- Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; consultoría fiscal: 54 (26.2% participación dentro de la actividad principal).
- Otras actividades de servicios; peluquería y otros tratamientos de belleza: 94 (64.4% participación dentro de la actividad principal).
- Industrias manufactureras; elaboración de productos de panadería: 51 (27.7% participación dentro de la actividad principal).
- Actividades de alojamiento y de servicio de comidas; actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas: 110 (62.2% participación dentro de la actividad principal).

En contraste, la estructura de las medianas y grandes empresas en Jalapa muestra un comportamiento diferenciado; mientras que dos de cada tres grandes empresas (66.7%) se concentran en el sector comercio, las medianas presentan una distribución un poco más diversificada. En este último segmento, seis de cada diez unidades (60.0%) se vinculan a actividades comerciales, mientras que el resto de la participación se desplaza hacia las actividades inmobiliarias (13.3%) y, en menor medida, a industrias manufactureras, servicios administrativos, agricultura y construcción, con un 6.7% cada una. Cabe señalar que las empresas medianas son inexistentes en los sectores de transporte y salud.

En Jalapa, el comercio se consolida como el motor principal del tejido productivo al concentrar el 45.2% de las empresas del departamento. A la dinámica del comercio se suma el notable desempeño del sector de transporte y almacenamiento, con una participación del 22.7% del parque empresarial.

En este último componente, la hegemonía de las microempresas, que representan 1,314 de las 1,319 empresas del sector, evidencia que el autoempleo y las unidades de pequeña escala son el soporte fundamental para el traslado de personas y mercancías. Juntos, el comercio y el transporte constituyen el 67.8% de todo el ecosistema empresarial formal registrado en el departamento.

Por otra parte, la marcada centralización de las actividades productivas en el comercio y el transporte evidencia una limitada diversificación hacia sectores industriales, extractivos o de infraestructura compleja en Jalapa. La estructura empresarial formal refleja una participación marginal de los sectores primarios, donde la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca representa un 1.2% del total (71 empresas). Esta misma tendencia se observa en las actividades que requieren un uso intensivo de capital o desarrollo de redes, tales como el suministro de agua y gestión de desechos (22 empresas), el suministro de electricidad (4 empresas) o la explotación de minas y canteras, que cuenta con tres unidades económicas.

**Tabla 1. Jalapa: Clasificación empresarial por actividad, año 2024**

| Jalapa: Clasificación Empresarial por Actividad* Año 2024 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Actividad** | **Micro** | **Pequeña** | **Mediana** | **Grande** | **Total por actividad** |
| Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas | 2,540 | 77 | 9 | 4 | **2,630** |
| Transporte y almacenamiento | 1,314 | 5 | 0 | 0 | **1,319** |
| Actividades profesionales, científicas y técnicas | 206 | 9 | 0 | 0 | **215** |
| Otras actividades de servicios | 203 | 2 | 0 | 0 | **205** |
| Industrias manufactureras | 184 | 2 | 1 | 1 | **188** |
| Actividades de alojamiento y de servicio de comidas | 177 | 5 | 0 | 0 | **182** |
| Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social | 157 | 10 | 0 | 0 | **167** |
| Actividades inmobiliarias | 150 | 9 | 2 | 1 | **162** |
| Enseñanza | 158 | 1 | 0 | 0 | **159** |
| Actividades de servicios administrativos y de apoyo | 147 | 2 | 1 | 0 | **150** |
| Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria | 137 | 1 | 0 | 0 | **138** |
| Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas | 83 | | 0 | 0 | **83** |
| Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca | 68 | 2 | 1 | 0 | **71** |

| Jalapa: Clasificación Empresarial por Actividad* Año 2024 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Actividad** | **Micro** | **Pequeña** | **Mediana** | **Grande** | **Total por actividad** |
| Información y comunicaciones | 58 | 3 | | 0 | **61** |
| Construcción | 39 | 7 | 1 | 0 | **47** |
| Suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación | 22 | | | 0 | **22** |
| Actividades financieras y de seguros | 14 | 0 | 0 | 0 | **14** |
| Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio | 8 | 0 | 0 | 0 | **8** |
| Explotación de minas y canteras | 3 | 0 | 0 | 0 | **3** |
| **Total por tamaño de empresa** | **5,668** | **135** | **15** | **6** | **5,824** |

Fuente: Política y Análisis Económico con datos del INE y SAT, 2026.
*Corresponde a las empresas con movimiento de ventas.

## 4.3 Producción agrícola y artesanal

### *4.3.1 Principales cultivos del departamento*

En el departamento de Jalapa, de acuerdo con datos sobre cobertura vegetal y uso de la tierra del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA), el sector agrícola ocupa 113,183.0 hectáreas, equivalentes al 54.9% del territorio departamental (206,300 ha). La estructura productiva está dominada por cultivos permanentes y cultivos anuales, con una presencia marginal de sistemas agroforestales.

Los cultivos permanentes representan el grupo de mayor extensión territorial en Jalapa, con 50,249.8 hectáreas (24.4% del total), destacando ampliamente el cultivo de café, que abarca 49,985.6 hectáreas. Esta concentración refleja la fuerte vocación cafetalera del departamento y la relevancia del café dentro de su estructura productiva agropecuaria. Le siguen en importancia, aunque con una amplia diferencia, los cultivos permanentes arbóreos: cítricos, aguacate y frutales deciduos, y los herbáceos como loroco y flores.

Los cultivos anuales suman 38,810.9 ha (18.8%) y están encabezados por granos básicos; maíz y frijol, con 26,794.1 ha, seguidos de hortalizas (cebolla, repollo, zanahoria y lechuga) con 8,074.8 ha y tomate con 3,887.1 ha. Esta combinación refleja una agricultura de subsistencia y abastecimiento local significativa, junto con producción hortícola con potencial de mercado.

Los pastos; naturales y cultivados, abarcan 22,934.3 ha (11.1%), lo que evidencia la relevancia de la ganadería extensiva como actividad complementaria al sector agrícola. Finalmente, los sistemas agrícolas heterogéneos; principalmente huertos y sistemas agroforestales de café con aguacate alcanzan 1,188.0 ha (0.6%), su incipiente presencia sugiere prácticas de diversificación productiva en pequeña escala.

**Tabla 2. Jalapa: Uso del suelo en el territorio del sector agrícola, año 2025**

| Jalapa: Uso del suelo en el territorio del sector agrícola | | | |
|---|---|---|---|
| | **Uso del suelo** | **Área (ha)** | **% Área (ha) sobre el total del suelo de Jalapa** |
| **Cultivos anuales** | Granos básicos (maíz y frijol) | 26,794.1 | 13.0 |
| | Hortalizas (cebolla, repollo, zanahoria, lechuga y otros) | 8,074.8 | 3.9 |
| | Tomate | 3,887.1 | 1.9 |
| | Melón | 54.9 | 0.03 |
| | **Subtotal** | **38,810.9** | **18.8** |
| **Cultivos permanentes** | **Cultivos permanentes herbáceos** | **213.6** | **0.1** |
| | *Loroco* | 155.8 | 0.08 |
| | *Flores y follajes* | 57.8 | 0.03 |
| | **Cultivos permanentes arbustivos** | **49,985.6** | **24.2** |
| | *Café* | 49,985.6 | 24.2 |
| | **Cultivos permanentes arbóreos** | **50.6** | **0.02** |
| | Cítricos | 19.8 | 0.01 |
| | *Aguacate* | 18.5 | 0.01 |
| | *Frutales deciduos* | 12.3 | 0.01 |
| | **Subtotal** | **50,249.8** | **24.4** |
| **Pastos** | Pasto natural | 22,784.2 | 11.0 |
| | Pasto cultivado | 150.1 | 0.07 |
| | **Subtotal** | **22,934.3** | **11.1** |
| **Sistemas agrícolas heterogéneos** | Huerto | 1,184.8 | 0.6 |
| | **Sistemas agroforestales** | **3.2** | **0.002** |
| | *Café y aguacate* | 3.2 | 0.002 |
| | **Subtotal** | **1,188.0** | **0.6** |
| **Total uso del suelo agrícola** | | **113,183.0** | **54.9** |

Fuente: Política y Análisis Económico con datos de MAGA (2025).

### 4.3.2 Artesanías tradicionales

#### 4.3.2.1 Productos con identidad Xinka

Los departamentos de Jalapa, Jutiapa y Santa Rosa concentran algunas de las principales expresiones artesanales asociadas al Pueblo Xinka en Guatemala. Estas actividades constituyen manifestaciones de patrimonio cultural vivo, resultado de conocimientos comunitarios transmitidos de generación en generación y estrechamente vinculados con la identidad territorial, la memoria colectiva y el aprovechamiento de recursos locales.[11] [12]

La producción artesanal Xinka presenta características diferenciadas en cada departamento, aunque comparte elementos comunes como el uso de materias primas disponibles localmente, la transmisión intergeneracional de conocimientos y la fuerte relación entre la actividad productiva y la identidad cultural de las comunidades. [11] [12]

En Jalapa se identifican principalmente actividades relacionadas con la elaboración de cerámica y comales de barro, tejidos tradicionales, cestería, jarcia y accesorios de indumentaria. En Jutiapa destacan la producción de utensilios domésticos artesanales, alfarería, tejidos y manufacturas utilitarias elaboradas a partir de madera y materiales vegetales. Por su parte, Santa Rosa presenta una oferta artesanal más diversificada, que incluye cerámica tradicional, tejidos y adornos, artículos elaborados con palma y fibras naturales, instrumentos musicales artesanales y manufacturas de carácter ceremonial. [11] [12]

La dimensión patrimonial de estas artesanías es su atributo más significativo: los saberes que las sustentan han sido transmitidos oralmente de generación en generación y configuran una expresión de las prácticas culturales propias del Pueblo Xinka[11] [12], que solo puede replicarse dentro del contexto comunitario que la produce. Estas características constituyen elementos distintivos de la producción artesanal tradicional y reflejan la estrecha relación entre las comunidades, su patrimonio cultural y el territorio.

En este sentido, las actividades identificadas constituyen manifestaciones de patrimonio cultural vivo y de producción artesanal tradicional, las cuales reflejan elementos de identidad territorial y preservación de saberes ancestrales dentro de las comunidades locales.

[11] Ministerio de Cultura y Deportes (MCD). Diagnóstico: Situación de la Cultura Xinka. Dirección General de Desarrollo Cultural y Fortalecimiento de las Culturas. Guatemala, 2016.

[12] Universidad de San Carlos de Guatemala (USAC). *Historia e Identidad del Pueblo Xinka*. Instituto de Estudios Interétnicos, Dirección General de Investigación. Guatemala, 2015.

**Tabla 3. Matriz de caracterización de las artesanías tradicionales por departamento**

| Matriz de caracterización de las artesanías tradicionales por departamento | | | |
|---|---|---|---|
| | **Tipo de artesanía** | **Municipio de origen** | **Materia prima** |
| Jalapa | Cerámica y comales | Santa María Xalapán | Barro y arcilla |
| | Tejidos tradicionales | Mataquescuintla | Algodón e hilos |
| | Cestería y artículos de palma | San Carlos Alzatate | Palma y fibras vegetales |
| | Jarcia y artículos utilitarios | Santa María Xalapán | Fibras naturales |
| | Accesorios e indumentaria tradicional | Mataquescuintla | Hilos, cuentas y textiles |
| Jutiapa | Cestería | Comapa y Yupiltepeque | Palma y fibras vegetales |
| | Tejidos tradicionales | Comapa | Algodón e hilos |
| | Utensilios domésticos artesanales | Jutiapa y Atescatempa | Madera y barro |
| | Manufacturas utilitarias | Yupiltepeque | Materiales vegetales y madera |
| Santa Rosa | Cerámica tradicional | Guazacapán y Taxisco | Barro y arcilla |
| | Tejidos y adornos tradicionales | Chiquimulilla | Textiles e hilos |
| | Artículos de palma y fibras vegetales | San Juan Tecuaco | Palma y fibras naturales |
| | Instrumentos musicales artesanales | Jumaytepeque | Madera y cuero |
| | Manufacturas ceremoniales y religiosas | Guazacapán | Madera, textiles y fibras vegetales |

Fuente: Política y Análisis Económico con datos de la Universidad de San Carlos de Guatemala, 2015 y el Ministerio de Cultura y Deportes, 2016.

Ministerio de
**Economía**
Viceministerio de Integración
y Comercio Exterior

# *Oferta*

# *Exportable*

GUATEMALA
EXPORTA®
TODO LO BUENO

# 5. Oferta exportable actual del departamento

Los datos departamentales de la Ventanilla Única para las Exportaciones de Guatemala (VUPE) se obtienen con base en el domicilio fiscal registrado por las empresas exportadoras. Por lo tanto, la información se asigna al departamento correspondiente a dicha dirección fiscal, por lo que los resultados pueden diferir de la actividad productiva o comercial que efectivamente se desarrolla en el territorio. Asimismo, los registros de la VUPE corresponden a los documentos previos a la exportación, por lo que representan intenciones de exportación en términos de valor y volumen. Las operaciones de exportación efectivamente realizadas son registradas por el Banco de Guatemala (BANGUAT).

Adicionalmente, la información de la VUPE identifica principalmente a las empresas formalmente registradas que gestionan directamente sus operaciones de exportación. Por consiguiente, no incorpora necesariamente a todos los productores, MIPYMES, cooperativas, asociaciones, proveedores o empresas transformadoras que participan en las cadenas de valor exportadoras cuando la comercialización internacional se realiza por medio de intermediarios, empresas comercializadoras o exportadores con domicilio fiscal registrado en otros departamentos.

El café constituye un caso particular, ya que la administración de la información y de los trámites específicos para su exportación corresponde a la Asociación Nacional del Café (Anacafé). Por ello, los registros de la VUPE pueden no reflejar el comportamiento exportador de este producto, razón por la cual el análisis fue complementado con las estadísticas y registros oficiales de Anacafé.

Considerando estas limitaciones, y con el propósito de obtener una caracterización más representativa del potencial exportador del departamento, el análisis se complementó con entrevistas a actores de los sectores productivos, mesas de trabajo con representantes del Parlamento Xinka e información productiva recopilada a nivel territorial.

## 5.1 Oferta exportable actual

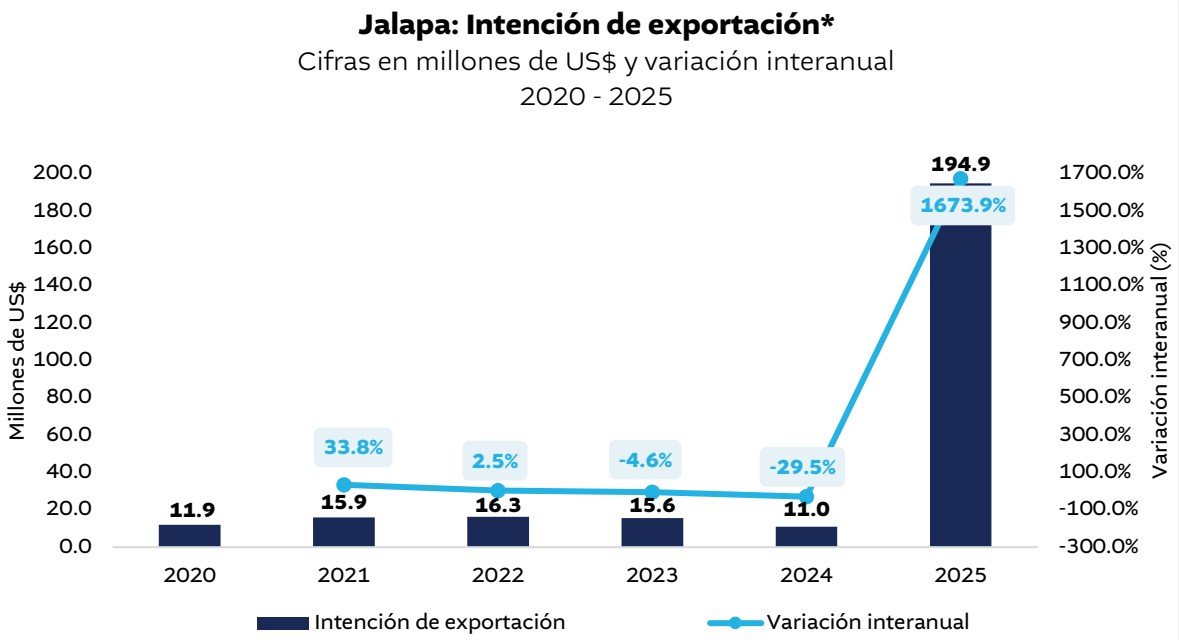
La intención de exportación del departamento de Jalapa mostró un comportamiento relativamente estable entre 2020 y 2024, con valores que oscilaron entre US$11.0 millones y US$16.3 millones. Durante este período, el mayor valor se registró en 2022 con US$16.3 millones, mientras que en 2024 se observó una reducción de 29.5%, alcanzando US$11.0 millones.

Posteriormente, en 2025 Jalapa registró un crecimiento significativo en la intención de exportación, al pasar de US$11.0 millones en 2024 a US$194.9 millones, equivalente a una variación interanual de 1,673.9%. Este comportamiento podría explicarse por el dinamismo de actividades vinculadas a semillas ornamentales destinadas a la exportación, sector en el que el departamento cuenta con operaciones productivas tecnificadas y capacidad relevante de producción.

De acuerdo con el Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación[13], en Jalapa se identifican invernaderos automatizados y procesos de preparación de semillas para exportación, con una capacidad estimada de entre 1,200 y 1,500 millones de semillas al año. No obstante, al tratarse de intención de exportación, el dato debe interpretarse como un indicador previo a la operación efectiva.

Respecto a las intenciones de exportación en toneladas métricas, se evidencia una tendencia a la baja desde 2021, al pasar de 4,250 toneladas a 2,555 toneladas en 2025. A pesar de esta reducción, el valor de la intención de exportación aumentó significativamente en 2025, lo que sugiere que el crecimiento no estuvo asociado a un mayor volumen, sino a productos de mayor valor unitario.

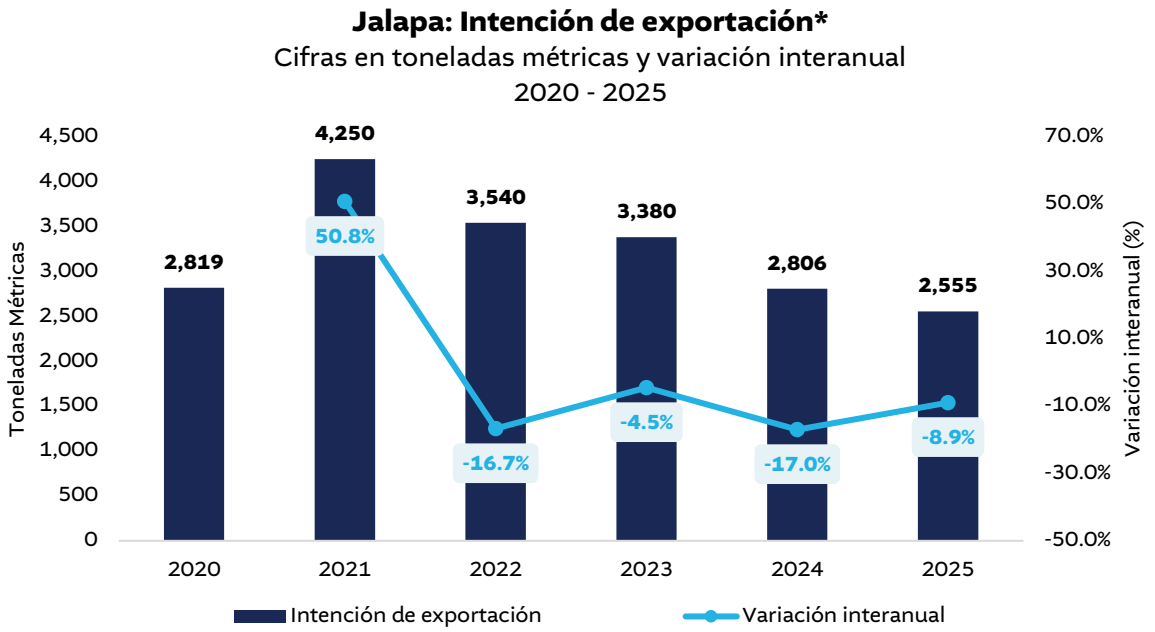
**Figura 3. Jalapa: Intención* de exportación en millones de US$**




Fuente: Política y Análisis Económico con datos de VUPE, 2026.
*Los datos de la VUPE representan valores y volúmenes adjudicados en los documentos previos a la exportación, por tanto, se consideran intención de exportación. El resultado final de las operaciones de exportación es reportado por el Banco de Guatemala.

[13] Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA). "Tecnología automatizada impulsa producción de semillas ornamentales en Jalapa". 26 de noviembre de 2025.

**Figura 4. Jalapa: Intención* de exportación en toneladas métricas**



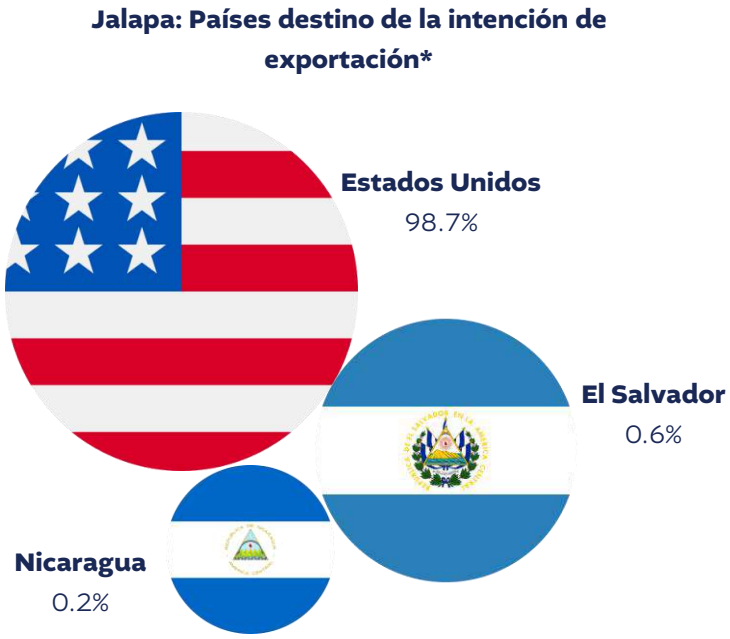

Fuente: Política y Análisis Económico con datos de VUPE, 2026.
*Los datos de la VUPE representan valores y volúmenes adjudicados en los documentos previos a la exportación, por tanto, se consideran intención de exportación. El resultado final de las operaciones de exportación es reportado por el Banco de Guatemala.

## 5.2 Principales países destino

En 2025, los principales destinos de las intenciones de exportación registradas en el departamento de Jalapa fueron encabezados por Estados Unidos, que concentró el 98.7% del total, equivalente a US$192.3 millones. En segundo lugar, se ubicó El Salvador, con una participación del 0.6% (US$1.1 millones) y Nicaragua, que representó el 0.2% (US$0.4 millones).

La distribución por destino evidencia que las intenciones de exportación de Jalapa en 2025 se concentraron principalmente en el mercado estadounidense, reflejando una fuerte vinculación comercial.

**Figura 5. Jalapa: Países destino de la intención* de exportación**




Los demás países tienen una participación de 0.5%
Fuente: Política y Análisis Económico con datos de VUPE, 2026.
*Los datos de la VUPE representan valores y volúmenes adjudicados en los documentos previos a la exportación, por tanto, se consideran intención de exportación. El resultado final de las operaciones de exportación es reportado por el Banco de Guatemala.

El municipio de Jalapa lidera ampliamente la actividad exportadora departamental, registrando US$193.8 millones en intenciones de exportación, equivalentes a 99.5% del total departamental. Su principal destino es Estados Unidos y el producto predominante corresponde a bulbos, raíces y plantas ornamentales, sector que explica gran parte del dinamismo exportador observado en 2025.

En segundo lugar, se encuentra San Manuel Chaparrón, con intenciones de exportación por US$1.0 millón, dirigidas también principalmente al mercado estadounidense y concentradas en el mismo grupo de productos. Por su parte, San Pedro Pinula registra intenciones de exportación por US$0.005 millones, orientadas principalmente al mercado de Belice y asociadas a neumáticos y tubos.

En conjunto, los resultados muestran una marcada concentración de las exportaciones de bulbos, raíces y plantas ornamentales en el mercado de Estados Unidos. Esta estructura ha permitido un crecimiento significativo de las intenciones de exportación departamentales; sin embargo, también evidencia oportunidades para diversificar tanto la oferta exportable como los mercados, fortaleciendo la estabilidad comercial del departamento.

**Figura 6. Jalapa: Destinos de la intención* de exportación según municipio, 2025**
Cifras en millones de US$ y %

**Jalapa**
Valor: **US$193.8 millones**
Variación interanual: 1,779.8%
Principal destino: Estados Unidos
Producto: Bulbos, raíces y plantas ornamentales

**San Manuel Chaparrón**
Valor: **US$1.0 millones**
Variación interanual: 56.5%
Principal destino: Estados Unidos
Producto: Bulbos, raíces y plantas ornamentales

**San Pedro Pinula**
Valor: **US$0.005 millones**
Variación interanual: sin registro en 2024
Principal destino: Belice
Producto: Neumáticos y tubos

Fuente: Política y Análisis Económico con datos de VUPE, 2026.
*Los datos de la VUPE representan valores y volúmenes adjudicados en los documentos previos a la exportación, por tanto, se consideran intención de exportación. El resultado final de las operaciones de exportación es reportado por el Banco de Guatemala.

## 5.3 Principales productos

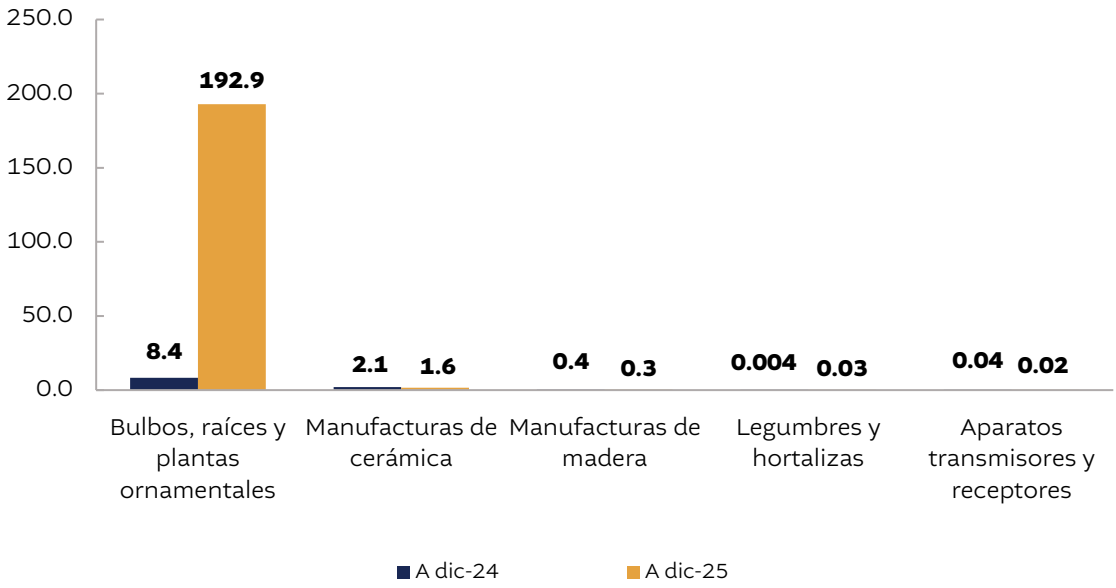
Las intenciones de exportación de Jalapa evidencian una elevada concentración en un solo producto. Los bulbos, raíces y plantas ornamentales constituyen el principal rubro exportador del departamento, alcanzando US$192.9 millones en 2025, frente a US$8.4 millones en 2024.

En contraste, el resto de los productos presenta una participación significativamente menor. Las manufacturas de cerámica se ubicaron como el segundo principal rubro, con US$1.6 millones en 2025, aunque registraron una disminución de 22.0% respecto al año anterior. De igual forma, las manufacturas de madera alcanzaron US$0.3 millones, mostrando una reducción de 13.5% en comparación con 2024.

Por su parte, las legumbres y hortalizas y los aparatos transmisores y receptores registraron valores inferiores a US$0.1 millones, evidenciando una participación limitada dentro de la oferta exportable departamental.

**Figura 7. Jalapa: Principales productos con intención* de exportación**

Cifras en millones de US$
2024 - 2025




Fuente: Política y Análisis Económico con datos de VUPE, 2026.
*Los datos de la VUPE representan valores y volúmenes adjudicados en los documentos previos a la exportación, por tanto, se consideran intención de exportación. El resultado final de las operaciones de

Los principales incisos arancelarios con intención de exportación en Jalapa muestran un crecimiento significativo entre 2024 y 2025, pasando de US$11.0 millones a US$194.9 millones. Este incremento se debe principalmente al inciso 1209.30.90.00, correspondiente a semillas de plantas herbáceas utilizadas principalmente por sus flores, para siembra, el cual alcanzó US$191.7 millones en 2025 y concentró el 98.4% del total departamental.

En contraste, el resto de los incisos arancelarios registra una participación considerablemente menor. Los fregaderos y piletas de cerámica alcanzaron US$1.6 millones, equivalente al 0.8% del total, mientras que los esquejes sin enraizar e injertos sumaron US$1.0 millón, con una participación de 0.5%. Por su parte, los productos de madera, específicamente madera de pino aserrada o desbastada longitudinalmente, registraron US$0.3 millones, representando apenas el 0.2% del total.

En conjunto, los datos reflejan que el desempeño exportador de Jalapa durante 2025 estuvo altamente impulsado por un solo inciso arancelario, asociado a semillas de plantas herbáceas para siembra.

**Tabla 4. Jalapa: Principales incisos arancelarios con intención* de exportación**

| No. | Inciso Arancelario | Descripción | 2024 | 2025 | Participación 2025 | Variación Interanual |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 1209.30.90.00 | Semillas de plantas herbáceas utilizadas principalmente por sus flores, para siembra | 5.5 | 191.7 | 98.4% | 3371.4% |
| 2 | 6910.90.00.00 | Fregaderos piletas para lavar de cerámica, para usos sanitarios | 2.1 | 1.6 | 0.8% | -22.0% |
| 3 | 0602.10.00.00 | Esquejes sin enraizar e injertos | 2.9 | 1.0 | 0.5% | -63.7% |
| 4 | 4407.11.00.00 | Pino Pinus spp. aserrados o desbastados longitudinalmente, cortados o desenrollados, incluso cepillados, lijados o unidos por los extremos, de espesor > 6 mm | 0.2 | 0.3 | 0.2% | 50.6% |
| 5 | 1209.91.00.00 | Semillas de hortalizas, para siembra | 0.0 | 0.1 | 0.1% | 100.0% |
| 6 | 0709.99.90.00 | Hortalizas frescas o refrigeradas no comprendidas en otra parte: Otras | 0.0 | 0.03 | 0.0% | 100.0% |
| 7 | 8518.40.00.00 | Amplificadores eléctricos de audiofrecuencia | 0.02 | 0.02 | 0.0% | -20.6% |
| 8 | 4417.00.00.00 | Herramientas, monturas y mangos de herramientas, monturas y mangos de cepillos, brochas o escobas, de madera; hormas, ensanchadores y tensores para el calzado, de madera | 0.2 | 0.01 | 0.0% | -94.9% |
| 9 | 8518.29.00.00 | Altavoces altoparlantes sin montar en cajas | 0.02 | 0.01 | 0.0% | -64.4% |
| 10 | 3922.20.00.00 | Asientos y tapas de inodoro, de plástico | 0.02 | 0.01 | 0.0% | -63.4% |
| Los demás incisos arancelarios | | | 0.1 | 0.01 | 0.0% | -90.4% |
| **Total** | | | **11.0** | **194.9** | **100.0%** | **1,673.9%** |

Fuente: Política y Análisis Económico con datos de VUPE, 2026.

*Los datos de la VUPE representan valores y volúmenes adjudicados en los documentos previos a la exportación, por tanto, se consideran intención de exportación. El resultado final de las operaciones de exportación es reportado por el Banco de Guatemala.

Ministerio de
**Economía**
Viceministerio de Integración
y Comercio Exterior

# Proceso de Selección de Productos con Potencial

GUATEMALA EXPORTA
TODO LO BUENO

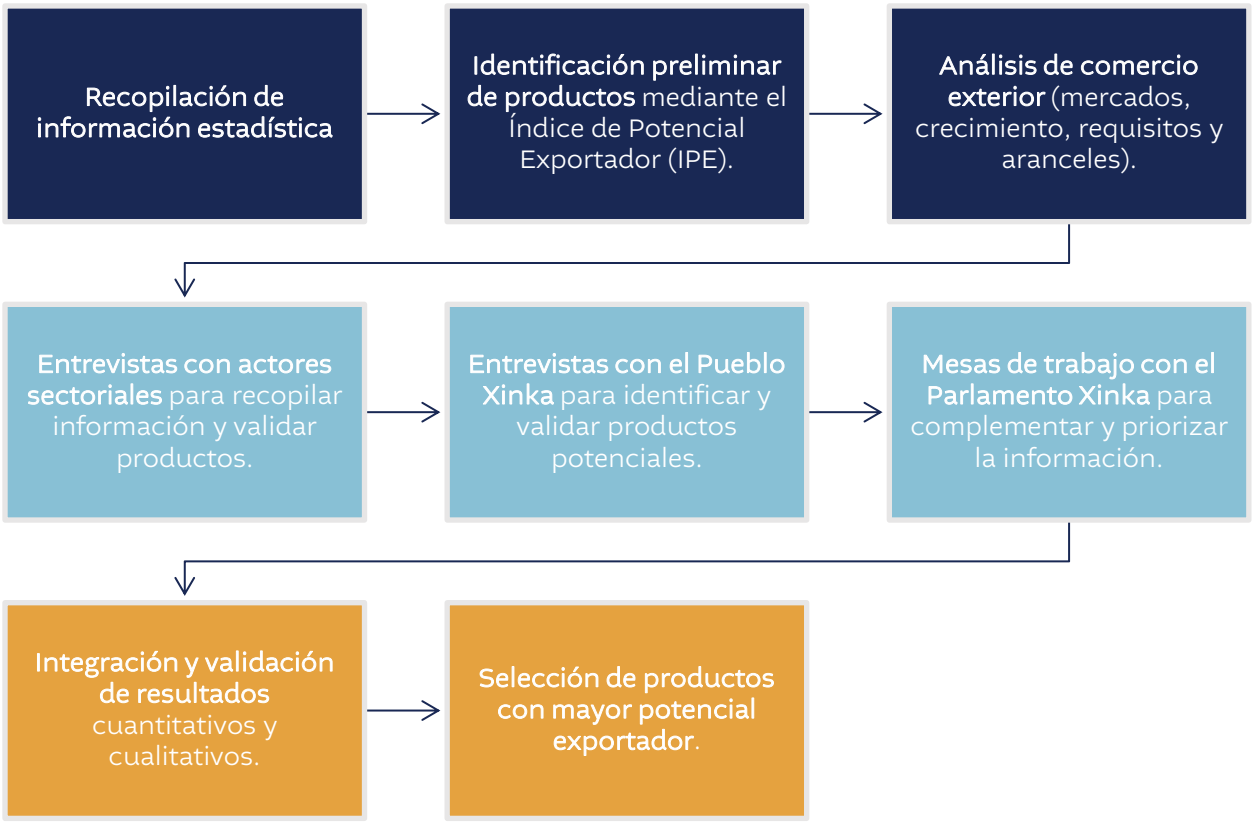
# 6. Proceso de selección de productos con potencial exportador

## 6.1 Enfoque metodológico

La metodología para la elaboración del Estudio de Potencial Exportador se desarrolla en tres etapas secuenciales. En primer lugar, se realiza la recopilación de información estadística que sustenta el análisis. A partir de esta información, se lleva a cabo una identificación preliminar de productos mediante el Índice de Potencial Exportador (IPE), una metodología interna desarrollada con datos de la VUPE que permite identificar, entre los productos que ya se exportan, aquellos con mayor potencial (ver anexos). Posteriormente, se profundiza en el análisis de comercio exterior de los productos identificados, considerando mercados destino, tendencias de crecimiento, requisitos de acceso y aranceles aplicables.

En una segunda fase, se complementa el análisis cuantitativo con un componente cualitativo, a través de entrevistas con actores sectoriales y con representantes del Pueblo Xinka, así como mesas de trabajo con esta última instancia para validar y priorizar la información recopilada. El detalle de estas actividades se presenta posteriormente.

Finalmente, se integran y validan los resultados cuantitativos y cualitativos obtenidos en las etapas anteriores, lo que permite realizar la selección final de los productos con mayor potencial exportador para el departamento y el Pueblo Xinka.



## 6.2 Recopilación de información cualitativa

### *6.2.1 Entrevistas departamentales*

La metodología cualitativa constituyó un componente fundamental para identificar y validar los productos con potencial exportador del departamento. Su aplicación complementó la información estadística mediante el conocimiento de los actores del territorio, incorporando aspectos relacionados con las capacidades productivas, las formas de comercialización, las oportunidades de mercado y las principales limitaciones para el desarrollo de las actividades económicas.

El proceso se desarrolló con un enfoque exploratorio y participativo. Se realizaron entrevistas semiestructuradas a representantes de instituciones públicas, organizaciones productivas, entidades de apoyo empresarial y otros actores vinculados al desarrollo económico del departamento. Para ello, se incluyeron representantes de la Gobernación Departamental de Jalapa, el Registro de la Propiedad Intelectual, el Instituto Guatemalteco de Turismo, la Dirección de Fortalecimiento para la Organización Productiva y Comercialización (DIFOPROCO) de MAGA, y otros representantes de esta institución, la Municipalidad de Jalapa, la Oficina Municipal de Desarrollo Económico Local (OMDEL), la Cámara de Industria, la Asociación de Productores de Manzanas de las Guacamayas (APROMAGUA), la Asociación de Apicultores (APIS), la Cooperativa de Aguacate, Empresarios Juveniles y consultores especializados.

Las entrevistas se desarrollaron a partir de una guía estructurada que abordó temas comunes entre los participantes, manteniendo la flexibilidad necesaria para profundizar en los aspectos relacionados con su experiencia y ámbito de trabajo. En el proceso se recopiló información sobre las principales actividades económicas del departamento, los productos con mayor presencia y potencial de desarrollo, las capacidades productivas existentes, los procesos de transformación, las formas de comercialización, la organización de los productores, el acceso a asistencia técnica y financiamiento, la infraestructura disponible, los mercados actuales y las principales limitaciones para ampliar la producción o acceder a nuevos mercados.

Posteriormente, la información obtenida fue sistematizada y organizada por producto, actividad económica y temática, con el propósito de identificar coincidencias entre los distintos actores, reconocer patrones comunes y validar la relevancia de los productos identificados. Asimismo, se depuró la información para evitar duplicidades, homologar la denominación de los productos y, cuando fue posible, relacionarlos con su clasificación arancelaria.

Como parte del proceso metodológico, estos resultados fueron contrastados con información cuantitativa proveniente de fuentes oficiales y especializadas. Esto permitió verificar la existencia de exportaciones guatemaltecas, analizar el comportamiento de la demanda internacional, identificar mercados potenciales y evaluar, de manera general, las condiciones de acceso a dichos mercados. La integración de ambas fuentes de información fortaleció el proceso de identificación y priorización de los productos con potencial exportador.

Finalmente, es importante mencionar que los resultados del análisis cualitativo reflejan el conocimiento y la experiencia de los actores consultados y, por tanto, no constituyen una representación estadística del conjunto de productores del departamento. Su principal aporte consiste en complementar la evidencia cuantitativa y proporcionar una visión integral de la realidad productiva y comercial del territorio, sirviendo como base para futuras acciones de validación, fortalecimiento productivo y desarrollo comercial.

### *6.2.2 Encuestas y mesas con representantes del Pueblo Xinka*

Con el propósito de identificar productos con potencial exportador vinculados al Pueblo Xinka, se desarrolló un proceso participativo con representantes del Parlamento Xinka. Esta metodología permitió incorporar el conocimiento de las autoridades y líderes comunitarios sobre las principales actividades productivas, las capacidades existentes, las formas de comercialización y los desafíos que enfrentan las comunidades para acceder a nuevos mercados.

El proceso se realizó mediante tres mesas de trabajo, una por cada departamento con presencia histórica del Pueblo Xinka: Jalapa, Jutiapa y Santa Rosa. En cada mesa participaron representantes comunitarios, quienes compartieron información sobre los productos que consideran con mayor potencial para el desarrollo económico de sus territorios.

Como primer paso, los participantes identificaron los principales productos y actividades económicas de sus comunidades, así como aquellos que, desde su experiencia, presentan oportunidades para fortalecer su comercialización o incursionar en mercados nacionales e internacionales.

Posteriormente, la información se registró en una matriz de caracterización productiva que recopiló aspectos como la ubicación de la producción, los volúmenes aproximados, las épocas de cosecha, las formas de comercialización, el nivel de transformación, la organización de los productores y las principales limitaciones para su desarrollo.

De forma complementaria, se aplicó una entrevista guiada con preguntas relacionadas con la producción, comercialización, capacidades productivas, organización, acceso a mercados y necesidades de apoyo. Esta información permitió ampliar y validar los resultados obtenidos durante las mesas de trabajo.

Una vez concluido el proceso participativo, la información fue organizada y analizada por departamento, producto y temática, identificando coincidencias entre los participantes y priorizando aquellos productos con mayor relevancia para el Pueblo Xinka. Posteriormente, los productos seleccionados fueron contrastados con información estadística y comercial para analizar la existencia de exportaciones guatemaltecas, la demanda internacional, los mercados potenciales y las condiciones de acceso.

Es importante mencionar que esta metodología refleja el conocimiento y la experiencia de los representantes participantes, por lo que no constituye un censo de todas las comunidades del

Pueblo Xinka. No obstante, representa un valioso insumo para complementar el análisis técnico y orientar futuras acciones de fortalecimiento productivo y comercial.

### 6.3 Criterios de selección de productos potenciales

La identificación de los productos potenciales se realizó mediante una evaluación integral que combinó información cuantitativa y cualitativa. La selección no se basó en un único indicador, sino en el análisis conjunto de las capacidades productivas del territorio, las oportunidades comerciales y las condiciones de acceso a los mercados. Para ello, se consideraron los siguientes criterios:

- **Capacidad productiva del territorio:** existencia del producto en el departamento, disponibilidad de áreas de producción, conocimientos técnicos, experiencia de los productores y condiciones para mantener una oferta comercial.
- **Identificación territorial:** por parte de actores locales del departamento y representantes del Parlamento Xinka, se identificaron una serie de productos en los cuales están involucrados productivamente, considerando su relevancia económica, productiva, social o cultural dentro del territorio.
- **Potencial comercial:** existencia de demanda en los mercados nacionales e internacionales, crecimiento de las importaciones, tamaño del mercado, diversidad de proveedores y oportunidades para la oferta exportable guatemalteca.
- **Experiencia comercial:** antecedentes de comercialización, intenciones de exportación o exportaciones guatemaltecas del producto, como evidencia de capacidades comerciales y conocimiento de los mercados.
- **Condiciones de acceso al mercado:** evaluación de aspectos arancelarios y no arancelarios, incluyendo requisitos sanitarios, fitosanitarios y técnicos, así como otros factores que pueden influir en el ingreso del producto a los mercados de destino.
- **Consideraciones sobre las condiciones de acceso a mercados:** es importante señalar que las medidas arancelarias y no arancelarias pueden modificarse como resultado de cambios en la normativa comercial, sanitaria o aduanera de los países importadores. En consecuencia, la información presentada corresponde a la disponible al momento de la elaboración del estudio y deberá verificarse previo al inicio de cualquier proceso de exportación.

Estos criterios permitieron identificar aquellos productos que reúnen condiciones favorables para fortalecer su desarrollo comercial y evaluar oportunidades de profundización en mercados donde Guatemala ya participa, así como de desarrollo de nuevos mercados. Cabe mencionar que la selección de productos potenciales no implica una garantía de éxito comercial, ya que el acceso a los mercados dependerá de evaluaciones específicas relacionadas con la oferta disponible, el cumplimiento de requisitos, la competitividad del producto y las condiciones particulares de cada mercado.

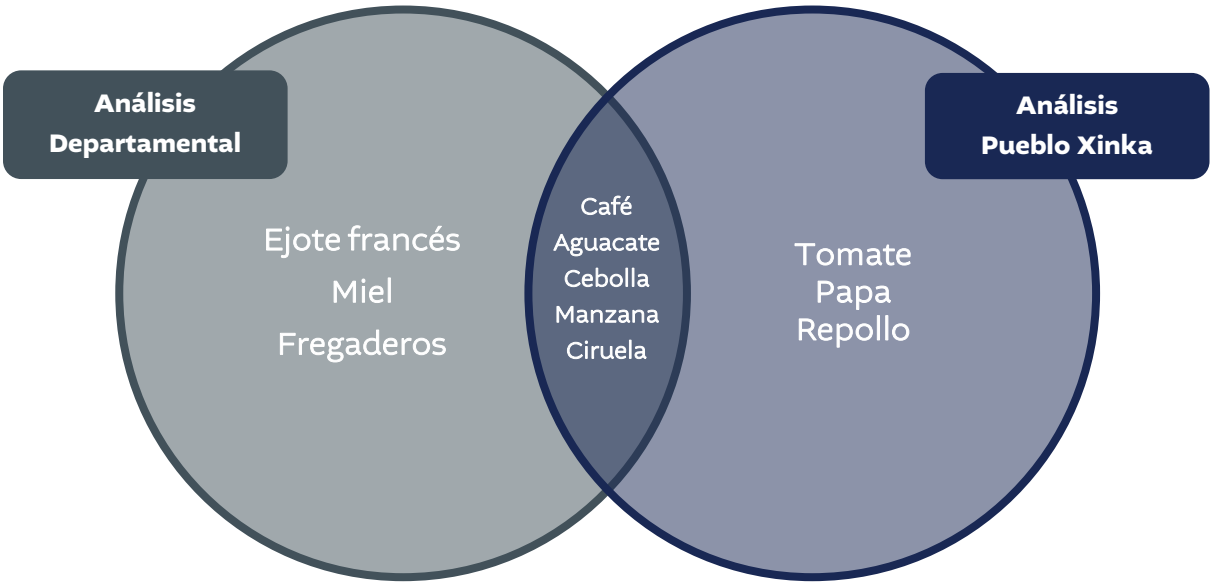
## 6.4 Identificación de productos y mercados potenciales

De acuerdo con los datos obtenidos del enfoque metodológico explicado con anterioridad, la selección de los productos y mercados con potencial exportador se procesó de la siguiente manera:



## 6.5 Resultados por enfoque de análisis

Como resultado de la aplicación del proceso metodológico descrito previamente, se identificaron los productos con mayor potencial exportador tanto desde el análisis departamental como desde el análisis específico del Pueblo Xinka.




## 6.6 Alcances y limitaciones

Los resultados del presente estudio deben interpretarse considerando las siguientes limitaciones metodológicas y de información:

- **Disponibilidad y actualización de la información:** El estudio se elaboró con base en la información oficial y especializada disponible al momento de su desarrollo. Debido a que las fuentes presentan diferentes períodos de actualización, algunos indicadores corresponden a años distintos y, por tanto, no son estrictamente comparables entre sí.
- **Alcance de los registros estadísticos:** Parte de la información utilizada proviene de registros administrativos y de comercio exterior que presentan limitaciones en su cobertura. En el caso de las intenciones de exportación de la VUPE, los registros se asignan de acuerdo con el domicilio fiscal de la empresa y no necesariamente al lugar donde se produce el bien, por lo que pueden existir diferencias entre la información estadística y la realidad productiva del territorio. Asimismo, la VUPE registra principalmente a las empresas exportadoras formalmente inscritas, por lo que puede excluir a productores, MIPYMES, cooperativas, asociaciones y otros actores que exportan mediante intermediarios o empresas domiciliadas en otros departamentos.

- **Alcance del análisis cualitativo:** La información obtenida mediante entrevistas y mesas de trabajo corresponde a un muestreo sobre la base de experiencia de actores clave y refleja su conocimiento y experiencia sobre la dinámica productiva y comercial del territorio. En consecuencia, sus resultados no constituyen una representación estadística de la totalidad de productores, organizaciones o actividades económicas del departamento.
- **Información productiva:** Parte de la información relacionada con producción, volúmenes, estacionalidad, comercialización y organización fue proporcionada por los participantes durante el trabajo de campo, por lo que constituye información referencial susceptible a validaciones.
- **Disponibilidad de información comercial:** La ausencia de registros de exportación para determinados productos no implica necesariamente la inexistencia de producción o de potencial exportador, ya que parte de la producción puede comercializarse en el mercado nacional, exportarse a través de intermediarios o registrarse bajo otro domicilio fiscal. Asimismo, algunos productos pueden agruparse en partidas arancelarias amplias, lo que limita la disponibilidad de estadísticas específicas.
- **Condiciones de acceso a los mercados:** La información relacionada con aranceles y demás requisitos de acceso corresponde a la normativa vigente al momento de la elaboración del estudio. Debido a que estas condiciones pueden modificarse, se recomienda verificar su actualización antes de iniciar procesos de exportación o negociaciones comerciales.
- **Alcance de los resultados:** El estudio identifica oportunidades comerciales y productos con potencial exportador; sin embargo, no constituye un estudio de factibilidad empresarial ni una evaluación individual de empresas u organizaciones. En consecuencia, los resultados deberán complementarse con análisis específicos de oferta, costos, rentabilidad, capacidad productiva, cumplimiento de requisitos y condiciones particulares de cada mercado antes de emprender procesos de exportación.
- **Alcance de la identificación de productos y mercados potenciales:** La selección de los productos y mercados potenciales se realizó con base en la metodología y los criterios definidos en el presente estudio. En consecuencia, la ausencia de un producto o de un mercado específico no implica que carezca de potencial comercial o exportador, sino únicamente no fue posible identificar evidencia suficiente durante el proceso de análisis.

Las limitaciones descritas no invalidan el análisis realizado, pero delimitan su alcance y deben considerarse en la interpretación de los resultados. Asimismo, los resultados no son excluyentes de otros productos de relevancia productiva y exportadora del departamento, así como del Pueblo Xinka.

Ministerio de
**Economía**
Viceministerio de Integración
y Comercio Exterior

# Productos Potenciales

# Departamentales

GUATEMALA EXPORTA®
TODO LO BUENO

# 7. Productos con potencial exportador del departamento



## Ejote francés – Frijoles o judías (Vigna spp. O Phaseolus spp.), frescos o refrigerados (Inciso arancelario 0708.20.00.00)

Según datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, entre 2015 y 2023 Guatemala registró un rendimiento promedio de 10.15 t/ha, en ese mismo período la producción anual promedio fue de 37,555.01 toneladas. En 2025, las exportaciones guatemaltecas de ejote francés (frijoles o judías frescos o refrigerados) alcanzaron US$70.9 millones, registrando una variación interanual de -16.1% respecto a 2024.

A pesar de esta contracción, durante el período 2021-2025 las exportaciones mantuvieron un promedio anual de US$81.5 millones, con una tasa de crecimiento anual compuesta de -4.2%. Esta magnitud de exportación consolidada, superior a los US$70.0 millones anuales de forma sostenida durante todo el período, evidencia la relevancia estratégica del producto dentro de la oferta exportable guatemalteca y su posicionamiento en el principal mercado de destino.

Los principales destinos de exportación fueron Estados Unidos, con US$65.7 millones (92.8% del total exportado), seguido de Canadá con US$3.7 millones (5.2%) y El Salvador con US$0.5 millones (0.8%). La alta concentración en el mercado estadounidense refleja una relación comercial consolidada y de largo plazo, con canales de distribución ya establecidos.

En cuanto a la logística de exportación, durante 2025 las operaciones se realizaron principalmente a través de la aduana de Santo Tomás de Castilla, que concentró el 78.2% de los envíos, seguida de Tecún Umán (18.5%) y la vía Express Aérea (1.9%), reflejando una alta concentración logística en el transporte marítimo como principal vía de salida.

En términos de caracterización productiva, el departamento de Jalapa cuenta con evidencia de producción vigente de ejote francés. Reportes del MAGA en 2026 informan que Jalapa es una de las principales zonas productoras que abastecen el mercado mayorista de La Terminal, en la Ciudad de Guatemala, junto con Baja Verapaz, Guatemala y El Progreso.

***Datos de exportación de Guatemala al Mundo:***



**Valor 2025:**
US$70.9 millones
**Variación Interanual:**
-16.1%
**CAGR 2021-2025:**
-4.2%



**Principal destino de Exportación:**
Estados Unidos



**Aduanas de Salida:**
Santo Tomás De Castilla (78.2%)
Tecún Umán (18.5%)
Express Aéreo (1.9%)

**Demanda actual**

***Datos de principal país destino de exportación: Estados Unidos[14]***

Estados Unidos constituye el principal mercado de destino para las exportaciones guatemaltecas de ejote francés, clasificado bajo el inciso arancelario 0708.20.90.20[14] (Ejotes estilo francés, frescos o refrigerados). En 2025, las importaciones estadounidenses de este producto ascendieron a US$62.0 millones. Guatemala se posicionó como el principal proveedor del mercado, con una participación del 92.9% del valor total importado, seguida por México con 6.9% y Colombia con 0.1%. Esta estructura de abastecimiento evidencia el liderazgo de la oferta guatemalteca y el alto grado de consolidación alcanzado en el mercado estadounidense, lo que refleja la competitividad del producto, el cumplimiento de los requisitos de acceso y la existencia de relaciones comerciales consolidadas con los compradores de este destino.

Adicionalmente, se identificaron 1,844 empresas importadoras de este producto en Estados Unidos, con un precio promedio de importación de US$1.23 por kilogramo[15]. La elevada cantidad de empresas importadoras registradas sugiere un mercado de destino diversificado, con múltiples canales de comercialización potenciales para la oferta exportable guatemalteca.

**Importaciones 2025:**
US$62.0 millones
**Variación interanual:**
--
**CAGR 2021-2025:**
--

**Principales Proveedores:**
Guatemala (92.9%)
México (6.9%)
Colombia (0.1%)

**Arancel:** 10%
**Regulaciones:** 53
**Empresas:** 1,844
**Precio US$/kg:** 1.23

***Datos de país potencial de exportación: Canadá[16]***

Canadá es un mercado consolidado dentro de los destinos de exportación de este producto, y se ubica como el sexto mercado importador de este producto a nivel mundial. En 2025, importó US$71.3 millones a nivel mundial, registrando una contracción interanual de -5.1% y una tasa de crecimiento anual compuesta de -1.1% durante el período 2021-2025.

Guatemala se posiciona como uno de los principales proveedores de este mercado, con una participación de 21.4%, detrás de México (45.8%) y Estados Unidos (26.8%). Las exportaciones guatemaltecas hacia Canadá pasaron de un monto de US$34.2 mil en 2024 a US$3.7 millones

[14] Según Sistema Arancelario Armonizado de los Estados Unidos
[15] Según información de TradeAtlas correspondiente al periodo julio 2023 a julio 2026.
[16] Los datos de importación corresponden al nivel de desagregación de subpartida arancelaria (6 dígitos del Sistema Armonizado) consultados en ITC Trade Map y Market Access Map.

en 2025, un salto que, si bien parte de una base de comparación muy pequeña confirma el ingreso reciente y alto de la oferta guatemalteca a este mercado.

El acceso a Canadá se realiza bajo un arancel de nación más favorecida (NMF) de entre 0% y 12.5%, dado que Guatemala no cuenta con un tratado de libre comercio vigente con Canadá, y está sujeto a 56 regulaciones no arancelarias, la carga regulatoria más alta entre los mercados analizados para este producto.

El mercado cuenta con 324 empresas importadoras registradas y un precio promedio de importación de US$0.47 por kilogramo[15]. La participación relevante que tiene Guatemala en este mercado, el crecimiento reciente acelerado de sus exportaciones y la proximidad logística respecto a Canadá confirman que se trata de una oportunidad de profundización de mercado, en la cual el reto no es abrir una relación comercial nueva, sino consolidar y escalar una que ya muestra resultados favorables.

**Importaciones 2025:** US$71.3 millones
**Variación interanual:** -5.1%
**CAGR 2021-2025:** -1.1%

**Principales Proveedores:**
México (45.8%)
Estados Unidos (26.8%)
Guatemala (21.4%)

**Arancel:** 0 - 12.5% NMF
**Regulaciones:** 56
**Empresas:** 324
**Precio US$/kg:** 0.47

***Datos de país potencial de exportación: Francia[16]***

En 2025, Francia importó US$120.3 millones a nivel mundial, con una variación interanual de 5.3% y una tasa de crecimiento anual compuesta de 0.5% durante el período 2021-2025, posicionándose como el tercer mercado importador de este producto a nivel mundial, después de Estados Unidos y España. El mercado francés muestra una estructura de abastecimiento relativamente diversificada, con Marruecos (43.4%), Kenia (27.5%) y Senegal (11.8%) como principales proveedores, sin que ningún origen concentre una posición dominante. Esto contrasta con otros mercados europeos, como España, uno de los principales compradores mundiales de ejote francés, que concentra su abastecimiento principalmente en Marruecos.

Las exportaciones guatemaltecas hacia Francia son aún reducidas, con US$12 mil en 2025, aunque Guatemala ha sido, entre los países latinoamericanos, el que más ha logrado posicionarse en este mercado durante ese año, según estadísticas de importación reportadas por Francia.

El acceso arancelario es favorable, dado que bajo el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea la oferta exportable guatemalteca ingresa con arancel preferencial de 0%, frente al arancel de nación más favorecida (NMF) de 10.4% aplicable a

terceros países sin acuerdo comercial. Francia registra 39 regulaciones no arancelarias vinculadas a este producto y cuenta con 281 empresas importadoras, la base de importadores más amplia entre los mercados evaluados, con un precio promedio de importación de US$2.52 por kilogramo[15].

Esta combinación de acceso arancelario preferencial ya vigente, estructura de proveedores no concentrada y amplia base de compradores potenciales confirma que Francia representa un mercado con presencia aún incipiente, con condiciones favorables para iniciar y escalar una relación comercial.

**Importaciones 2025:**
US$120.3 millones
**Variación interanual:**
5.3%
**CAGR 2021-2025:**
0.5%

**Principales Proveedores:**
Marruecos (43.4%)
Kenia (27.5%)
Senegal (11.8%)

**Arancel:**
10.4% NMF
0% Preferencial
**Regulaciones:** 39
**Empresas:** 281
**Precio US$/kg:** 2.52

## Miel natural
## (Inciso arancelario 0409.00.00.00)

En 2024, la producción de miel natural en Guatemala se estimó en aproximadamente 2.2 mil toneladas, según datos de FAOSTAT. Cabe señalar que la cifra fue completada mediante procedimientos estadísticos por la FAO, como entidad receptora de la información, debido a que el dato oficial disponible era inexistente o insuficiente. Por consiguiente, el valor no necesariamente corresponde a una medición reportada directamente por una institución nacional.

En 2025, las exportaciones guatemaltecas de miel natural alcanzaron US$3.8 millones, registrando una contracción interanual de -10.7% respecto a 2024 y una tasa de crecimiento anual compuesta de -3.2% durante el período 2021-2025, lo que refleja una tendencia de corto y mediano plazo a la baja.

Los principales destinos de exportación fueron Alemania, con US$2.3 millones (60.4% del total en 2025), Suiza con US$0.4 millones (9.2%) y Costa Rica con US$0.3 millones (8.3%), lo que evidencia una fuerte orientación hacia el mercado europeo como principal receptor de la oferta guatemalteca de miel.

En cuanto a la logística de exportación, durante 2025 las operaciones se realizaron principalmente a través de la aduana de Puerto Barrios, que concentró el 60.0% de los envíos, seguida de Santo Tomás de Castilla (23.2%) y Pedro de Alvarado (6.9%), lo que confirma una salida mayoritariamente marítima.

***Datos de exportación de Guatemala al Mundo:***

**Valor 2025:**
US$3.8 millones
**Variación Interanual:**
-10.7%
**CAGR 2021-2025:**
-3.2%

**Principal destino de Exportación:**
Alemania

**Aduanas de Salida:**
Puerto Barrios (60.0%)
Santo Tomás de Castilla (23.2%)
Pedro de Alvarado (6.9%)

### Demanda actual

***Datos de principal país destino de exportación: Alemania[16]***

Alemania es el segundo mayor importador mundial de miel, después de Estados Unidos y antes de Japón. En 2025 importó a nivel mundial US$255.8 millones, con una variación interanual de 9.4%, aunque con una tasa de crecimiento anual compuesta de -6.7% durante el período 2021-2025, lo que sugiere un repunte reciente sobre una tendencia de mediano plazo en

disminución. Los principales proveedores de este mercado fueron Argentina (14.9%), Ucrania (11.6%) y Nueva Zelanda (10.9%), lo que refleja una estructura de abastecimiento diversificada, sin que ningún origen concentre una posición dominante. Asimismo, los países latinoamericanos en conjunto representan el 32.9% del total importado por Alemania, lo que evidencia una vía de acceso ya consolidada para proveedores de la región.

El acceso arancelario para Guatemala se realiza bajo un arancel preferencial de 0%, en el marco del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, frente a un arancel de nación más favorecida (NMF) de 17.3% aplicable a terceros países sin acuerdo comercial. Desde noviembre de 2024, la Unión Europea exige que todos los establecimientos que exportan miel hacia sus países miembros estén registrados en TRACES (Trade Control and Expert System), la plataforma digital de la Unión Europea para certificar sanitariamente productos de origen animal antes de su ingreso[17].

Para poder registrarse en este sistema, el establecimiento exportador debe aprobar previamente una auditoría de verificación HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control, por sus siglas en inglés), una metodología que evalúa si el proceso de producción identifica y controla adecuadamente los riesgos de inocuidad alimentaria. Esto significa que la aprobación no depende únicamente de inspeccionar el producto al momento de llegar al puerto, sino de certificar por adelantado, desde el país de origen, que la planta o el establecimiento cumple con estos estándares.

Actualmente, el mercado alemán cuenta con 143 empresas importadoras de miel y un precio promedio de importación de US$2.48 por kilogramo[15].

**Importaciones 2025:** US$255.8 millones
**Variación interanual:** 9.4%
**CAGR 2021-2025:** -6.7%

**Principales proveedores:**
Argentina (14.9%)
Ucrania (11.6%)
Nueva Zelanda (10.9%)

**Arancel:** 17.3% NMF
0% Preferencial
**Regulaciones:** 39
**Empresas:** 143
**Precio US$/kg:** 2.48

***Datos de país potencial de exportación: Costa Rica[16]***

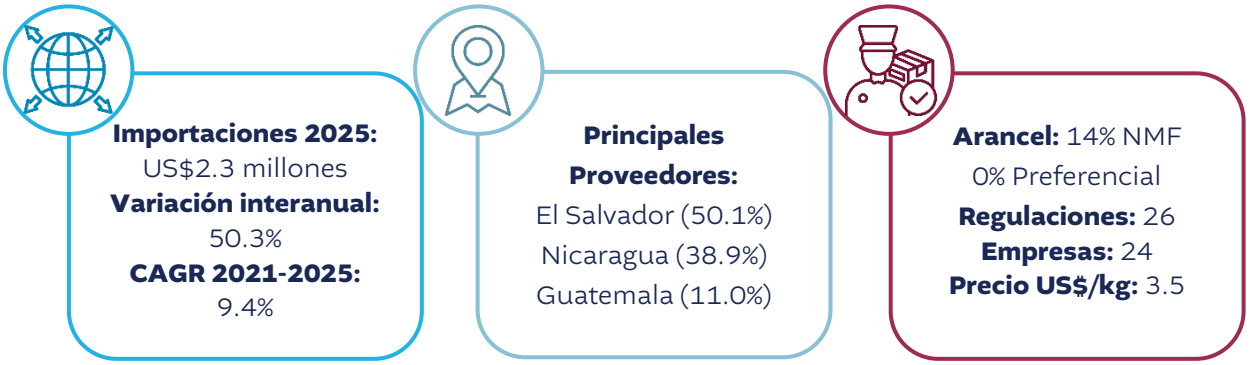
Costa Rica importó US$2.3 millones en miel a nivel mundial en 2025, con una variación interanual de 50.3% y una tasa de crecimiento anual compuesta de 9.4% durante el período 2021-2025, lo que refleja un mercado pequeño pero con una expansión de corto plazo acelerada y un crecimiento positivo en el mediano plazo.

[17] Reglamento Delegado (UE) 2023/2652 de la Comisión Europea. Referencia adicional: Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos (FDA), "FDA Announces European Union (EU) Requirements for All Honey and Other Apiculture Products Imported into the EU."

Los principales proveedores de este mercado fueron El Salvador (50.1%) y Nicaragua (38.9%), mientras que Guatemala se posiciona ya como el tercer proveedor, con una participación de 11.0% del total importado. Pese a esta posición consolidada dentro del mercado costarricense, las exportaciones guatemaltecas hacia este destino han mostrado una tendencia de mediano plazo a la baja, al pasar de US$546.4 mil en 2021 a US$316.5 mil en 2025, lo que sitúa la oportunidad de recuperar participación en un mercado que, en conjunto, continúa creciendo.

El acceso arancelario para Guatemala se realiza bajo un arancel preferencial de 0%, frente a un arancel de nación más favorecida (NMF) de 14% aplicable a terceros países sin acuerdo comercial, y el mercado está sujeto a 26 regulaciones no arancelarias. El proceso regulatorio se centra en el Registro de Producto ante el Ministerio de Salud (MSPAS), válido por cinco años y gestionado típicamente por el importador local, con un plazo de hasta 90 días hábiles; a diferencia de mercados como la Unión Europea, Costa Rica generalmente no exige el registro sanitario del establecimiento de origen para productos como la miel[18].

El mercado costarricense cuenta con 24 empresas importadoras registradas y un precio promedio de importación de US$3.50 por kilogramo[15]. La cercanía geográfica del mercado costarricense (881 km de distancia respecto a Guatemala), sumada a una posición ya consolidada de Guatemala como tercer proveedor y a un mercado en expansión acelerada, sitúan a Costa Rica como un destino de potencial recuperación y crecimiento para la miel guatemalteca.




***Datos de país potencial de exportación: Canadá[16]***

Canadá, duodécimo mayor comprador de miel a nivel mundial, importó US$52.5 millones en 2025, con una variación interanual de 9.6% respecto a 2024. Asimismo, sus importaciones han registrado un crecimiento promedio de 8.5% cada año entre 2021 y 2025, lo que refleja un mercado de tamaño considerable y en expansión sostenida.

[18] USDA Foreign Agricultural Service (FAS), "Food and Agricultural Import Regulations and Standards Country Report", San José, Costa Rica, reporte CS2022-0013.

Los principales proveedores de este mercado fueron Brasil (23.6% del total importado en 2025), Nueva Zelanda (21.7%) e India (7.3%), sin que ningún origen concentre una posición dominante. Las exportaciones guatemaltecas hacia este destino, aunque aún reducidas, muestran una tendencia creciente, al pasar de US$28.8 mil en 2023 a US$62.7 mil en 2025.

El acceso arancelario se realiza bajo un arancel de 0% al trato de nación más favorecida (NMF), y el mercado está sujeto a 38 regulaciones no arancelarias. El mercado canadiense cuenta con 454 empresas importadoras registradas, la base de importadores más amplia entre los mercados de miel evaluados previamente[15]. La combinación de un mercado de tamaño considerable y en crecimiento sostenido, una relación comercial reciente pero en expansión, y una distancia comparativamente favorable frente a otros mercados extrarregionales analizados (3,894 km), posicionan a Canadá como una oportunidad de profundización de mercado para la miel guatemalteca.



**Importaciones 2025:** US$52.5 millones
**Variación interanual:** 9.6%
**CAGR 2021-2025:** 8.5%



**Principales Proveedores:**
Brasil (23.6%)
Nueva Zelanda (21.7%)
India (7.3%)



**Arancel:** 0% NMF
**Regulaciones:** 38
**Empresas:** 454
**Precio US$/kg:** --



## Fregaderos, piletas para lavar, bañeras, inodoros, y aparatos fijos similares, de cerámica, para usos sanitarios (Inciso arancelario 6910.90.00.00)

En 2025, las exportaciones guatemaltecas de fregaderos, piletas y aparatos sanitarios similares de cerámica ascendieron a US$2.5 millones, registrando una disminución interanual de 3.8% respecto a 2024. Asimismo, durante el período 2021-2025 las exportaciones promediaron US$3.5 millones anuales y presentaron una tasa de crecimiento anual compuesta de -13.4%, lo que evidencia una tendencia decreciente en el comportamiento exportador a nivel nacional.

No obstante, desde una perspectiva territorial, el producto presenta un comportamiento distinto. El Índice de Especialización Departamental alcanza un valor de 48.43, lo que indica que la participación de este producto dentro de las exportaciones del departamento es 48.43 veces superior a la observada nacionalmente. Este resultado refleja una alta especialización exportadora relativa del departamento, lo que puede estar asociado con capacidades productivas, conocimiento técnico y experiencia comercial que constituyen una base importante para fortalecer su competitividad y promover la recuperación o expansión de sus exportaciones, a pesar de la tendencia decreciente observada a nivel nacional.

Los principales destinos de las exportaciones guatemaltecas fueron El Salvador, con US$1.2 millones, equivalente al 46.6% del total exportado, seguido de Nicaragua, con US$0.5 millones (18.8%), y Honduras, con US$0.4 millones (15.8%). En conjunto, estos tres mercados concentraron más del 80% de las exportaciones del producto, lo que evidencia una marcada orientación hacia el mercado centroamericano y la existencia de relaciones comerciales consolidadas con la región.

En cuanto a la logística de exportación, durante 2025 Puerto Quetzal concentró el 60.7% del valor exportado, seguido de las aduanas terrestres de Tecún Umán (15.0%) y San Cristóbal Frontera (11.6%). Esta distribución evidencia el predominio de la vía marítima como principal medio de salida, aunque las rutas terrestres también mantienen una participación relevante en el comercio con los mercados centroamericanos.

***Datos de exportación de Guatemala al Mundo:***



**Valor 2025:**
US$2.5 millones
**Variación Interanual:**
-3.8%
**CAGR 2021-2025:**
-13.4%



**Principal destino de Exportación:**
El Salvador



**Aduanas de Salida:**
Puerto Quetzal (60.7%)
Tecún Umán (15.0%)
San Cristóbal (11.6%)

**Demanda actual**

***Datos de principal país destino de exportación: El Salvador[16]***

El Salvador constituye el principal mercado de destino para las exportaciones guatemaltecas de fregaderos, piletas y aparatos sanitarios similares de cerámica, clasificados en la subpartida arancelaria 6910.90. En 2025, las importaciones salvadoreñas de este producto ascendieron a US$7.9 millones, registrando un crecimiento interanual de 13.9% respecto a 2024. Asimismo, durante el período 2021-2025 el mercado mostró una tasa de crecimiento anual compuesta de 8.5%, lo que evidencia una demanda creciente en los últimos años.

En cuanto a la estructura de abastecimiento, China se posicionó como el principal proveedor del mercado salvadoreño, reflejando una elevada competitividad internacional en este segmento. No obstante, Guatemala se ubicó como el cuarto proveedor con una participación de 9.3% del total importado por El Salvador, lo que evidencia una relación comercial ya establecida con el mercado salvadoreño. Además, la cercanía geográfica entre ambos países favorece menores costos logísticos, tiempos de entrega más cortos y una mayor capacidad de respuesta a la demanda, factores que fortalecen la competitividad de la oferta guatemalteca y generan condiciones favorables para incrementar su participación en este mercado.

Adicionalmente, se identificaron 6 empresas importadoras de este producto en El Salvador, con un precio promedio de importación de US$23.06 por pieza[15].




***Datos de país potencial de exportación: Costa Rica[16]***

Costa Rica es un mercado consolidado dentro de los destinos de exportación de este producto, En 2025, importó US$5.4 millones a nivel mundial, registrando un crecimiento interanual de 17.2% y una tasa de crecimiento anual compuesta de 1.5% durante el período 2021-2025.

Guatemala se posiciona como el cuarto proveedor de este mercado, con una participación del 4.4%, por detrás de China (65.0%), Estados Unidos (7.7%) y México (6.3%). La presencia de Guatemala entre los principales proveedores evidencia que el producto ya cuenta con acceso y aceptación en este mercado, lo que constituye una oportunidad para una estrategia de profundización de mercado. En este contexto, existe potencial para incrementar su

participación mediante el fortalecimiento de su oferta exportable, el aprovechamiento de las ventajas logísticas y comerciales, y la consolidación de las relaciones con los compradores.

El acceso al mercado costarricense se beneficia de un arancel preferencial de 0% para las exportaciones originarias de Guatemala, siempre que cumplan con las reglas de origen y la documentación correspondiente. Asimismo, el producto no registra medidas no arancelarias específicas, lo que facilita el acceso al mercado y reduce las barreras regulatorias para los exportadores guatemaltecos.

De acuerdo con TradeAtlas, el mercado costarricense registra aproximadamente 242 empresas importadoras y un precio promedio de importación de US$37.75 por pieza. Estos indicadores reflejan un mercado con una amplia base de compradores potenciales y proporcionan una referencia para evaluar la competitividad de la oferta exportable guatemalteca.

**Importaciones 2025:**
US$5.4 millones
**Variación interanual:**
17.2%
**CAGR 2021-2025:**
1.5%

**Principales Proveedores:**
China (65.0%)
Estados Unidos (7.7%)
México (6.3%)

**Arancel:**
14.0% NMF
0% Preferencial
**Regulaciones:** 0
**Empresas:** 242
**Precio US$/pieza:**
37.75

## 7.1 Listado de contactos

Los contactos empresariales fueron identificados mediante la base de datos especializada TradeAtlas, a partir de registros de operaciones comerciales, y se presentan como posibles compradores para facilitar el acercamiento y la búsqueda de oportunidades de exportación. Se recomienda confirmar directamente con cada empresa la vigencia de sus datos y su interés actual en el producto.

| Producto | País | Empresa | Dirección | Sitio Web | Correo |
|---|---|---|---|---|---|
| **Ejote francés** | Estados Unidos | Farmer's Best International, LLC | 3 Via London, Rio Rico, AZ 85648, Estados Unidos | https://farmersbest.com.mx/en | ltarriba@farmersbest.us |
| | | Best Oriental Produce Inc. | 2929 Leonis Blvd, Vernon, CA 90058, Estados Unidos | http://bestorientalproduce.com | ben@bestorientalproduce.com |
| | | Jalaram Produce Inc. | 18850 SW 360th Street, Homestead, FL, Estados Unidos | https://jalaramproduce.com | info@jalaramproduce.com |
| | Canadá | Sanjay Enterprises | 120 Skyway Ave, Toronto, ON M9W 4Y9, Canadá | http://www.sanjayenterprises.net | sanjayenterprise@bellnet.ca |
| | | Sundine Produce Inc. | 6346 Viscount Rd, Mississauga, ON L4V 1H3, Canadá | http://sundineproduce.com | sundine@sundineproduce.com |
| | | Dattani Wholesalers | 5, 2219-35 Ave N.E., Calgary, AB T2E 6W3, Canadá | https://dattaniwholesalers.com | ndattani@dattaniwholesalers.com |
| | Francia | Capexo | 32 Avenue Georges Guynemer, ZI Jean Mermoz, 94550 Chevilly-Larue, Francia | https://lilot-fruits.com | f.bellivier@capexo.fr |
| | | Chronoprimeurs | 2 Rue d'Angers, 94150 Rungis, Francia | https://www.chronoprimeurs.fr | contact@chronoprimeurs.fr |
| | | The Green Cabana | 27 Rue Raffet, 75016 París, Francia | https://www.thegreencabana.eu | contact@thegreencabana.com |

| Producto | País | Empresa | Dirección | Sitio Web | Correo |
|---|---|---|---|---|---|
| **Miel** | Alemania | Apimiel GmbH | Spenerstr. 28, 10557 Berlín, Alemania | https://www.apimiel-berlin.de | info@apimiel-gmbh.de |
| | | Gepa mbH (The Fair Trade Company) | Wormser Str. 30 (Weg 1), 42327 Wuppertal, Alemania | https://www.gepa.de | info@gepa.de |
| | | Dreyer Bienenhonig GmbH | Auf der Masch 6, 21107 | https://www.dreyer-bienenhonig.de | info@dreyer-bienenhonig.de |

| Producto | País | Empresa | Dirección | Sitio Web | Correo |
|---|---|---|---|---|---|
| **Miel** | | | Hamburgo, Alemania | | |
| | Costa Rica | Apiarios del Pacífico S.A. | 150 m este del Edificio La Nación, carretera a Moravia, San José, Costa Rica | https://www.apiarioscr.com | info@apiarioscr.com |
| | | Corporación ManzaTé de Centroamérica S.A. | De la iglesia católica de Tirrases de Curridabat, 300 m este, 150 m sur, calle El Tajo, San José, Costa Rica | https://manzate.co.cr | servicioalcliente@manzate.co.cr |
| | | Apícola Reina Tarrazú S.A. | San Marcos de Tarrazú, Costa Rica | https://miellareina.com | apireina@ice.co.cr |
| | Canadá | Bedessee Imports Ltd. | 2 Golden Gate Court, Toronto, ON M1P 3A5, Canadá | https://www.bedessee.com | info@bedessee.com |
| | | Everest Traders, Inc. | 157-2960 Drew Rd, Mississauga, ON L4T 0A5, Canadá | https://www.everesttraders.com | info@everesttraders.com |
| | | Honey World Inc. | St. Lawrence Market, 93 Front St. E., Toronto, ON, Canadá | https://www.honeyworld.ca | info@honeyworld.ca |

| Producto | País | Empresa | Dirección | Sitio Web | Correo |
|---|---|---|---|---|---|
| **Fregaderos** | El Salvador | La Bodega de La Cerámica | Consultar sitio web. | https://www.ceramicaelsalvador.com/ | Ver sitio web para establecer contacto. |
| | | Ferretería EPA El Salvador | Bulevar Los Próceres, San Salvador | https://www.epaenlinea.com/ | Ver sitio web para establecer contacto. |
| | | Santani S.A. de C.V. | Santani Central, Final Av. José Matías Delgado Norte y 10.ª Calle Poniente, Santa Ana. | https://www.santani.com.sv | info@santani.net |
| | Costa Rica | C&B Trading Costa Rica | Heredia, San Joaquín de Flores, contiguo al restaurante "La casona del cerdo" sobre calle principal. | https://cybtrading.com/ | info@cybtrading.com |
| | | Super Cerámica | De la Cadena Comercial Cartaginesa 100 Sur | https://www.superceramicacr.com/ | Ver sitio web para establecer contacto. |
| | | JAM.CR Importadores | Santa Ana, Costa Rica | http://www.jam.cr/ | info@jam.cr |

Ministerio de
Economía
Viceministerio de Integración
y Comercio Exterior

# Productos Potenciales

# Pueblo Xinka

GUATEMALA EXPORTA
TODO LO BUENO

# 8. Productos con potencial exportador para el desarrollo económico del Pueblo Xinka



**Café oro, sin tostar y sin descafeinar (Inciso arancelario 0901.11.30.00)**

**Comercio Departamental**

Jalapa es un productor de café. Según datos del MAGA, para 2025 el 24.2% del suelo en Jalapa se utiliza para el cultivo del café, equivalente a 49,985.6 hectáreas, con un incremento de 2,200 hectáreas respecto a 2020. Esta base productiva se refleja en el desempeño exportador del departamento, que según datos de Anacafé, exportó US$57.8 millones de café oro en 2024, lo que representó una disminución de 14.0% respecto a 2023. Esta caída en el valor exportado fue mayor a la reducción registrada en el volumen enviado, de 278,243 a 262,454 quintales (-5.7%), lo que indica que también se redujo el precio promedio de exportación, que pasó de US$241.5 a US$220.2 por quintal (-8.8%) entre ambos años.

Asimismo, la exportación departamental registró una tasa de crecimiento anual compuesta negativa de -11.3% entre 2021 y 2024, lo que significa que, en promedio, las exportaciones de café oro de Jalapa disminuyeron un 11.3% cada año durante ese período, evidenciando una tendencia sostenida a la baja. No obstante, el acumulado a junio de 2025 muestra una recuperación, con US$59.9 millones exportados a esa fecha, monto ya superior al registrado en el año completo de 2024.

Este comportamiento agregado, sin embargo, no fue uniforme entre los municipios productores del departamento. A nivel municipal, Mataquescuintla concentró el 76.6% del valor exportado en 2024 (US$44.3 millones), seguido de Jalapa con 19.4% (US$11.2 millones) y San Pedro Pinula con 1.8% (US$1.1 millones). De los principales municipios exportadores, Jalapa fue el único que registró una caída respecto a 2023, con una reducción del 55.3% en su valor exportado, constituyéndose en la principal incidencia municipal detrás de la disminución interanual observada a nivel departamental.

Esta caída municipal, a su vez, se explica en parte por el comportamiento de los principales destinos de exportación. Los principales destinos de café oro de Jalapa en 2024 fueron Estados Unidos con US$24.8 millones (42.9% del total), Canadá con US$7.3 millones (12.6%), Bélgica con US$7.0 millones (12.0%), Japón con US$4.9 millones (8.4%) e Italia con US$2.8 millones (4.9%). A nivel departamental, la caída interanual del valor exportado fue explicada mayormente por una disminución de las exportaciones hacia Japón, Bélgica e Italia. La de Japón fue la más significativa, ya que a nivel general varios municipios redujeron sus envíos hacia ese destino, principalmente Mataquescuintla.

En el caso de Bélgica, la reducción estuvo asociada casi en su totalidad al municipio de Jalapa, donde las exportaciones a ese país pasaron de US$3.17 millones en 2023 a US$0 en 2024. A junio de 2025 se observa una recuperación parcial de este mercado específicamente desde ese municipio, con US$138,462 exportados, aunque todavía por debajo de los niveles previos a la caída.

***Datos de exportación de Jalapa al Mundo:***




**Comercio General**

Para complementar el análisis departamental, se evalúan las exportaciones del producto a nivel nacional. En este sentido, según el Banco de Guatemala, las exportaciones guatemaltecas de café oro (sin tostar y sin descafeinar) a nivel nacional alcanzaron US$1,307.2 millones en 2025, registrando un crecimiento interanual de 43.2% respecto a 2024.

Durante el período 2021-2025, las exportaciones mantuvieron una tendencia sostenida al alza, con una tasa de crecimiento anual compuesta de 9.1%. A diferencia del comportamiento departamental, que registró una caída sostenida entre 2021 y 2024, las exportaciones nacionales de café oro mantuvieron una tendencia positiva durante ese mismo período, lo que sugiere que la disminución observada en Jalapa respondió a factores específicos del departamento y no a una contracción generalizada del sector a nivel nacional.

El principal destino de exportación fue Estados Unidos, con una participación de 42.4% del total exportado (US$554.6 millones), seguido de Japón con 11.4% (US$149.3 millones) y Canadá con 10.1% (US$131.9 millones).

En cuanto a la logística de exportación, durante 2025 las operaciones se realizaron principalmente a través de la aduana de Puerto Barrios, que concentró el 49.0% de los envíos, seguida de Puerto Quetzal (26.8%) y Santo Tomás de Castilla (24.1%), reflejando una salida mayoritariamente marítima por el litoral atlántico.

***Datos de exportación de Guatemala al Mundo:***

**Valor 2025:**
US$1,307.2 millones
**Variación Interanual:**
43.2%
**CAGR 2021-2025:**
9.1%

**Principal destino de Exportación:**
Estados Unidos

**Aduanas de Salida:**
Puerto Barrios (49.0%)
Puerto Quetzal (26.8%)
Santo Tomás de Castilla (24.1%)

**Demanda actual**

***Datos de principal país destino de exportación: Estados Unidos[16]***

Estados Unidos, principal destino de las exportaciones de café oro tanto de Jalapa como de Guatemala, se consolida además como el mayor importador de café a nivel mundial. En 2025, importó US$9,827.4 millones, bajo la subpartida arancelaria 0901.11 (café sin tostar y sin descafeinar), con una variación interanual de 55.5% y una tasa de crecimiento anual compuesta de 18.7% durante el período 2021-2025. Este comportamiento evidencia un mercado en expansión tanto en el corto como en el mediano plazo, lo que representa condiciones favorables para el posicionamiento y crecimiento de la oferta guatemalteca en dicho mercado.

En 2025, sus principales proveedores fueron Colombia (26.2%), Brasil (24.3%) y Honduras (7.3%), lo que refleja un mercado abastecido principalmente por productores latinoamericanos. Actualmente, el mercado estadounidense cuenta con 1,384 empresas importadoras[15] de este producto, con un precio promedio de importación de US$7.60 por kilogramo.

**Importaciones 2025:**
US$ 9,827.4 millones
**Variación interanual:**
55.5%
**CAGR 2021-2025:**
18.7%

**Principales Proveedores:**
Colombia (26.2%)
Brasil (24.3%)
Honduras (7.3%)

**Arancel:** 0%
**Regulaciones:** 56
**Empresas:** 1,384
**Precio US$/kg:** 7.60

Si bien el análisis anterior se concentra en el café oro, por ser la presentación de mayor peso comercial, dentro de las categorías de café de interés para el Pueblo Xinka se encuentran el café cereza y el café pergamino, presentaciones previas al proceso de transformación a café oro.

El café pergamino registró exportaciones por US$0.15 millones en 2025, un incremento interanual de 32.3% respecto a 2024. Pese a este repunte reciente, la tendencia de mediano plazo continúa siendo negativa, con una tasa de crecimiento anual compuesta de -10.8% durante el período 2021-2025. Países Bajos se consolidó como principal destino en 2025, con US$0.1 millones y una tasa de crecimiento anual compuesta de 25.4% entre 2021 y 2025, lo que sugiere una relación comercial aún inicial en términos de volumen, pero con una tendencia de expansión acelerada y sostenida en el tiempo. Estados Unidos fue el segundo destino, con US$49.9 mil y una tasa de crecimiento anual compuesta de 4.5% en el mismo período.

El café cereza mostró un comportamiento particularmente volátil. Entre 2020 y 2021 se registraron montos inusualmente altos, de US$0.6 millones y US$0.7 millones respectivamente, destinados principalmente a Estados Unidos y Francia; sin embargo, esta dinámica no se sostuvo, y en 2022, último año con datos disponibles, las exportaciones cayeron a US$1.3 mil, dirigidas únicamente a Taiwán, sin registros posteriores.

Dado que el café cereza es una presentación altamente perecedera que normalmente requiere procesamiento inmediato tras la cosecha, es probable que los montos observados en 2020-2021 correspondan a operaciones puntuales o especializadas, más que a un flujo comercial sostenido, lo que muestra que esta presentación no constituye una categoría de exportación consolidada para Guatemala.

En el mercado estadounidense[15] específicamente, el número de empresas importadoras identificadas confirma la diferencia de escala entre presentaciones, con 1,384 empresas para café oro, frente a 19 para café pergamino y 23 para café cereza. En conjunto, esta evidencia confirma que tanto el valor exportado por Guatemala como la base de compradores disponible se concentran de forma determinante en el café oro, presentación que ha pasado por un proceso de beneficiado completo, lo que sugiere que la transformación del grano constituye un factor relevante en el posicionamiento y la escala comercial del café guatemalteco en los mercados internacionales.

***Datos de país potencial de exportación: Corea del Sur[16]***

Dado que el café oro concentra el mayor potencial comercial, se identificó a Corea del Sur como un destino potencial de exportación donde profundizar su posicionamiento. Corea del Sur se posiciona como el undécimo comprador de café a nivel mundial, con importaciones por US$1,212.4 millones en 2025 bajo la subpartida arancelaria 0901.11, lo que representa un crecimiento interanual de 48.2% respecto a 2024, y registra importaciones que han crecido en promedio un 22.2% cada año entre 2021 y 2025.

Los principales proveedores de este mercado son Brasil (34.7%), Colombia (18.1%) y Etiopía (13.5%). Actualmente, Guatemala exporta US$50.5 millones hacia este mercado y se posiciona como el quinto proveedor de Corea del Sur en 2025. Las exportaciones guatemaltecas hacia este mercado han tenido un comportamiento creciente, con una variación interanual de 21.3% respecto a 2024 y una tasa de crecimiento anual compuesta de 5.9% entre 2021 y 2025, lo que sugiere un repunte reciente sobre una tendencia de mediano plazo más estable.

El acceso a este mercado cuenta con un arancel de 2% bajo NMF y está sujeto a 48 regulaciones no arancelarias que también deben considerarse. Jalapa ya cuenta con acceso a este mercado, dado que el departamento envió US$1.7 millones en 2024 de café oro. No obstante, mientras el mercado surcoreano ha mostrado una expansión acelerada, las exportaciones de Jalapa hacia ese destino han disminuido en el mismo período (CAGR de -12.8% entre 2021 y 2024), lo que evidencia una oportunidad de contrarrestar esa tendencia y aprovechar el crecimiento sostenido del mercado.

Este mercado cuenta además con 1,123 empresas importadoras[15] de café, lo que refleja su amplitud, y reporta un precio promedio de importación de US$7.24 por kilogramo. La combinación de un mercado en expansión acelerada, la posición de Guatemala dentro de los diez principales proveedores y un repunte reciente en las exportaciones confirma a Corea del Sur como una oportunidad de profundización de mercado para el café guatemalteco, incluyendo el café de Jalapa.

Más allá del comportamiento agregado del mercado, Corea del Sur también destaca por un segmento de café de especialidad en expansión, donde el consumidor coreano valora de forma creciente atributos como el origen, la trazabilidad y la historia detrás del grano, por encima del café convencional.

Esta característica del mercado surcoreano representa una oportunidad particular para el café producido por comunidades del Pueblo Xinka en Jalapa, cuyo valor diferenciado como producto de origen podría posicionarse en ese nicho, incluso si la relación comercial general del departamento con este destino ha mostrado un comportamiento decreciente en los últimos años.



**Importaciones 2025:** US$1,212.4 millones
**Variación interanual:** 48.2%
**CAGR 2021-2025:** 22.2%



**Principales Proveedores:**
Brasil (34.7%)
Colombia (18.1%)
Etiopía (13.5%)



**Arancel:** 2% NMF
**Regulaciones:** 48
**Empresas:** 1,123
**Precio US$/kg:** 7.24

## Tomates frescos o refrigerados (Inciso arancelario 0702.00.00.00)

De acuerdo con datos sobre el uso de la tierra del MAGA (2025), en el territorio de Jalapa se destinan 3,887.1 hectáreas del suelo para el cultivo de tomates.

En 2025, las exportaciones guatemaltecas de tomates frescos o refrigerados alcanzaron US$33.0 millones, registrando un crecimiento interanual de 13.1%. Asimismo, durante el período 2021-2025 mantuvieron una tendencia positiva, reflejada en una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) de 3.8%, lo que evidencia una expansión sostenida, aunque a un ritmo moderado.

Estados Unidos se consolidó como el principal destino de exportación del producto, con un 30.4% de participación del total de las exportaciones de tomates. Esta concentración sugiere una relación comercial consolidada, aunque también evidencia la conveniencia de explorar nuevos mercados que contribuyan a reducir la dependencia de un solo destino.

Desde el punto de vista logístico, el 67.1% de las exportaciones se realizó a través de Santo Tomás de Castilla, mientras que el 28.3% salió frontera San Cristóbal, lo que indica que la mayor parte del comercio se canaliza por la vía marítima hacia mercados internacionales, complementada por una participación relevante del transporte terrestre hacia Centroamérica. Esta diversificación de rutas fortalece la capacidad logística del sector exportador y facilita el acceso a distintos mercados.

***Datos de exportación de Guatemala al Mundo:***

**Valor 2025:**
US$33.0 millones
**Variación Interanual:**
13.1%
**CAGR 2021-2025:**
3.8%

**Principal destino de Exportación:**
Estados Unidos

**Aduanas de Salida:**
Santo Tomás de Castilla (67.1%)
San Cristóbal Frontera (28.3%)
Aduana Integrada El Florido (1.9%)

### Demanda actual

***Datos de principal país destino de exportación: Estados Unidos[16]***

Estados Unidos continúa siendo el principal destino para las exportaciones guatemaltecas de tomates frescos o refrigerados. En 2025, sus importaciones alcanzaron US$2,964.7 millones, aunque registraron una disminución interanual de 21.1% y un crecimiento moderado en el período 2021-2025, reflejado en un CAGR de 0.5%. El mercado está altamente concentrado en México (81.0%) y Canadá (17.5%), mientras que Guatemala participa con apenas el 0.9%.

Actualmente, el mercado estadounidense cuenta con 1,259 empresas importadoras de tomates frescos o refrigerados, con un precio promedio de US$1.57 por kilogramo[15].

**Importaciones 2025:** US$2,964.7 millones
**Variación interanual:** -21.1%
**CAGR 2021-2025:** 0.5%

**Principales Proveedores:**
México (81.0%)
Canadá (17.5%)
Guatemala (0.9%)

**Arancel:** 0%
**Regulaciones:** 66
**Empresas:** 1,259
**Precio US$/kg:** 1.57

***Datos de país potencial de exportación: Costa Rica[16]***

Costa Rica se perfila como un mercado con potencial para profundización de mercado para las exportaciones guatemaltecas de tomates frescos o refrigerados. En 2025, Costa Rica importó US$1.6 millones, con un crecimiento interanual de 90.7%, así como una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) de 215.1% durante el período 2021-2025, lo que evidencia una demanda en crecimiento. Guatemala ya mantiene una relación comercial con Costa Rica para la exportación de tomate, lo que constituye una base favorable para profundizar su participación en este mercado, aprovechando la experiencia exportadora existente y las condiciones de acceso preferencial otorgadas por el Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

El ingreso de tomates frescos al mercado costarricense requiere el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios, el cumplimiento de los límites máximos de residuos de plaguicidas, trazabilidad, reglas de origen y otros requisitos comerciales frecuentes. Si bien Costa Rica tiene los controles fitosanitarios más rigurosos de la región, la mayoría de estos requisitos forman parte de los estándares habituales de acceso al mercado centroamericano y, considerando la experiencia en 2024, Guatemala exportó a Costa Rica US$0.8 millones lo que evidencia que el tomate guatemalteco cumplió con los requisitos para el acceso al mercado costarricense. En este contexto, fortalecer las exportaciones hacia Costa Rica representa una estrategia factible para consolidar la presencia del tomate guatemalteco en el mercado centroamericano y diversificar los destinos de exportación.

**Importaciones 2025:** US$1.6 millones
**Variación interanual:** 90.7%
**CAGR 2021-2025:** 215.1%

**Principales Proveedores:**
México (50.6%)
Guatemala (39.3%)
Honduras (6.5%)

**Arancel:** 14% NMF y 0% Preferencial
**Regulaciones:** 19
**Empresas:** 17
**Precio US$/kg:** 2.88



**Las demás papas frescas o refrigeradas (Inciso arancelario 0701.90.00.00)**

De acuerdo con datos del MAGA (2025), el 3.9% de la tierra en Jalapa se utiliza para el cultivo de hortalizas, es decir alrededor de 8,074.8 hectáreas. En 2025, las exportaciones guatemaltecas de papa fresca o refrigerada alcanzaron US$19.2 millones, registrando un crecimiento interanual de 6.0% respecto a 2024. Asimismo, durante el período 2021-2025 las exportaciones mantuvieron un comportamiento estable, con una tasa de crecimiento anual compuesta de 0.7%, lo que refleja una demanda constante en el mercado internacional.

Actualmente, El Salvador es el principal y único destino de las exportaciones guatemaltecas de papa fresca o refrigerada, concentrando el 100% del valor exportado. Esta concentración refleja una relación comercial consolidada con el mercado salvadoreño. Sin embargo, también evidencia la oportunidad de desarrollar nuevos mercados para fortalecer la competitividad y ampliar la presencia del producto en otros mercados internacionales, disminuyendo el riesgo asociado a la concentración de las exportaciones en un solo destino.

Respecto a logística, las exportaciones se realizan principalmente a través de la aduana Pedro de Alvarado, que concentró el 95.3% de los envíos en 2025, seguida por Valle Nuevo (2.9%) y San Cristóbal Frontera (1.8%). La mayor concentración de uso de pasos fronterizos terrestres refleja la importancia del comercio intrarregional y la ventaja logística de la proximidad geográfica para la comercialización de productos perecederos como la papa.

***Datos de exportación de Guatemala al Mundo:***



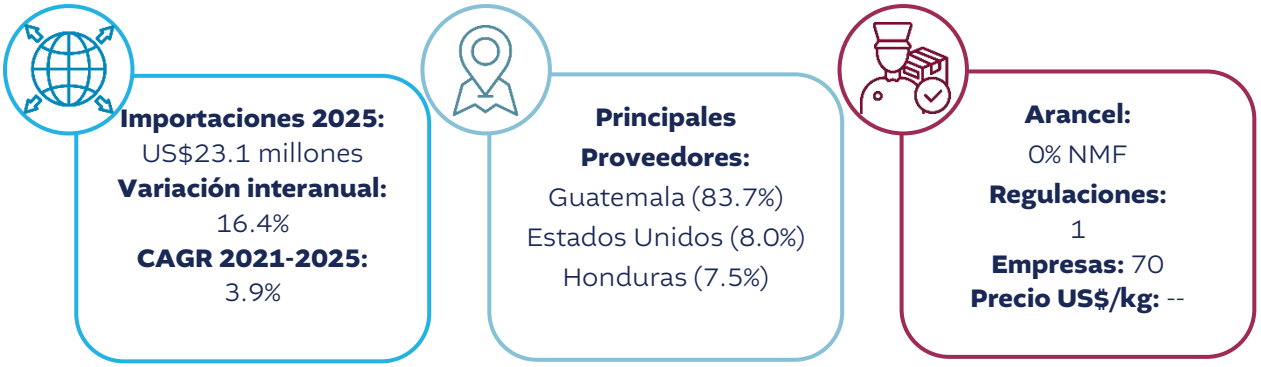

**Demanda actual**

***Datos de principal país destino de exportación: El Salvador[16]***

El Salvador constituye el principal y único mercado de destino para las exportaciones guatemaltecas de papa fresca o refrigerada. En 2025, las importaciones salvadoreñas de este producto alcanzaron US$23.1 millones, registrando un crecimiento interanual de 16.4% respecto a 2024. Asimismo, durante el período 2021-2025 las importaciones mostraron una

tendencia de crecimiento, con una tasa de crecimiento anual compuesta de 3.9%, lo que refleja una demanda estable.

En cuanto a la estructura del mercado, Guatemala se consolidó como el principal proveedor de El Salvador, concentrando el 83.7% del valor total importado, seguida por Estados Unidos (8.0%) y Honduras (7.5%). Esto evidencia una posición favorable del producto guatemalteco, debido a factores como la proximidad geográfica, la integración comercial regional y la capacidad de abastecimiento del mercado salvadoreño. De acuerdo con información de TradeAtlas, el mercado salvadoreño cuenta con aproximadamente 70 empresas importadoras de papa[15].




***Datos de país potencial de exportación: Honduras[16]***

Honduras se identifica como una oportunidad para el desarrollo de mercado para las exportaciones guatemaltecas de papa fresca o refrigerada. En 2025, las importaciones hondureñas desde el mundo alcanzaron US$15.2 millones. Si bien registraron una disminución interanual de 9.9% respecto a 2024, durante el período 2021-2025 el mercado mostró una tasa de crecimiento anual compuesta de 16.4%, lo que evidencia una demanda constante en el mediano plazo.

Aunque Guatemala no registró exportaciones de este producto hacia Honduras en 2025, la cercanía geográfica entre ambos países constituye una ventaja competitiva, al reducir los costos logísticos, los tiempos de transporte y las pérdidas asociadas a un producto perecedero como la papa fresca. Asimismo, facilita la realización de envíos más frecuentes y de menor volumen, permitiendo responder con mayor flexibilidad a las necesidades del mercado hondureño.

Honduras presenta, además, condiciones arancelarias favorables para las exportaciones guatemaltecas de papa fresca o refrigerada. Mientras que el arancel NMF aplicado a los proveedores sin preferencias comerciales es de 15.0%, el producto originario de Guatemala puede ingresar con un arancel preferencial de 0%, sujeto al cumplimiento de las reglas de origen y de la documentación correspondiente. No obstante, el principal desafío para acceder al mercado se concentra en el cumplimiento de las 25 medidas no arancelarias aplicables, las cuales incluyen requisitos fitosanitarios, certificados de origen, inspecciones, límites máximos de residuos, controles de calidad, trazabilidad, empaque y documentación aduanera.

Según TradeAtlas, Honduras cuenta con aproximadamente 5 empresas importadoras de papa fresca o refrigerada y un precio promedio de importación de US$0.44 por kilogramo[15]. Si bien el número de importadores es reducido, el tamaño del mercado, el crecimiento de la demanda, la cercanía geográfica y el acceso arancelario preferencial generan un entorno favorable para evaluar el ingreso de la oferta exportable guatemalteca y establecer relaciones comerciales con este destino.

**Importaciones 2025:** US$15.2 millones
**Variación Interanual:** -9.9%
**CAGR 2021-2025:** 16.4%

**Principales Proveedores:** Estados Unidos (100.0%)

**Arancel:** 15.0% NMF 0% Preferencial
**Regulaciones:** 25
**Empresas:** 5
**Precio US$/kg:** 0.44

## Aguacates (paltas), frescos o secos (Inciso arancelario 0804.40.00.00)

De acuerdo con datos del MAGA (2025), el 0.01% del territorio total de Jalapa, se utiliza para el cultivo de aguacate, es decir alrededor de 18.5 hectáreas. En 2025, las exportaciones guatemaltecas de aguacate alcanzaron US$16.7 millones, lo que representa un crecimiento interanual de 2.6%. Asimismo, durante el período 2021-2025 el producto registró una tasa de crecimiento anual compuesto de 13.3%, reflejando una tendencia creciente.

Los principales destinos del aguacate guatemalteco fueron Países Bajos, con una participación de 48.9% del valor exportado, seguido por Reino Unido (11.8%) y El Salvador (10.4%). La presencia predominante en mercados europeos evidencia que Guatemala ha logrado cumplir con los estándares de calidad, inocuidad y los requisitos fitosanitarios exigidos por mercados de alto valor. Al mismo tiempo, la diversificación entre Europa y Centroamérica contribuye a reducir la dependencia de un único destino y fortalece la resiliencia de las exportaciones ante cambios en la demanda internacional.

En cuanto a la logística de exportación, Puerto Barrios concentró el 66.4% de las operaciones de salida, seguido por San Cristóbal Frontera (15.7%) y Santo Tomás de Castilla (6.2%). Esta distribución refleja la importancia del transporte marítimo para abastecer mercados de larga distancia, especialmente en Europa, mientras que las exportaciones terrestres mantienen un papel relevante para atender la demanda regional.

***Datos de exportación de Guatemala al Mundo:***

**Valor 2025:**
US$16.7 millones
**Variación Interanual:**
2.6%
**CAGR 2021-2025:**
13.3%

**Principal destino de Exportación:**
Países Bajos

**Aduanas de Salida:**
Puerto Barrios (66.4%)
San Cristóbal Frontera (15.7%)
Santo Tomás de Castilla (6.2%)

**Demanda actual**

***Datos de principal país destino de exportación: Países Bajos[16]***

Países Bajos es el principal destino de las exportaciones guatemaltecas de aguacate. En 2025, este mercado importó US$1,508.7 millones desde el mundo, registrando un crecimiento interanual de 16.2%. Además, durante el período 2021-2025 las importaciones presentaron una tasa de crecimiento anual compuesta de 10.3%, lo que evidencia una demanda y un mercado con un comportamiento estable y creciente.

El abastecimiento de aguacate en Países Bajos proviene principalmente de Perú, con una participación de 36.4% del total importado, seguido por Colombia (16.5%) y Chile (8.6%). Asimismo, el mercado también importa aguacate de otros países latinoamericanos, entre ellos Guatemala, Brasil, República Dominicana y México, lo que demuestra que los proveedores de la región mantienen una posición competitiva y cuentan con acceso al mercado de Países Bajos.

La presencia de Guatemala entre los países abastecedores confirma que el producto nacional cumple con los estándares de calidad y los requisitos de acceso exigidos por este mercado. Si bien este análisis comercial se basa en el inciso arancelario 0804.40.00.00, que agrupa aguacates frescos o secos de forma general, es importante destacar que el interés manifestado por las comunidades del pueblo Xinka se concentra específicamente en la variedad Hass.

**Importaciones 2025:**
US$1,508.7 millones
**Variación interanual:**
16.2%
**CAGR 2021-2025:**
10.3%

**Principales Proveedores:**
Perú (36.4%)
Colombia (16.5%)
Chile (8.6%)

**Arancel:** 4% NMF
0% Preferencial
**Regulaciones:**
44
**Empresas:** 685
**Precio US$/kg:** 1.68

***Datos de país potencial de exportación: Honduras[16]***

Honduras se identifica como un mercado con potencial para la profundización de las exportaciones guatemaltecas de aguacate, debido a que ya existe una relación comercial consolidada y con perspectivas de crecimiento. Según el Banco de Guatemala, en 2025 las exportaciones de aguacate hacia este destino alcanzaron US$1.2 millones, lo que representa un incremento de 10.9% respecto al año anterior. Asimismo, durante el período 2021-2025 las exportaciones registraron una tasa de crecimiento anual compuesta de 32.3%, reflejando una demanda constante del aguacate guatemalteco en el mercado hondureño.

Este comportamiento evidencia la aceptación del aguacate guatemalteco y demuestra que los exportadores nacionales ya cuentan con experiencia comercial en este destino, lo que reduce la incertidumbre asociada al ingreso a nuevos mercados. Además, durante las mesas de trabajo y entrevistas realizadas con representantes del Pueblo Xinka, el aguacate fue identificado como uno de los productos con mayor interés para iniciar procesos de exportación, por lo que Honduras representa una alternativa viable para que nuevos productores puedan incorporarse gradualmente al comercio internacional, aprovechando la cercanía geográfica y la experiencia exportadora ya desarrollada por Guatemala.

Desde la perspectiva del acceso al mercado, Honduras ofrece condiciones favorables para las exportaciones guatemaltecas. Mientras que el arancel NMF aplicable a terceros países es de

15%, el aguacate originario de Guatemala ingresa con un arancel preferencial de 0%, siempre que cumpla con las reglas de origen y la documentación establecida en el marco de la integración económica centroamericana. No obstante, el acceso también requiere atender 25 medidas no arancelarias, relacionadas principalmente con requisitos fitosanitarios, certificados de origen, inocuidad, trazabilidad, inspecciones y condiciones de empaque.

Según TradeAtlas se identifican 64 empresas vinculadas a la importación de aguacate en Honduras, así como un precio promedio de importación de US$1.48 por kilogramo[15]. En este sentido, la proximidad entre Guatemala y Honduras constituye una ventaja competitiva, al permitir tiempos de transporte más cortos, menores costos logísticos y una mejor conservación de la calidad del producto, aspectos especialmente relevantes para un producto perecedero como el aguacate.

**Importaciones 2025:**
US$51.0 millones
**Variación interanual:**
12.8%
**CAGR 2021-2025:**
11.2%

**Principales Proveedores:**
México (97.1%)
Guatemala (2.4%)
Perú (0.3%)

**Arancel:**
15% NMF 0% Pref
**Regulaciones:**
25
**Empresas:** 64
**Precio US$/kg:** 1.48

## Repollo – Los demás coles del género Brassica, incluidos repollos, frescos o refrigerados (Inciso arancelario 0704.90.00.00)

De acuerdo con datos del MAGA (2025), el 3.9% del suelo en Jalapa se utiliza para el cultivo de hortalizas, es decir alrededor de 8,074.8 hectáreas. En 2025, las exportaciones guatemaltecas de los demás coles del género Brassica, incluidos repollos, frescos o refrigerados (inciso arancelario 0704.90.00.00), alcanzaron US$10.9 millones, registrando una variación interanual de 0.2% respecto a 2024 y una tasa de crecimiento anual compuesta de 1.0% durante el período 2021-2025, lo que refleja un comportamiento estable con leves fluctuaciones año con año, incluyendo un repunte en 2023 (US$11.5 millones) seguido de una contracción en 2024.

El principal destino de exportación fue El Salvador, con US$9.0 millones (83.2% del total), seguido de Estados Unidos con US$1.4 millones (13.2%), Honduras con US$0.2 millones (2.1%) y Nicaragua con US$0.2 millones (1.4%), lo que evidencia una alta concentración comercial hacia el mercado centroamericano. En cuanto a la logística de exportación, durante 2025 las operaciones se realizaron principalmente a través de la aduana de Pedro de Alvarado, que concentró el 72.1% de los envíos, seguida de Santo Tomás de Castilla (13.2%) y Valle Nuevo (7.1%), lo que confirma una salida mayoritariamente terrestre hacia la región centroamericana.

A nivel territorial, el área destinada al cultivo de hortalizas en Jalapa (que incluye cebolla, repollo, zanahoria, lechuga, entre otras) se contrajo de 8,925.4 hectáreas en 2020 a 8,074.8 hectáreas en 2025, según datos del MAGA, una reducción de 9.5%. En cuanto a la intención de exportación específica de repollo desde el departamento, únicamente se registró movimiento en 2025 (US$3.2 mil), sin antecedentes en años previos, lo que indica una incorporación reciente y aún inicial de Jalapa a la actividad exportadora de este producto.

***Datos de exportación de Guatemala al Mundo:***

**Valor 2025:**
US$10.9 millones
**Variación Interanual:**
0.2%
**CAGR 2021-2025:**
1.0%

**Principal destino de Exportación:**
El Salvador

**Aduanas de Salida:**
Pedro de Alvarado (72.1%)
Santo Tomás de Castilla (13.2%)
Valle Nuevo (7.1%)

**Demanda actual**

***Datos de principal país destino de exportación: El Salvador[16]***

El Salvador importó a nivel mundial US$9.6 millones en 2025, registrando una variación interanual de 1.4% y una tasa de crecimiento anual compuesta de -0.2% durante el período 2021-2025, lo que refleja un mercado relativamente estable en el mediano plazo. Guatemala se posiciona como el proveedor mayoritario de este mercado, con una participación de 99.8% del total importado, seguido de Honduras con apenas 0.2%, lo que evidencia una relación comercial altamente consolidada y con escasa competencia de otros orígenes.

El acceso arancelario se realiza bajo un arancel de 0% al trato de nación más favorecida (NMF), y el mercado está sujeto a una única regulación no arancelaria. Actualmente, el mercado salvadoreño cuenta con 139 empresas importadoras registradas de este producto[15].

**Importaciones 2025:** US$9.6 millones
**Variación interanual:** 1.4%
**CAGR 2021-2025:** -0.2%

**Principales Proveedores:**
Guatemala (99.8%)
Honduras (0.2%)

**Arancel:** 0% NMF
**Regulaciones:** 1
**Empresas:** 139
**Precio US$/kg:** --

***Datos de país potencial de exportación: Estados Unidos[16]***

Estados Unidos importó a nivel mundial US$500.9 millones en 2025, registrando una contracción interanual de -20.4% respecto a 2024. No obstante, sus importaciones han crecido en promedio un 2.2% anualmente entre 2021-2025, lo que refleja una contracción reciente sobre una tendencia de mediano plazo moderadamente positiva.

Los principales proveedores de este mercado fueron México (80.0%), Canadá (14.6%) y Guatemala (5.3%), lo que confirma que Guatemala ya se encuentra entre los principales orígenes que abastecen este mercado, aunque a una distancia considerable de México como proveedor dominante. A la fecha de consulta, el arancel vigente para este producto es de 10%, por lo que la viabilidad de acceso bajo esta condición arancelaria debe evaluarse por parte del exportador. El mercado estadounidense cuenta con 76 empresas importadoras de estos productos y un precio promedio de importación de US$0.70 por kilogramo[15].

De acuerdo con cifras del Banco de Guatemala, ya se cuenta con acceso a este mercado. En 2025, Guatemala exportó US$1.4 millones hacia Estados Unidos, con una variación interanual de -13.7% respecto a 2024, aunque con una tasa de crecimiento anual compuesta de 8.3% durante el período 2021-2025, lo que confirma una relación comercial ya activa y con una tendencia de mediano plazo positiva sobre la cual profundizar.

**Importaciones 2025:** US$500.9 millones
**Variación interanual:** -20.4%
**CAGR 2021-2025:** 2.2%

**Principales Proveedores:**
México (80.0%)
Canadá (14.6%)
Guatemala (5.3%)

**Arancel:** 10%
**Regulaciones:** 60
**Empresas:** 76
**Precio US$/kg:** 0.7

## Cebolla
## (Incisos arancelarios 0703.10.11.00 – 0703.10.12.00 – 0703.10.13.00 – 0703.10.19.00)

De acuerdo con datos del MAGA (2025), el 3.9% del suelo en Jalapa se utiliza para el cultivo de hortalizas, sin especificar el cultivo de cebolla. La producción de hortalizas en Jalapa equivale a alrededor de 8,074.8 hectáreas. En 2025, las exportaciones guatemaltecas de cebolla alcanzaron US$8.1 millones, registrando un crecimiento interanual de 32.3% respecto a 2024. Durante el período 2021-2025, las exportaciones mantuvieron una tendencia creciente, reflejada en una tasa de crecimiento anual compuesta de 7.6%, lo que evidencia un comportamiento favorable y una constante demanda del producto.

Dentro de la oferta exportable, la cebolla blanca constituye la principal variedad exportada, con un valor de US$4.1 millones, equivalente al 50.6% del total de las exportaciones de cebolla. Le siguieron la cebolla amarilla, con US$2.2 millones (26.8%); la cebolla roja, con US$1.5 millones (18.5%); y las demás variedades de cebolla, con US$0.3 millones (4.1%). Esta composición del producto evidencia una mayor especialización de la oferta exportable en cebolla blanca, sin dejar de registrar participación de otras variedades que amplían la disponibilidad de producto para distintos segmentos del mercado.

En cuanto a los mercados de destino, durante 2025 las exportaciones se dirigieron principalmente a El Salvador, que concentró el 62.8% del valor exportado, seguido de Honduras con 34.2% y Nicaragua con 2.3%. La concentración de las exportaciones en mercados centroamericanos refleja el aprovechamiento de la cercanía geográfica, la integración comercial regional y las ventajas logísticas para la comercialización de un producto perecedero como la cebolla.

Respecto a la logística de exportación, la principal aduana de salida fue Pedro de Alvarado, con una participación de 37.1%, seguida por la Aduana Integrada Corinto (33.8%) y San Cristóbal Frontera (21.3%). La predominancia de los pasos fronterizos terrestres confirma la relevancia del comercio intrarregional y facilita el abastecimiento oportuno de los mercados vecinos.

***Datos de exportación de Guatemala al Mundo:***

**Valor 2025:**
US$8.1 millones
**Variación Interanual:**
32.3%
**CAGR 2021-2025:**
7.6%

**Principal destino de Exportación:**
El Salvador

**Aduanas de Salida:**
Pedro de Alvarado (37.1%)
Aduana Integrada Corinto (33.8%)
San Cristóbal Frontera (21.3%)

**Demanda actual**

***Datos de principal país destino de exportación: El Salvador[16]***

En 2025, El Salvador se consolidó como el principal destino de las exportaciones guatemaltecas de cebolla. Durante ese año, las importaciones salvadoreñas ascendieron a US$11.6 millones, registrando un crecimiento interanual de 12.6% respecto a 2024. Asimismo, en el período 2021-2025 el mercado mostró una tendencia de crecimiento, con una tasa de crecimiento anual compuesta de 4.5%, lo que evidencia una demanda estable por este producto.

En cuanto a los principales proveedores, en 2025 El Salvador se abasteció principalmente de México, que concentró el 44.6% del valor importado, seguido de Guatemala con 44.0% y China con 6.3%. La elevada participación de Guatemala refleja una posición competitiva consolidada en el mercado salvadoreño, favorecida por la proximidad geográfica, la integración comercial regional y la capacidad de abastecimiento. Asimismo, México y Guatemala concentraron conjuntamente el 88.6% de las importaciones, lo que evidencia la preferencia del mercado por proveedores regionales.

De acuerdo con información de TradeAtlas, el mercado salvadoreño cuenta con aproximadamente 181 empresas importadoras de cebolla y un precio promedio de importación de US$0.14 por kilogramo[15].




***Datos de país potencial de exportación: Honduras[16]***

Honduras se identifica como una oportunidad para la profundización de mercado. En 2025, las importaciones hondureñas de cebolla ascendieron a US$6.9 millones, registrando un crecimiento interanual de 59.2% respecto a 2024. Asimismo, durante el período 2021-2025 el mercado mostró un comportamiento creciente, con una tasa de crecimiento anual compuesta de 13.0%, lo que refleja un incremento en la demanda del producto.

En cuanto a la estructura de abastecimiento, Honduras importó principalmente de Países Bajos, que concentró el 56.9% del valor total importado, seguido de Guatemala con 40.3% y El Salvador con 1.4%.

La participación alcanzada por Guatemala demuestra la aceptación del producto guatemalteco por parte de los importadores hondureños. Adicionalmente, en 2025 las exportaciones guatemaltecas de cebolla hacia Honduras ascendieron a US$2.7 millones, registrando un crecimiento superior al 400% respecto al año anterior. Durante el período 2021-2025, estas exportaciones mostraron una tendencia al alza con una tasa de crecimiento anual compuesto de 21.4%.

Honduras representa, además, un mercado comercialmente accesible para las exportaciones guatemaltecas de cebolla, principalmente por las ventajas arancelarias y logísticas derivadas de la integración económica regional. Aunque el arancel general aplicado a proveedores sin preferencias es de 15.0%, la cebolla originaria de Guatemala puede ingresar con un arancel preferencial de 0%, siempre que cumpla con las reglas de origen y la documentación correspondiente.

La cercanía geográfica constituye otro factor estratégico, ya que reduce los costos logísticos, los tiempos de transporte y las pérdidas asociadas a la naturaleza perecedera del producto. Asimismo, facilita la realización de envíos más frecuentes y de menor volumen, permitiendo responder con mayor rapidez a las necesidades del mercado hondureño y favoreciendo la participación de pequeñas y medianas empresas exportadoras.

No obstante, el mercado registra 25 medidas no arancelarias aplicables al producto, por lo que el principal desafío para ampliar las exportaciones no radica en el acceso arancelario, sino en el cumplimiento de los requisitos regulatorios relacionados con aspectos fitosanitarios, inocuidad, calidad, trazabilidad, etiquetado, empaque y documentación de importación.

Finalmente, de acuerdo con información de TradeAtlas, el mercado hondureño cuenta con aproximadamente 42 empresas importadoras[15] de cebolla, lo que evidencia una base diversificada de compradores y genera oportunidades para ampliar las relaciones comerciales, incrementar la cobertura del producto guatemalteco y consolidar su participación en este mercado.

**Importaciones 2025**:
US$6.9 millones
**Variación Interanual:**
59.2%
**CAGR 2021-2025:** 13.0%

**Principales Proveedores:**
Países Bajos (56.9%)
Guatemala (40.3%)
El Salvador (1.4%)

**Arancel:**
15.0% NMF
0% Preferencial
**Regulaciones:** 25
**Empresas:** 42
**Precio US$/kg:** --

## Manzanas frescas (Inciso arancelario 0808.10.00.00)

De acuerdo con datos del MAGA (2025), la superficie con cobertura de deciduos (manzana y melocotón) para Jalapa es de 12.3 hectáreas, equivalente al 0.01% del territorio total del departamento. En 2025, las exportaciones guatemaltecas de manzanas frescas alcanzaron US$0.8 millones, registrando un crecimiento interanual de 19.7% respecto a 2024. Asimismo, durante el período 2021-2025 las exportaciones mostraron una tendencia favorable, reflejada en una tasa de crecimiento anual compuesta de 39.9%, lo que muestra una creciente capacidad de comercialización del producto en mercados internacionales.

Los principales destinos de exportación fueron Honduras, que concentró el 56.3% del total exportado, seguido de El Salvador con 28.7% y Estados Unidos con 5.5%. En conjunto, estos tres mercados representaron más del 90.0% de las exportaciones guatemaltecas del producto, lo que refleja una orientación hacia el mercado centroamericano.

En cuanto a la logística de salida, durante 2025 las exportaciones se realizaron principalmente a través de la Aduana Integrada Corinto, que concentró el 43.7% del total exportado, seguida por San Cristóbal Frontera con 34.9% y la Aduana Integrada El Florido con 12.6%.

En conjunto, el crecimiento de las exportaciones, la consolidación del mercado regional y la disponibilidad de una red logística estable constituyen factores que respaldan el potencial de profundización de las manzanas frescas guatemaltecas.

***Datos de exportación de Guatemala al Mundo:***

**Valor 2025:**
US$0.8 millones
**Variación Interanual:**
19.7%
**CAGR 2021-2025:**
39.9%

**Principal destino de Exportación:**
Honduras

**Aduanas de Salida:**
Aduana Integrada Corinto (43.7%)
San Cristóbal Frontera (34.9%)
Aduana Integrada El Florido (12.6%)

### Demanda actual

***Datos de principal país destino de exportación: Honduras[16]***

Honduras es el principal mercado de destino para las exportaciones guatemaltecas de manzanas frescas. En 2025, las importaciones hondureñas de este producto ascendieron a US$22.5 millones, registrando un crecimiento interanual de 11.5% respecto a 2024. Asimismo, durante el período 2021-2025 las importaciones mantuvieron una tendencia creciente, con

una tasa de crecimiento anual compuesta de 5.3%, lo que evidencia un mercado en expansión y demanda sostenida.

Actualmente, Honduras se abastece principalmente de Estados Unidos, que concentra el 59.6% del total importado, seguido de Italia con 15.9% y Chile con 12.2%. No obstante, Guatemala ya mantiene una relación comercial consolidada con este mercado, siendo Honduras el principal destino de sus exportaciones de manzanas frescas, lo que representa una oportunidad para profundizar su participación.

De acuerdo con información de TradeAtlas, el mercado hondureño cuenta con aproximadamente 18 empresas importadoras[15] de manzanas frescas, lo que representa una oportunidad para que los exportadores guatemaltecos amplíen su base de clientes y fortalezcan su participación en este mercado.

**Importaciones 2025:** US$22.5 millones
**Variación interanual:** 11.5%
**CAGR 2021-2025:** 5.3%

**Principales Proveedores:** Estados Unidos (59.6%)
Italia (15.9%)
Chile (12.2%)

**Arancel:** 15% NMF
0% Preferencial
**Regulaciones:** 25
**Empresas:** 18
**Precio US$/kg:** --

***Datos de país potencial de exportación: Costa Rica[16]***

Costa Rica se identifica como una oportunidad para la profundización de mercado para las exportaciones guatemaltecas de manzanas frescas. En 2025, las importaciones costarricenses alcanzaron US$30.4 millones, registrando un crecimiento interanual de 7.1% respecto a 2024. Asimismo, durante el período 2021-2025 las importaciones mostraron una tasa de crecimiento anual compuesta de 8.5%, lo que evidencia una demanda creciente y un mercado con perspectivas favorables para ampliar la participación de sus proveedores.

En cuanto a la estructura de abastecimiento, Costa Rica importó principalmente de Estados Unidos, que concentró el 44.4% del valor total importado, seguido de Chile con 32.3% y Francia con 9.3%. Si bien estos países mantienen una participación predominante, Guatemala registró nuevamente exportaciones de manzanas frescas hacia Costa Rica en 2025 por un monto de US$0.03 millones, luego de que el último registro comercial correspondiera a 2021. Aunque el valor exportado es reducido, este comportamiento evidencia la reactivación de la relación comercial para este producto y confirma que la oferta guatemalteca mantiene acceso al mercado costarricense. En conjunto, el crecimiento de las importaciones costarricenses, la cercanía geográfica y la reactivación de las exportaciones guatemaltecas evidencian condiciones favorables para fortalecer la relación comercial entre ambos países.

Costa Rica presenta condiciones arancelarias favorables para las exportaciones guatemaltecas de manzanas. Mientras que el arancel NMF aplicado a proveedores sin trato preferencial es de 14.0%, las manzanas originarias de Guatemala pueden ingresar con un arancel preferencial de 0%, siempre que cumplan con las reglas de origen y la documentación correspondiente. No obstante, el mercado registra 18 medidas no arancelarias aplicables al producto, por lo que el principal desafío de acceso se concentra en el cumplimiento de requisitos fitosanitarios, controles de inocuidad, inspecciones, etiquetado, empaque, trazabilidad y documentación de importación.

Adicionalmente, la cercanía geográfica y la integración económica regional representan ventajas para Guatemala, al reducir los costos logísticos, los tiempos de entrega y facilitar el abastecimiento continuo del mercado costarricense. Asimismo, de acuerdo con información de TradeAtlas, Costa Rica cuenta con aproximadamente 58 empresas importadoras de manzanas y un precio promedio de importación de US$1.40 por kilogramo[15].

**Importaciones 2025:**
US$30.4 millones
**Variación Interanual:**
7.1%
**CAGR 2021-2025:**
8.5%

**Principales Proveedores:**
Estados Unidos (44.4%)
Chile (32.3%)
Francia (9.3%)

**Arancel:**
14.0% NMF
0% Preferencial
**Regulaciones:** 18
**Empresas:** 58
**Precio US$/kg:** 1.40



## Ciruelas y endrinas frescas (Inciso arancelario 0809.40.00.00)

En 2025, las exportaciones guatemaltecas de ciruela alcanzaron US$0.1 millones, registrando una disminución de 1.4% respecto al año anterior. No obstante, esta reducción responde a una variación puntual y no modifica la tendencia de crecimiento observada en los últimos años. Durante el período 2021-2025, las exportaciones presentaron una tasa de crecimiento anual compuesta de 6.0%, lo que refleja una tendencia creciente y favorable.

Los principales destinos de las exportaciones guatemaltecas de ciruela fueron El Salvador, con una participación de 56.2%, y Honduras con 43.8% del valor exportado. Esta concentración evidencia que el comercio de este producto se orienta principalmente al mercado centroamericano, donde la cercanía geográfica, las preferencias arancelarias y la similitud en los patrones de consumo favorecen las exportaciones guatemaltecas. Asimismo, esta experiencia comercial representa una base para consolidar y ampliar la presencia del producto en la región.

En cuanto a la logística de exportación, la principal aduana de salida fue Pedro de Alvarado, con una participación de 32.4%, seguida por la Aduana Integrada El Florido (29.2%) y San Cristóbal Frontera (16.3%). La concentración de los envíos en aduanas terrestres confirma que las exportaciones se realizan principalmente hacia países vecinos, lo que contribuye a reducir los costos logísticos, disminuir los tiempos de transporte y preservar la calidad del producto, aspectos relevantes para la competitividad de las frutas frescas.

***Datos de exportación de Guatemala al Mundo:***



**Valor 2025:**
US$0.1 millones
**Variación Interanual:**
-1.4%
**CAGR 2021-2025:**
6.0%



**Principal destino de Exportación:**
El Salvador



**Aduanas de Salida:**
Pedro de Alvarado (32.4%)
Aduana Integrada El Florido (29.2%)
San Cristóbal Frontera (16.3%)

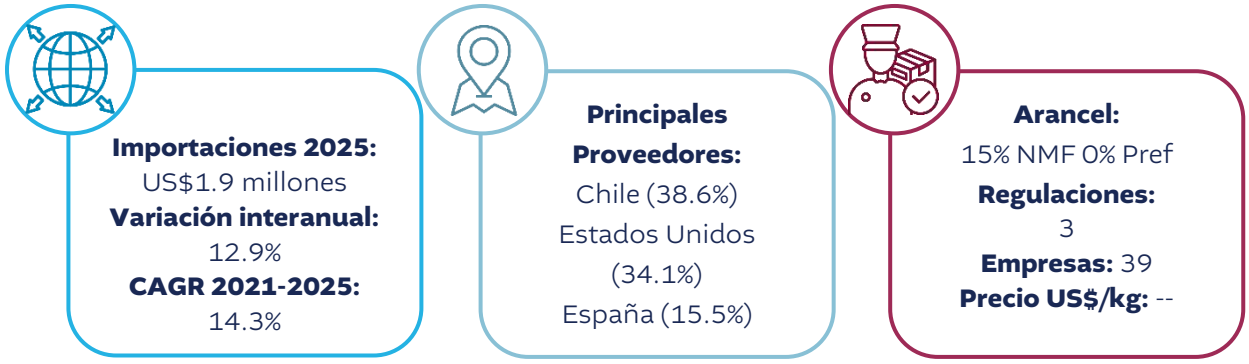
### Demanda actual

***Datos de principal país destino de exportación: El Salvador[16]***

El Salvador es el principal destino de las exportaciones guatemaltecas de ciruela. En 2025, este mercado importó US$1.9 millones desde el mundo, registrando un crecimiento interanual de 12.9%. Asimismo, durante el período 2021-2025, las importaciones presentaron una tasa de crecimiento anual compuesta de 14.3%, lo que refleja una demanda creciente y un mercado con una evolución favorable para este producto.

El abastecimiento de ciruela en El Salvador proviene principalmente de Chile, con una participación de 38.6% del valor importado, seguido por Estados Unidos (34.1%) y España (15.5%). Esta estructura evidencia que el mercado salvadoreño depende en gran medida de proveedores externos para satisfacer su demanda, lo que genera oportunidades para fortalecer la participación de Guatemala.

La condición de Guatemala como principal proveedor regional, sumada a la cercanía geográfica, la integración económica centroamericana y las ventajas logísticas derivadas del transporte terrestre, favorece la competitividad del producto guatemalteco frente a proveedores de mayor distancia. Además, el crecimiento de las importaciones salvadoreñas y la experiencia exportadora de Guatemala hacia este destino respaldan la posibilidad de consolidar y ampliar su participación en este mercado mediante una oferta constante, competitiva y con los estándares de calidad requeridos.




***Datos de país potencial de exportación: Alemania[16]***

Alemania se identifica como un mercado con potencial para el desarrollo de nuevas exportaciones de ciruela, debido al tamaño y estabilidad de su demanda. En 2025, este país importó US$87.9 millones en ciruelas, registrando un crecimiento de 2.1% respecto al año anterior. Asimismo, durante el período 2021-2025 las importaciones presentaron una tasa de crecimiento anual compuesta de 1.8%, lo que evidencia un mercado estable y con una demanda sostenida. Además, Alemania se posiciona como el tercer mayor importador de ciruela a nivel mundial, característica que lo convierte en un destino estratégico para proveedores con capacidad de abastecimiento y cumplimiento de los estándares de calidad.

El mercado alemán se abastece principalmente de España, con una participación de 35.9%, seguido por Sudáfrica (20.0%) e Italia (16.0%). La presencia de proveedores tanto europeos como no europeos demuestra que el mercado mantiene una oferta diversificada y que existe espacio para la participación de exportadores de distintos orígenes que logren cumplir los requisitos de acceso y las exigencias de los compradores.

Para Guatemala, Alemania representa una oportunidad de desarrollo de mercado, considerando que existe una demanda consolidada y un precio promedio de importación de US$2.74 por kilogramo. No obstante, el acceso requiere atender un arancel NMF de 6.4% y el cumplimiento de 44 medidas no arancelarias, principalmente relacionadas con requisitos

fitosanitarios, inocuidad, trazabilidad y calidad. Adicionalmente, TradeAtlas identifica 18 empresas importadoras[15] de ciruela, lo que constituye una base de compradores potenciales para futuras gestiones comerciales.



**Importaciones 2025:**
US$87.9 millones
**Variación interanual:**
2.1%
**CAGR 2021-2025:**
1.8%



**Principales Proveedores:**
España (35.9%)
Sudáfrica (20.0%)
Italia (16.0%)



**Arancel:**
6.40% NMF
**Regulaciones:**
44
**Empresas:** 18
**Precio US$/kg:** 2.74

## 8.1 Listado de contactos

Los contactos empresariales fueron identificados mediante la base de datos especializada TradeAtlas, a partir de registros de operaciones comerciales, y se presentan como posibles compradores para facilitar el acercamiento y la búsqueda de oportunidades de exportación. Se recomienda confirmar directamente con cada empresa la vigencia de sus datos y su interés actual en el producto.

| Producto | País | Empresa | Dirección | Sitio Web | Correo |
|---|---|---|---|---|---|
| **Café oro** | Estados Unidos | Cafe Imports Fulfillment, LLC | 2617 E Hennepin Ave, Minneapolis, MN 55413, EE. UU. | https://www.cafeimports.com | inbound@cafeimports.com |
| | | Panamerican Coffee Trading Company LLC | 874 Walker Road, Dover, DE 19904, EE. UU. | https://panamericancoffeetrading.com | trade@panamerican.cr |
| | | Paragon Coffee Trading Company | 445 Hamilton Ave, Suite 401, White Plains, NY 10601, EE. UU. | https://paragoncoffee.com | traffic@paragoncoffee.com |
| | Corea del Sur | GSC Green Coffee | GSC B/D, 65, Donggyo-ro, Mapo-gu, Seúl | https://coffeegsc.co.kr/ | info@coffeegsc.co.kr (contacto comercial) |
| | | Coffee Libre | 33, Geomsan-ro, Paju-si, Gyeonggi-do | https://coffeelibre.kr | coffee@coffeelibre.kr |
| | | Coffee Montage | 23-12 Olympic-ro 48-gil, Gangdong-gu, Seúl | https://coffeemontage.co.kr | info@coffeemontage.co.kr |

| Producto | País | Empresa | Dirección | Sitio Web | Correo |
|---|---|---|---|---|---|
| **Tomate** | Estados Unidos | Mex Flores Produce Co. Inc. | Houston, TX 2216 Silver St. 77007 Edinburg, TX 3224 N. HWY 281, Edinburg, TX. 78541 | https://www.mexfloresproduce.net | Ver sitio web para establecer contacto. |
| | | Chucho Produce LLC | Kipper St. | https://chuchoproduce.com | hello@chuchoproduce.com |
| | | VO Produce LLC | N. Target Range Road | http://usa-produce.com | contact@usa-produce.com |
| | Costa Rica | INCER Produce | CENADA, galpón #1, Local #1108, Barreal de Heredia, Costa Rica | https://www.incerproduce.com/ | joandiaz@incerproduce.com |
| | | Fruta internacional S.A. | 200 E del Puente de la Firestone. Llorente, Flores, Heredia | https://www.frutainternacional.com/ | sac@frutainternacional.com |
| | | Coprimex | Paso Ancho de Oreamuno, Cartago, Costa Rica | https://www.coprimex.net/ | marco.jimenez@coprimex.net |

| Producto | País | Empresa | Dirección | Sitio Web | Correo |
|---|---|---|---|---|---|
| **Papa** | El Salvador | Importadora De Frutas Salys S.A. De C.V. | Calle A Cantón Sitio Del Niño Y Bulevar Claudia Lars, Colonia Zapotitán, N.º 438/2, Ciudad Arce, La Libertad, El Salvador | - | empleo.imfrusalys@gmail.com |
| | | Importadora De Frutas S.A. De C.V. | Cond O Complejo Ofibodegas, Bod 6 42, Carr De San Salvador A Nejapa Km20 | https://www.imporfrut.com | importaciones@imporfrut.com.sv |
| | | Calleja S.A. De C.V. | Ave. Olímpica Y 59 Ave Sur 11001 San Salvador, San Salvador | https://www.superselectos.com/ | servicioalcliente@superselectos.com.sv |
| | Honduras | Corporación Dinant S.A. De C.V. | Blvd. Suyapa, Frente A Palmas Tropicales, A 100 Mts De La Iglesia San Martín | http://cooperativadinant.com | cdexport@dinant.com |

| Producto | País | Empresa | Dirección | Sitio Web | Correo |
|---|---|---|---|---|---|
| **Aguacate** | Países Bajos | eosta | IJsermanweg 15<br><br>2742 KH Waddinxveen | https://www.eosta.com/en/ | info@eosta.com |
| | | Proganic | Hogeweg 12, 5313 BA Nieuwaal | https://www.proganic.nl/ | sales@proganic.nl |
| | | Halls B.V. | No disponible. | https://www.hallsfreshproduce.com/ | Ver sitio web para establecer contacto. |
| | Honduras | Serviverduras | Cofradía, Francisco Morazán, Honduras | No disponible. | +504 9777-7599 |
| | | Best Fruit Honduras | 27 Calle, San Pedro Sula, Cortés, Honduras. | No disponible. | +504 3159-4020 |
| | | Cofrutsa | Col. La Sabana, 7 calle, 24 avenida, Local 27, San Pedro Sula, Cortés, Honduras. | No disponible. | +504 9495-5691 |

| Producto | País | Empresa | Dirección | Sitio Web | Correo |
|---|---|---|---|---|---|
| **Repollo** | El Salvador | Recursos Selectivos de El Salvador, S.A. de C.V. | No disponible | No disponible | ventas-express-sv@hotmail.com |
| | | Frutas y Verduras Melany, S.A. de C.V. | No disponible | No disponible | frutasyverdurasmelany@gmail.com |
| | Estados Unidos | Wah Teng Produce Ltd. | 50 East Wilmot Street, Unit #1, Richmond Hill, ON, Canadá L4B 3Z3 | wahtengproduce.com | info@wahtengproduce.com |
| | | Don Lalo Fresh Corp. | 2182 E. 10th St, Los Ángeles, CA 90021 | donlalofreshcorp.com | corporate@donlalofreshcorp.com |
| | | Lucky Star Marketing, LLC | 1194 E Brier Dr, San Bernardino, CA 92408 | luckystarmarketing.com | bryan.c@luckystarmarketing.com |

| Producto | País | Empresa | Dirección | Sitio Web | Correo |
|---|---|---|---|---|---|
| **Cebolla** | El Salvador | Importadora Hueri, S.A. De C.V. | Avenida Peralta, Local 616-0, Bo.,Lourdes Edif La Tiendona, La | - | importadora_hueri@outlook.com |
| | | Agroworld Trading El Salvador S.A.S. De C.V | Calle Monserrat Bo. Santa Anita No.33 Calle Modelo 13 Av. Sur san Salvador 01101 | awtmexico.com | info@awtmexico.com |
| | | Agrisam S.A. C.V | 7.ª calle Oriente, pasaje A, colonia Lourdes Oriente, n.º 300, distrito de San Salvador, municipio de San Salvador Centro, departamento de San Salvador | distribuidoragrisam.com | ventas@distribuidoragrisam.com |
| | Honduras | Distribuidora Andy, S. de R.L. — DISANDY | Colonia Luisiana, 27 calle, código postal 21103, San Pedro Sula, Cortés, Honduras. En registros de embarques también aparece como "27–28 Colonia Luisiana, BBG Aguas". (ImportGenius) | https://disandy.hn/ | ventas@disandyhn.com |
| | | Frutas, Vegetales y Transporte, S.A. de C.V. — FRUVETSA | Barrio Medina, entre 8.ª y 9.ª calle, 8.ª avenida sureste, San Pedro Sula, Cortés, Honduras. (ImportGenius) | https://fruvetsa.hn/ | gcia.admon@fruvetsa.hn |

| Producto | País | Empresa | Dirección | Sitio Web | Correo |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Grupo Alimenticio, S.A. de C.V. — Grupo Alza Honduras | Colonia Villa Ernestina, sector Polvorín, complejo de bodegas Blue Ware House n.º 2, San Pedro Sula, Cortés, Honduras. (Grupo Alza) | https://grupoalzahonduras.com/ | gabriel.coello@grupoalza.com |

| Producto | País | Empresa | Dirección | Sitio Web | Correo |
|---|---|---|---|---|---|
| **Manzana** | Honduras | Diprom, S. De R.L. De C,V, | Barrio Barandillas, entre 4.ª y 5.ª avenida, 4.ª calle noreste, San Pedro Sula, Honduras. | https://www.diprom.net/ | +504 2553-1882 / 2553-1883. |
| | | Best Fruit De Honduras | 27 calle, Centro o Complejo de Distribución Renacer, San Pedro Sula, Cortés, Honduras. | - | 504 3186-2440 / +504 3186-7286. |
| | | Importadora De Frutas De | Segundo Anillo Periférico, 27 calle sureste, frente a colonia Luisiana, Central de Abastos de Sula, San Pedro Sula, Cortés, Honduras. | | +504 2556-7644. |
| | Costa Rica | Fresh Garden Sa | 1 km al norte del cruce de La Valencia, Heredia, Costa Rica. | https://fresh-garden.com | contacto_cr@vpcom.com |
| | | Frumusa Frutas Del Mundo S.A. | Cenada Barreal De Heredia, Galpón n.º 1 | - | donald.garcia@interfrutd.com |
| | | Fruta Internacional | 200 MTS ESTE PUENTE FIRESTONE, LLORENTE DE FLORES, HEREDIA, COSTA RICA | https://www.frutainternacional.com | ecortes@frutainternacional.com |

| Producto | País | Empresa | Dirección | Sitio Web | Correo |
|---|---|---|---|---|---|
| **Ciruela** | El Salvador | DIFRUSAL | Edificio 6, Local 191. Mercado Municipal la Tiendona, San Salvador, El Salvador, CA | https://difrusal.com/ | carola@difrusal.com |
| | | Impofrut | KM.20 carretera a quezaltepeque complejo industrial, | https://www.imporfrut.com/visitenos | Ver sitio web para establecer contacto. |

| Producto | País | Empresa | Dirección | Sitio Web | Correo |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | ofibodega bodega# 6, Nejapa, El Salvador | | |
| | | Frutería Vidaurri, S.A. de C.V. | Polígono 2, cantón Joya Galana, El Salvador. | | +503 2223-6574 |
| | Alemania | TRANSFOOD GMBH | Erik-Nölting-Str. 12 D-40227 Düsseldorf Alemania | https://trans-food.com/ | info@trans-food.com |
| | | J J GLOBAL TRADER GMBH | No disponible. | https://www.jjgt.de | Ver sitio web para establecer contacto. |
| | | GLOBAL FRUIT POINT | Bahnhofstrasse 16 – 18 D-21614 Buxtehude | https://frupo.de/es/ | info@frupo.de |

## 9. Factores que inciden en la exportación

La identificación de productos con potencial exportador evidencia que la existencia de demanda internacional, por sí sola, no garantiza el acceso a los mercados. La capacidad para exportar depende de un conjunto de factores productivos, comerciales, organizativos y técnicos que permiten responder a las exigencias de los compradores internacionales.

Los principales factores identificados son los siguientes:

- **Capacidad productiva:** Contar con una oferta suficiente, continua y de calidad que permita atender los volúmenes y tiempos de entrega requeridos por el mercado.
- **Organización de los productores:** La organización y la formalización productiva facilitan el acopio, la comercialización, el cumplimiento de contratos y el acceso a nuevos mercados.
- **Calidad y valor agregado:** La transformación, estandarización, empaque y presentación de los productos contribuyen a mejorar su competitividad y aceptación en los mercados internacionales.
- **Cumplimiento de requisitos de acceso:** El acceso a los mercados depende del cumplimiento de requisitos sanitarios, fitosanitarios, técnicos, de trazabilidad y documentación, los cuales varían según el país de destino.
- **Infraestructura y logística:** La disponibilidad de centros de acopio, transporte, manejo postcosecha e infraestructura adecuada influye directamente en los costos, la conservación de la calidad y la capacidad para abastecer los mercados.
- **Financiamiento y asistencia técnica:** La preparación para exportar requiere inversiones en infraestructura, equipamiento, certificaciones, capital de trabajo y fortalecimiento de capacidades productivas y comerciales.
- **Información de mercado y vinculación comercial:** Conocer las características de los mercados, los requisitos de los compradores y participar en espacios de promoción comercial facilita el establecimiento de relaciones comerciales sostenibles.
- **Sostenibilidad y diferenciación:** Atributos como el origen territorial, la identidad cultural, las prácticas sostenibles y la calidad del producto pueden generar ventajas competitivas, siempre que se complementen con el cumplimiento de los requisitos del mercado.
- **Especies y variedades producidas:** Las especies y variedades demandadas en mercados extranjeros pueden no coincidir con las que se producen en Guatemala.

Estos factores evidencian que el desarrollo del potencial exportador requiere un proceso gradual de fortalecimiento de las capacidades productivas, organizativas y comerciales. Por ello, los productos identificados en el presente estudio representan oportunidades que deberán complementarse con acciones específicas de fortalecimiento, de acuerdo con el nivel de desarrollo y preparación de cada producto, organización o territorio.

Ministerio de
**Economía**
Viceministerio de Integración
y Comercio Exterior

# Caracterización Demográfica y Social

GUATEMALA EXPORTA
TODO LO BUENO

# 10. Caracterización demográfica y social

## 10.1 Contexto departamental

### *10.1.1 Estructura demográfica*

El departamento de Jalapa[19] se encuentra situado en la región suroriente del país, con una extensión territorial de 2,063 km², que equivale al 1.9% del territorio nacional. Está conformado por 7 municipios y su cabecera departamental es el municipio de Jalapa. Limita al Norte con los departamentos de El Progreso y Zacapa; al Sur con Jutiapa y Santa Rosa; al Este con Chiquimula; y al Oeste con Guatemala.

En 2023, la población[20] del departamento ascendió a 405,778 personas, lo que equivale al 2.4% de la población nacional — de 17,237,068 habitantes — y lo posiciona como el decimoséptimo departamento más poblado del país y el tercero de la Región IV Suroriente.

De ese total, el 54.4% (220,757 personas) son mujeres y el 45.6% (185,021 personas) son hombres. En cuanto a su distribución territorial, el 57.6% (233,605 habitantes) reside en el área urbana, mientras que el 42.4% restante (172,173 habitantes) lo hace en el área rural.

**Tabla 5. Jalapa: Distribución de la población 2023**

| Jalapa: Distribución de la población 2023 | | | |
|---|---|---|---|
| | | **Población 2023** | **% sobre población total** |
| **Distribución por sexo** | Mujeres | 220,757 | 54.4% |
| | Hombres | 185,021 | 45.6% |
| **Distribución por área** | Urbana | 233,605 | 57.6% |
| | Rural | 172,173 | 42.4% |
| **Población total** | | **405,778** | **100.0%** |

Fuente: Política y Análisis Económico con datos del INE, Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023), 2026.

La estructura poblacional de Jalapa refleja una población predominantemente joven. Los menores de 14 años representan el 36.6% del total, lo que sitúa a Jalapa en una etapa temprana de la transición demográfica, proceso por el cual una población reduce gradualmente sus tasas de nacimiento y mortalidad y su estructura de edad se vuelve más equilibrada entre jóvenes, adultos y personas mayores. En este grupo, la presencia femenina es ligeramente superior a la masculina — 77,013 mujeres frente a 71,480 hombres — lo que contrasta con el patrón esperado a nivel poblacional, en el que los nacimientos masculinos superan levemente a los femeninos.

La población joven y en edad productiva, entre los 15 y 64 años, concentra el 56.2% del total departamental, lo que representa un bono demográfico con potencial favorable para el desarrollo del departamento, entendido como el período en que la proporción de personas en edad productiva supera a la de personas dependientes y que se ha documentado como una ventana de

[19] Datos obtenidos del IGN, INE y SEGEPLAN.
[20] Según las proyecciones del Censo 2018 realizadas por el INE, se estima que la población de Jalapa ascienda a 432,547 personas al cierre de 2026.

oportunidad para el crecimiento económico cuando se acompaña de condiciones adecuadas de empleo e inversión[21].

Este tramo se divide en dos grupos: la población de 15 a 29 años, que representa el 25.1%, y la de 30 a 64 años, con el 31.1%. En ambos la presencia femenina supera a la masculina de forma sostenida, desequilibrio que se manifiesta desde los grupos más jóvenes — en el rango de 20 a 24 años hay 19,606 mujeres frente a 12,504 hombres — y se acentúa en los grupos intermedios, donde es especialmente pronunciado entre los 35 y los 44 años: en el grupo de 35 a 39 años hay 13,965 mujeres frente a 7,454 hombres, y en el de 40 a 44 años, 11,759 frente a 8,400.

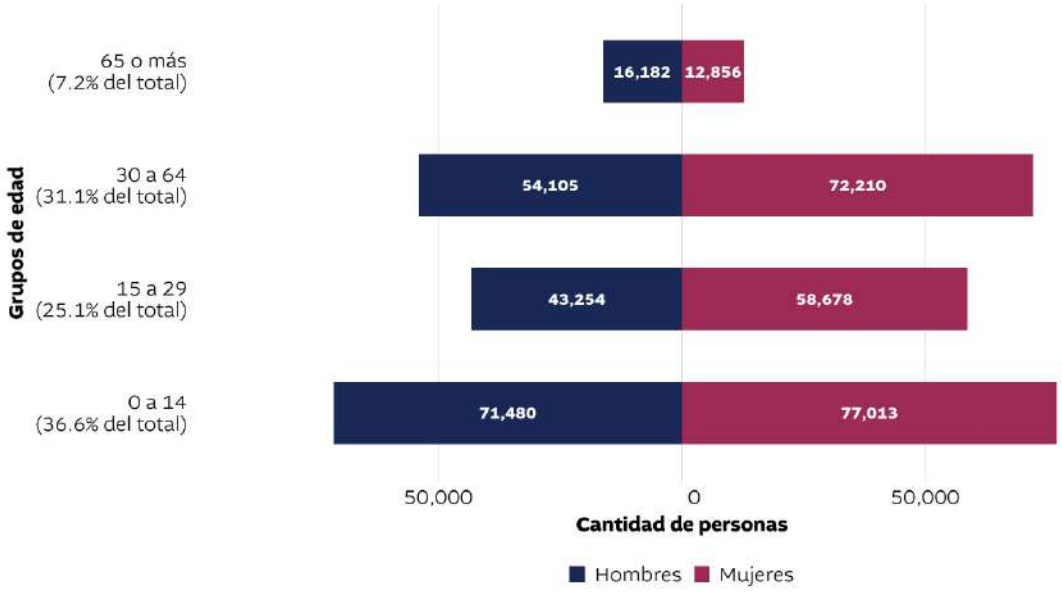
Este patrón es consistente con un proceso de emigración masculina estructural y prolongada que afecta al departamento. Según el Censo de Población y Vivienda 2018, el 78.7% de los emigrantes internacionales registrados en el departamento eran hombres, con edades de salida concentradas principalmente entre los 16 y los 20 años.

La Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023) es consistente con esta proporción y sugiere que el fenómeno migratorio se ha mantenido activo en años posteriores. Esto implica que los hombres abandonan el territorio en plena juventud y en sus años de mayor actividad laboral, dejando un territorio donde las mujeres sostienen de forma creciente la vida económica y la organización de los hogares.

La población de 65 años y más representa el 7.2%, con una presencia masculina superior a la femenina — 16,182 hombres frente a 12,856 mujeres — comportamiento que contrasta con la tendencia general, en la que la mayor esperanza de vida femenina genera una predominancia de mujeres en los grupos de mayor edad, y que en Guatemala se estima en aproximadamente seis años de diferencia[22].

[21] Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Cambios demográficos en América Latina: una ventana de oportunidad. CEPAL, 2011.
[22] Organización Mundial de la Salud (OMS). World Health Statistics 2020. OMS, 2020.

**Figura 8. Jalapa: Distribución de la población por grandes grupos de edad y sexo 2023**




Fuente: Política y Análisis Económico con datos del INE, Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023), 2026.

### *10.1.2 Condiciones de vida*

En 2023, la pobreza general en el departamento de Jalapa alcanzó el 79.9%, cifra que supera ampliamente el promedio nacional de 56.0%, lo que significa que aproximadamente 8 de cada 10 habitantes presentan un nivel de consumo insuficiente para cubrir sus necesidades alimentarias y otros bienes y servicios básicos. Esta cifra ubica al departamento entre los más afectados por la pobreza a nivel nacional.

La pobreza extrema afectó al 34.5% de la población jalapaneca, más del doble del promedio nacional (16.2%), lo que indica que más de un tercio de sus habitantes no alcanza a cubrir el consumo alimentario mínimo indispensable. Esta proporción es especialmente significativa, pues refleja que una parte considerable de la población enfrenta restricciones severas incluso en el acceso a alimentos.

La brecha de pobreza complementa este panorama con una dimensión adicional: mide qué tan lejos están, en promedio, los hogares pobres de poder cubrir sus necesidades básicas. En Jalapa, este indicador fue de 40.6%, lo que significa que estos hogares necesitarían aumentar su consumo en ese porcentaje para alcanzar el umbral mínimo de bienestar. Este valor refleja una distancia considerable, lo que indica que la pobreza en el departamento no es superficial ni fácilmente reversible con intervenciones menores.

**Tabla 6. Jalapa: Principales indicadores de pobreza 2023**

| Jalapa: Principales indicadores de pobreza | |
|---|---|
| **Indicador** | **2023** |
| Pobreza general | 79.9% |
| Pobreza extrema | 34.5% |
| Brecha de pobreza | 40.6% |

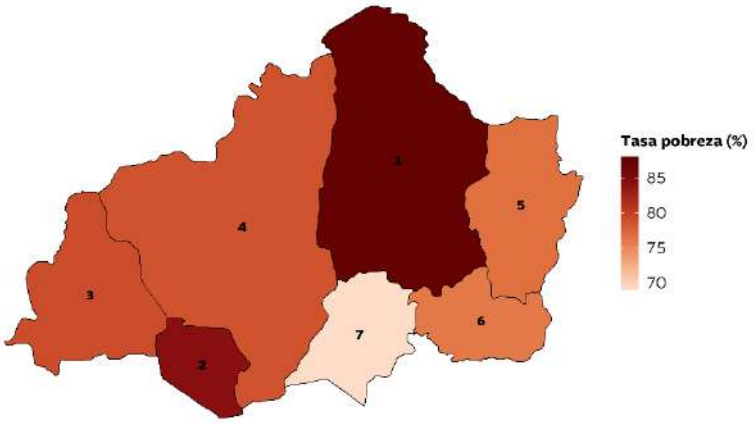
Fuente: Política y Análisis Económico con datos del INE, Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023), 2026.

La distribución de la pobreza entre los municipios del departamento es generalizada y relativamente homogénea, aunque con niveles altos en todos los casos. En los siete municipios de Jalapa, más de la mitad de la población vive en condiciones de pobreza. San Pedro Pinula registra la mayor proporción (87.2%), mientras que Monjas presenta la menor (69.1%).

Aunque todos los municipios del departamento superan el umbral del 50% de pobreza, existen diferencias entre territorios que sugieren que las estrategias de reducción de la pobreza deben combinar un enfoque departamental amplio con atención diferenciada según las particularidades locales.

**Figura 9. Jalapa: Pobreza por municipio 2023**

| # | Municipio | Tasa de pobreza (%) |
|---|---|---|
| 1 | San Pedro Pinula | 87.2 |
| 2 | San Carlos Alzatate | 84.4 |
| 3 | Mataquescuintla | 79.1 |
| 4 | Jalapa | 78.7 |
| 5 | San Luis Jilotepeque | 76.5 |
| 6 | San Manuel Chaparrón | 76.0 |
| 7 | Monjas | 69.1 |




Fuente: Política y Análisis Económico con datos de SEGEPLAN e INE, Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023), 2026.

El coeficiente de Gini de Jalapa fue de 0.38 en 2023, valor inferior al promedio nacional (0.42), lo que indica un nivel moderado de desigualdad en la distribución del consumo. Este resultado refleja que, si bien la pobreza es extendida, su distribución interna es relativamente más equitativa que la observada a nivel nacional. Sin embargo, considerando los altos niveles de pobreza general y extrema, una menor desigualdad no implica mejores condiciones de vida, sino que refleja que la mayoría de la población se concentra en los tramos más bajos del consumo.

En cuanto al flujo de remesas, 11,188 personas de Jalapa recibían remesas del exterior en 2023. En un contexto de pobreza tan extendida como el de Jalapa, estas transferencias constituyen un complemento al ingreso familiar, aunque el desarrollo de capacidades productivas locales sigue siendo la vía principal para mejorar las condiciones de vida del conjunto de la población.

## 10.2 Contexto de la población Xinka

### *10.2.1 Estructura demográfica*

En 2023, la población que se autoidentificó como Xinka según su origen o historia ascendió a 216,595 personas a nivel nacional. Este pueblo representa el 1.3% de la población total del país y el 3.2% de la población indígena guatemalteca, conformada por los pueblos Maya, Xinka, Afroguatemalteco y Garífuna.

En términos de composición por sexo, del total de la población Xinka el 50.9% son mujeres (110,324 personas) y el 49.1% son hombres (106,271 personas). En cuanto a su distribución territorial, el 58.1% (125,931 habitantes) reside en áreas urbanas y el 41.9% (90,664 habitantes) en áreas rurales, lo que es consistente con la tendencia de urbanización observada en los pueblos indígenas de Guatemala, impulsada principalmente por la búsqueda de oportunidades económicas y el acceso a servicios[23].

**Tabla 7. Distribución de la población Xinka nacional 2023**

| Distribución de la población Xinka nacional 2023 | | | |
|---|---|---|---|
| | | **Población 2023** | **% sobre población total** |
| **Distribución por sexo** | Mujeres | 110,324 | 50.9% |
| | Hombres | 106,271 | 49.1% |
| **Distribución por área** | Urbana | 125,931 | 58.1% |
| | Rural | 90,664 | 41.9% |
| **Población total** | | **216,595** | **100.0%** |

Fuente: Política y Análisis Económico con datos del INE, Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023), 2026.

La estructura por grupos de edad de la población Xinka nacional refleja un perfil predominantemente joven. El grupo de 0 a 14 años concentra el 36.1% del total (78,261 personas), con una distribución equilibrada entre sexos — 39,398 hombres y 38,863 mujeres. Esta composición contrasta con el comportamiento observado en Jalapa y, de manera general, en los departamentos de la región suroriente del país, donde la infancia tiende a mostrar mayor presencia femenina, mientras que en la población Xinka nacional este grupo presenta una leve predominancia masculina.

Asimismo, la elevada participación de la niñez es consistente con el perfil que la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) identifica para las poblaciones indígenas de la región, donde las tasas de natalidad tienden a ser más altas y el proceso de reducción gradual del número de hijos por mujer se encuentra menos avanzado[24].

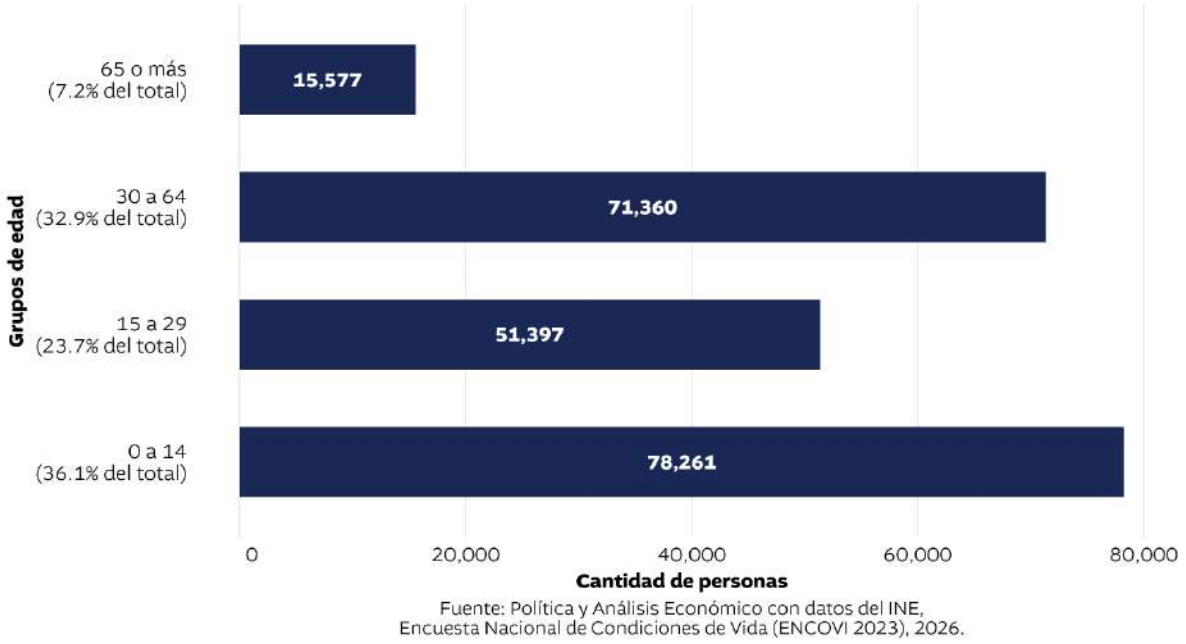
Por su parte, la población de 15 a 29 años representa el 23.7% (51,397 personas), con una composición por sexo que muestra una marcada presencia femenina — 29,820 mujeres frente a 21,577 hombres, una diferencia de 8,243 personas. Esta brecha podría estar relacionada con

[23] El Banco Interamericano de Desarrollo documentó que entre 2002 y 2018 la población indígena urbana en Guatemala aumentó del 28% al 32%. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Pueblos indígenas en Guatemala: desafíos demográficos, lingüísticos y socioeconómicos. Análisis comparativo de los Censos 2002 vs. 2018. BID, 2021.
[24] Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Los pueblos indígenas en América Latina: avances en el último decenio y retos pendientes para la garantía de sus derechos. Naciones Unidas, 2014.

procesos de emigración masculina activa en estas edades, consistentes con los patrones migratorios documentados para los departamentos del suroriente guatemalteco.

El grupo de 30 a 64 años concentra el 32.9% (71,360 personas), con una distribución más equilibrada entre sexos — 36,568 hombres y 34,792 mujeres — lo que sugiere que la brecha observada en el grupo anterior tiende a reducirse en las edades adultas. Finalmente, la población de 65 años y más representa el 7.2% restante (15,577 personas)[25].

**Figura 10. Distribución de la población Xinka nacional por grandes grupos de edad 2023**




Fuente: Política y Análisis Económico con datos del INE, Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023), 2026.

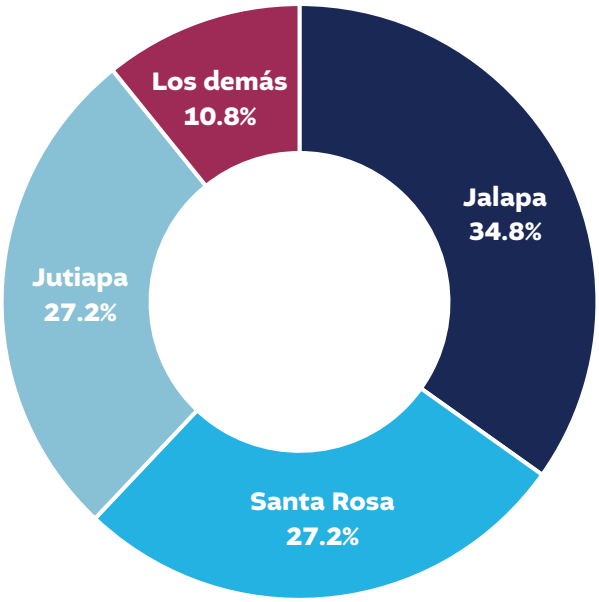
El Pueblo Xinka tiene un vínculo histórico y territorial profundo con la región suroriente de Guatemala. Su territorio ancestral se extiende por los actuales departamentos de Jutiapa, Santa Rosa y la parte sur de Jalapa[26]. Al respecto, el lingüista Lyle Campbell[27] señala que la presencia territorial Xinka ha sido subestimada y que no debe seguir considerándose a este pueblo como un "enclave débil" en el suroriente de Guatemala, pues su ocupación territorial fue más extensa de lo que tradicionalmente se ha reconocido.

Los datos de la ENCOVI 2023[28] son consistentes con este arraigo territorial histórico. Jalapa concentra el 34.8% de la población Xinka del país (75,481 personas), mientras que Santa Rosa y Jutiapa representan el 27.2% cada uno, con 58,907 y 58,807 personas, respectivamente. En

[25] La estimación del grupo de 65 años y más presenta limitaciones en su desagregación por sexo debido al tamaño de muestra insuficiente según los criterios de calidad estadística del INE, por lo que se reporta únicamente el total agregado.
[26] Dary Fuentes, Claudia. El pueblo Xinka y sus percepciones sobre el impacto cultural y espiritual del proyecto minero Escobal en su territorio. Ministerio de Energía y Minas, Guatemala, 2022.
[27] Instituto de Estudios Interétnicos, Universidad de San Carlos de Guatemala. Historia e Identidad del Pueblo Xinka. USAC, Guatemala.
[28] Las estimaciones por departamento presentan coeficientes de variación entre 20.8% y 29.3%, clasificadas como poco precisas según los criterios de calidad estadística del INE (ENCOVI 2023), por lo que los valores deben interpretarse como aproximaciones y no como cifras exactas.

conjunto, estos tres departamentos reúnen el 89.2% de la población Xinka nacional. Esta concentración territorial refleja la continuidad histórica de las comunidades Xinkas en estos territorios.

**Figura 11. Concentración departamental de la población Xinka nacional 2023***



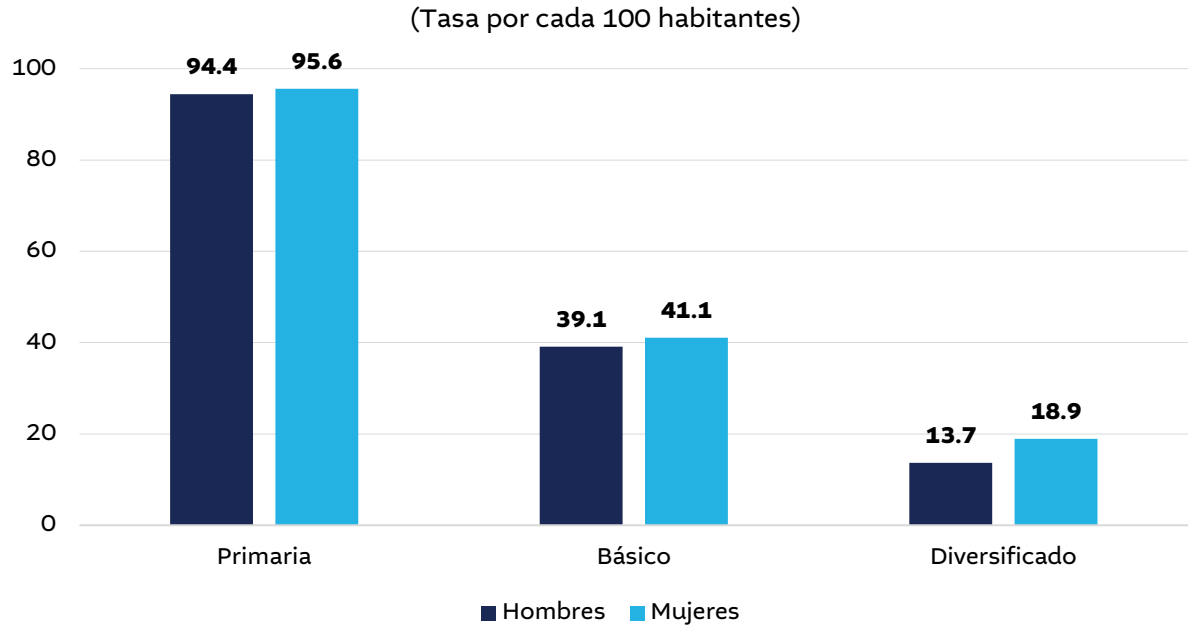

Fuente: Política y Análisis Económico con datos del INE, Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023), 2026.
*Las estimaciones presentan coeficientes de variación entre 20.8% y 29.3%, clasificadas como poco precisas según los criterios de calidad estadística del INE (ENCOVI 2023), por lo que los valores deben interpretarse como aproximaciones y no como cifras exactas.

## 11. Educación

Según el perfil estadístico de Jalapa publicado por el INE, en 2023, el departamento de Jalapa registró 1,202 establecimientos educativos, con un incremento interanual de 2.2% respecto a 2022. Esta cantidad equivale al 2.4% del total nacional e incluye todos los establecimientos que prestan servicios educativos, como escuelas, colegios y centros educativos, sin distinción por sector (oficial, privado, municipal o cooperativo), modalidad o jornada de atención. Si bien esta infraestructura constituye la base para la prestación de los servicios educativos en el departamento, el acceso efectivo de la población varía según el nivel de enseñanza.

En este sentido, la tasa neta de escolaridad por sexo evidencia una reducción progresiva conforme aumenta el nivel educativo. La cobertura es casi universal en primaria, donde alcanza 94.4% en hombres y 95.6% en mujeres; sin embargo, disminuye considerablemente en el ciclo básico (39.1% y 41.1%, respectivamente) y registra sus niveles más bajos en diversificado (13.7% y 18.9%). Asimismo, las mujeres presentan una mayor tasa neta de escolaridad que los hombres en los tres niveles analizados, siendo la diferencia más pronunciada en diversificado (5.2 puntos porcentuales).

**Figura 12. Jalapa: Tasa neta de escolaridad por sexo, según nivel**




Fuente: Instituto Nacional de Estadística con datos del Ministerio de Educación, 2026.

# 12. Mercado laboral

## 12.1 Población departamental

### *12.1.1 Principales indicadores de empleo*

En 2023, la población en edad de trabajar (PET)[29] en Jalapa ascendió a 257,285 personas, equivalente al 63.4% de la población total del departamento. De este total, el 57.1% formó parte de la población económicamente activa (PEA)[30], mientras que el 42.9% restante correspondió a población económicamente inactiva (PEI)[31].

La tasa global de participación de 57.1% indica que más de la mitad de la población en edad de trabajar se incorporó al mercado laboral. Entre quienes permanecieron inactivos, la principal razón fue los quehaceres del hogar, categoría que concentró el 77.1% de la población inactiva.

De la PEA, el 99.1% (145,547 personas) se encontró ocupada[32] y el 0.9% restante desocupada. La desocupación fue marginal, lo que indica que quienes se incorporaron al mercado laboral encontraron empleo/subempleo en casi todos los casos. Sin embargo, esta situación no necesariamente se atribuye a condiciones de trabajo de calidad, sino a que el empleo disponible absorbió casi toda la oferta laboral independientemente de su naturaleza, dado que, como se detalla posteriormente, la gran mayoría de la población ocupada se desempeña en el sector informal.

**Tabla 8. Jalapa: Estructura de la población laboral 2023**

| Jalapa: Estructura de la población laboral | | |
|---|---|---|
| **Indicador** | **2023** | **Proporción (%)** |
| **Población en edad de trabajar (PET)** | 257,285 | **100.0%** |
| *Población económicamente activa (PEA)* | 146,803 | 57.1% |
| *Población económicamente inactiva (PEI)* | 110,482 | 42.9% |
| **Composición de la PEA** | | |
| *Población ocupada* | 145,547 | 99.1% |
| *Población desocupada* | 1,256 | 0.9% |

Fuente: Política y Análisis Económico con datos del INE, Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023), 2026.

[29] Población en Edad de Trabajar (PET): representa a la población apta, en cuanto a edad para ejercer funciones productivas. Para fines de comparabilidad internacional, este indicador se define generalmente a partir de la población de 15 años o más.
[30] Población Económicamente Activa (PEA): personas que durante la semana de referencia realizaron alguna actividad económica o que, sin estar ocupadas, se encontraban disponibles para trabajar y realizaron gestiones para encontrar empleo.
[31] Población Económicamente Inactiva (PEI): personas que durante el período de referencia no realizaron una actividad económica ni buscaron trabajo.
[32] Población ocupada: personas que durante la semana de referencia realizaron alguna actividad económica durante al menos una hora, a cambio de un salario, ganancia u otro tipo de remuneración.

### 12.1.2 Población ocupada

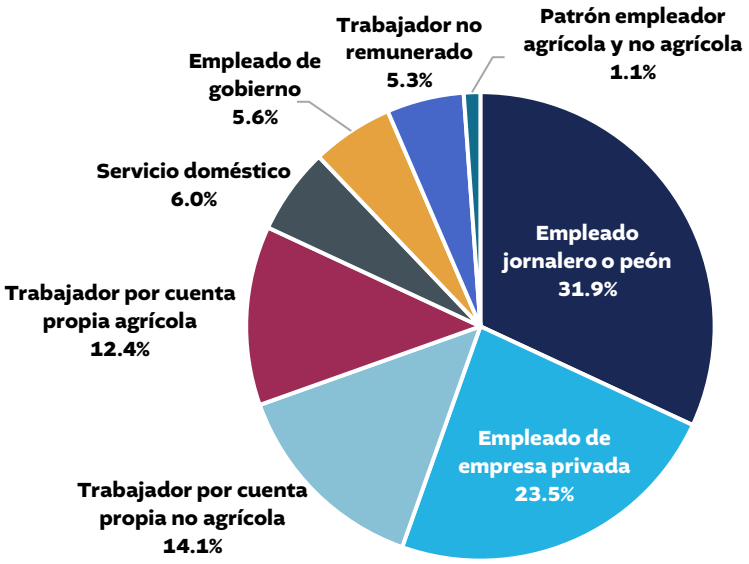
#### 12.1.2.1 Categoría ocupacional

La estructura ocupacional de Jalapa estuvo encabezada por el empleo jornalero o peón, que concentró el 31.9% de la población ocupada. Le siguieron el empleo en empresa privada con el 23.5%, el trabajo por cuenta propia no agrícola con el 14.1%, y el trabajo por cuenta propia agrícola con el 12.4%. En conjunto, estas cuatro categorías concentraron el 81.9% de la ocupación departamental.

Esta estructura resulta indicativa para el análisis del potencial exportador. La mayor parte de la población ocupada no produce por cuenta propia, sino que trabaja para empresas y fincas del territorio, por lo que el desarrollo de actividades exportadoras en el departamento depende en buena medida de esas unidades productivas.

Al mismo tiempo, el trabajo por cuenta propia agrícola y no agrícola representó en conjunto el 26.5% de la ocupación. Este segmento agrupa a pequeños productores que, si bien conservan capacidad de decisión sobre su producción, pueden enfrentar limitaciones de volumen, tecnificación y acceso a mercados. En consecuencia, la articulación de la oferta productiva local con el mercado externo requiere tanto de la capacidad organizadora de las empresas presentes en el territorio como del fortalecimiento asociativo y técnico de los productores independientes.

**Figura 13. Jalapa: Categoría ocupacional de la población ocupada 2023**

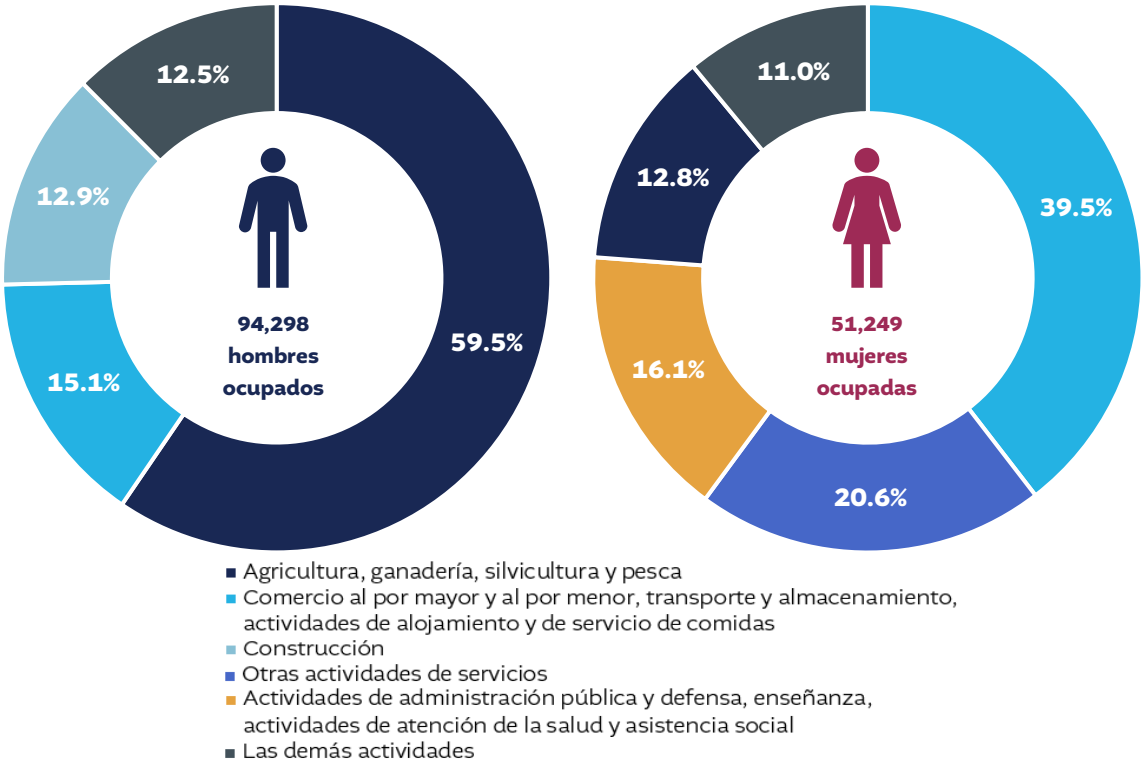



Fuente: Política y Análisis Económico con datos del INE, Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023), 2026.

### 12.1.2.2 Actividad económica por sexo

La distribución por actividad económica es consistente con la estructura ocupacional descrita. El 43.1% de los ocupados se concentró en agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, seguido por comercio, transporte y actividades de alojamiento con el 23.7%, otras actividades de servicios con el 9.8%, y construcción con el 8.7%. La base agrícola fue dominante y consistente con el perfil productivo del territorio.

**Figura 14. Jalapa: Actividad económica de la población ocupada por sexo 2023**




Fuente: Política y Análisis Económico con datos del INE, Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023), 2026.
*Para hombres se presenta únicamente 3 actividades económicas que cumplían con los criterios de calidad estadística del INE para la estimación.

La desagregación por sexo refleja una marcada segmentación ocupacional. De los 145,547 ocupados, 94,298 fueron hombres (64.8%) y 51,249 mujeres (35.2%). El 59.5% de los hombres ocupados trabajó en agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, el 15.1% en comercio, transporte y actividades de alojamiento, y el 12.9% en construcción.

Por su parte, el 39.5% de las mujeres ocupadas se concentró en actividades de comercio, transporte y actividades de alojamiento y servicio de comidas, el 20.6% en otras actividades de servicios — principalmente servicio doméstico — y el 16.1% en actividades de administración pública, enseñanza y salud. Asimismo, en contraste con la población masculina, el 12.8% de las mujeres se dedica a la agricultura, frente a la marcada concentración del 59.5% de los hombres dedicados a esta actividad.

#### 12.1.2.3 Condición de formalidad

En Jalapa, el 81.6% (118,719 personas) de la población ocupada se encontró en el sector informal, la proporción más alta entre los departamentos de la región suroriente del país, mientras que el 18.4% (26,828 personas) perteneció al sector formal. El sector informal[33] estuvo conformado por empleadores, empleados y obreros de empresas de menos de 6 personas; trabajadores por cuenta propia o autónomos (excluyendo profesionales o técnicos); familiares no remunerados; y personas ocupadas en servicio doméstico.

Esta proporción es consistente con un mercado laboral donde el trabajo jornalero, el autoempleo agrícola y el servicio doméstico constituyeron las categorías predominantes, formas de inserción que se desarrollan mayoritariamente fuera de los marcos de la economía formal. La alta informalidad implica que la mayor parte de la fuerza laboral operó sin acceso a seguridad social, prestaciones ni marcos contractuales, lo que representa una limitación estructural para el desarrollo de capacidades productivas sostenibles orientadas al mercado externo.

### 12.1.3 Trabajadores afiliados al IGSS

De acuerdo con datos del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), durante 2025 el mercado laboral de Guatemala registró un total de 1,742,810 afiliados. De este total, 963 afiliados pertenecen a la etnia Xinka, lo que representa aproximadamente el 0.1% del total de afiliados del país.

En este contexto, el departamento de Jalapa se posiciona en el puesto diecinueve, con 14,861 afiliados, equivalentes al 0.9% del total nacional. Asimismo, para 2025, la masa salarial del departamento ascendió a Q993.9 millones, mientras que el salario medio se situó en Q5,573.9.

**Tabla 9. Jalapa: Trabajadores afiliados al IGSS del 2025**

| Jalapa: Trabajadores afiliados al IGSS<br>Año 2025 | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **Departamento** | **Afiliados** | **Masa salarial (Q)** | **Salario medio (Q)** | **Patronos** |
| Jalapa | 14,861 | 993,867,116 | 5,573.9 | 245 |

Fuente: Política y Análisis Económico con datos de Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), 2026.
Datos correspondientes al promedio anual del 2025.

[33] La composición del sector informal corresponde a lo reportado por el INE.

### 12.1.3.1 Trabajadores y patronos afiliados al IGSS en el departamento de Jalapa

La actividad económica con mayor número de afiliados corresponde a administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria, con 6,796 afiliados, lo que representa el 45.7% del total de afiliados. Le sigue el sector de comercio, con una participación del 14.0% (2,078 afiliados), y en tercer lugar agricultura, ganadería, caza y silvicultura, con el 10.3% del total (1,530 afiliados).

En cuanto a los salarios medios, la actividad de administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria registra el nivel más alto, con un salario promedio de Q7,053.4, seguida por suministro de electricidad, gas y agua (Q5,503.3) y otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales (Q5,178.0).

Respecto a la cantidad de patronos, la actividad económica de comercio concentra el mayor número, con 91 patronos. Le siguen servicios sociales y de salud, con 26 patronos, mientras que en tercer lugar se ubican hoteles y restaurantes, con 21 patronos.

**Tabla 10. Jalapa: Trabajadores afiliados al IGSS por actividad económica 2025**

| Jalapa: Trabajadores afiliados al IGSS por actividad económica Año 2025 | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **Actividad económica** | **Afiliados** | **Masa salarial (Q)** | **Promedio anual del salario medio (Q)** | **Patronos** |
| Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria | 6,796 | 575,219,090 | 7,053.4 | 6 |
| Comercio | 2,078 | 104,354,084 | 4,184.9 | 91 |
| Agricultura, ganadería, caza y silvicultura | 1,530 | 72,000,943 | 3,921.6 | 10 |
| Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler | 1,062 | 51,412,595 | 4,034.3 | 19 |
| Industrias manufactureras | 705 | 41,175,445 | 4,867.1 | 11 |
| Intermediación financiera | 687 | 42,261,197 | 5,126.3 | 1 |
| Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales | 465 | 28,893,355 | 5,178.0 | 19 |
| Hoteles y restaurantes | 463 | 22,642,256 | 4,075.3 | 21 |
| Enseñanza | 414 | 24,040,708 | 4,839.1 | 18 |
| Transporte, almacenamiento y comunicaciones | 208 | 9,194,107 | 3,683.5 | 9 |

| Jalapa: Trabajadores afiliados al IGSS por actividad económica Año 2025 | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **Actividad económica** | **Afiliados** | **Masa salarial (Q)** | **Promedio anual del salario medio (Q)** | **Patronos** |
| Servicios sociales y de salud | 196 | 8,492,754 | 3,610.9 | 26 |
| Suministro de electricidad, gas y agua | 131 | 8,651,246 | 5,503.3 | 3 |
| Construcción | 126 | 5,529,336 | 3,657.0 | 11 |
| **Promedio anual** | **14,861** | **993,867,116** | **5,573.9** | **245** |

Fuente: Política y Análisis Económico con datos de Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), 2026.
Datos correspondientes al promedio anual del 2025.

Dentro del sector privado[34], la clasificación de actividades no agrícolas concentra el 73.2% del total de afiliados, seguida por el sector de exportaciones y maquila, con una participación del 23.3%. En tercer lugar, se ubica el sector agrícola, que representa el 3.4% del total de afiliados.

**Tabla 11. Jalapa: Afiliados del sector privado por clasificación de actividades económicas 2025**

| Jalapa: Afiliados del sector privado por clasificación de actividades económicas agrupadas Año 2025 | | |
|---|---|---|
| **Actividad económica** | **Afiliados** | **Participación** |
| No agrícola | 5,674 | 73.2% |
| Exportación y maquilas | 1,806 | 23.3% |
| Agrícola | 267 | 3.4% |
| Zonas francas | 1 | 0.0% |
| **Total** | **7,748** | **100.0%** |

Fuente: Política y Análisis Económico con datos de Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), 2026.
Datos correspondientes al promedio anual del 2025.

[34] El sector privado comprende tanto a Patronos Particulares (empresas privadas) como a Universidades Privadas.

## 12.2 Población Xinka nacional

### *12.2.1 Principales indicadores de empleo*

En 2023, la población Xinka en edad de trabajar ascendió a 138,334 personas, equivalente al 63.9% de la población Xinka total a nivel nacional. De este total, el 53.9% (74,550 personas) formó parte de la población económicamente activa, mientras que el 46.1% restante (63,784 personas) correspondió a la población económicamente inactiva. Esta tasa de participación de 53.9% indica que más de la mitad de la población Xinka en edad de trabajar se incorporó al mercado laboral.

De la PEA, el 98.9% (73,708 personas) se encontró ocupada y el 1.1% restante desocupada. Este nivel de desocupación no debe interpretarse como un indicador de condiciones de empleo favorables, sino que responde a la estructura ocupacional de la población Xinka, la cual se detalla a continuación.

**Tabla 12. Estructura de la población Xinka a nivel nacional 2023**

| Estructura de la población laboral Xinka a nivel nacional | | |
|---|---|---|
| **Indicador** | **2023** | **Proporción (%)** |
| **Población en edad de trabajar (PET)** | 138,334 | 100.0% |
| *Población económicamente activa (PEA)* | 74,550 | 53.9% |
| *Población económicamente inactiva (PEI)* | 63,784 | 46.1% |
| **Composición de la PEA** | | |
| *Población ocupada* | 73,708 | 98.9% |
| *Población desocupada* | 842 | 1.1% |

Fuente: Política y Análisis Económico con datos del INE, Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023), 2026.

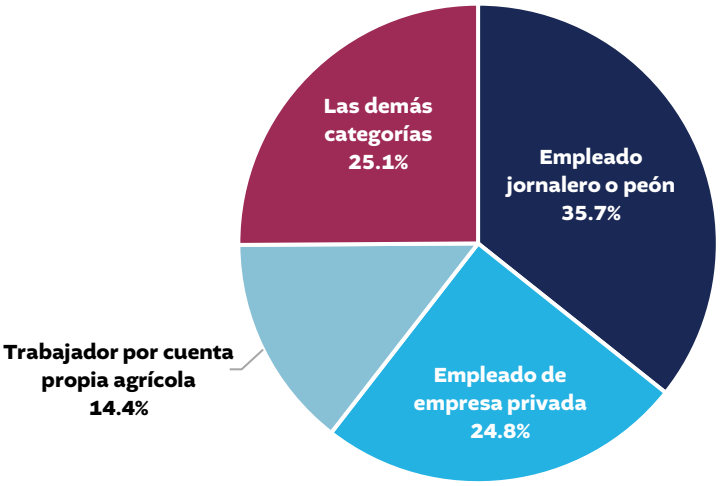
### *12.2.2 Población ocupada*

#### *12.2.2.1 Categoría ocupacional*

En cuanto a la categoría ocupacional, el 35.7% de la población Xinka ocupada se desempeñó como empleado jornalero o peón, la categoría más frecuente con amplio margen, el 24.8% como empleado de empresa privada, y el 14.4% como trabajador por cuenta propia agrícola. Estas tres categorías concentraron el 74.9% de la ocupación.

Esta predominancia del trabajo jornalero se explica, en buena medida, por la actividad económica a la que se dedica la población Xinka ocupada. El 55.9% trabajó en agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, frente a un 15.9% en comercio al por mayor y menor, transporte y almacenamiento. La alta concentración agrícola y predominancia del trabajo jornalero indica que la actividad agrícola de la población Xinka se desarrolla principalmente bajo relaciones de empleo con terceros, y no desde la producción propia o el autoempleo.

**Figura 15. Categoría ocupacional de la población ocupada Xinka a nivel nacional 2023**




Fuente: Política y Análisis Económico con datos del INE, Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023), 2026.
Nota: Únicamente se presentan 3 categorías ocupacionales dado que las demás ocupaciones no cumplen con los criterios de calidad estadística del INE para su estimación.

#### *12.2.2.2 Condición de formalidad*

Esta forma de inserción laboral, mayoritariamente agrícola y bajo relación de dependencia jornalera, es consistente con el alto nivel de informalidad que caracteriza a la población Xinka ocupada. El 82.1% (60,493 personas) se desempeñó en el sector informal[35], mientras que el 17.9% restante (13,215 personas) perteneció al sector formal. Este nivel de informalidad refleja una condición estructural del mercado laboral en el que se inserta la población Xinka, lo cual puede condicionar su participación en actividades productivas de mayor valor agregado.

### *12.2.3 Trabajadores Xinkas afiliados al IGSS*

Según datos del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), a marzo de 2026 el total de afiliados cotizantes pertenecientes al Pueblo Xinka ascendió a 1,009 personas. De este total, el 62.6% (632 afiliados) corresponde a hombres y el 37.4% (377 afiliados) a mujeres.

La estructura laboral de los afiliados Xinka muestra una mayor concentración en actividades no agrícolas, las cuales agrupan a 613 trabajadores, equivalentes al 60.8% del total. En segundo lugar, se ubica el sector público, con 201 afiliados (19.9%), seguido por la categoría de exportación y maquila, con 141 afiliados (14.0%). Las actividades agrícolas registran 51 afiliados (5.1%), mientras que las zonas francas presentan la menor participación, con 3 afiliados (0.3%).

En cuanto a la composición por sexo, se observa una mayor participación de hombres Xinka en las categorías de actividad no agrícola, exportación y maquila, actividades agrícolas y zonas francas.

[35] La composición del sector informal corresponde a lo reportado por el INE, conformado por empleadores, empleados y obreros de empresas de menos de 6 personas; trabajadores por cuenta propia o autónomos (excluyendo profesionales o técnicos); familiares no remunerados; y personas ocupadas en servicio doméstico.

Por su parte, en el sector público predomina la participación de mujeres Xinka, siendo la única categoría en la que su representación supera a la de los hombres.

**Tabla 13. Pueblo Xinka: Cantidad de afiliados cotizantes registrados según sexo por actividad económica agrupada, periodo marzo 2026**

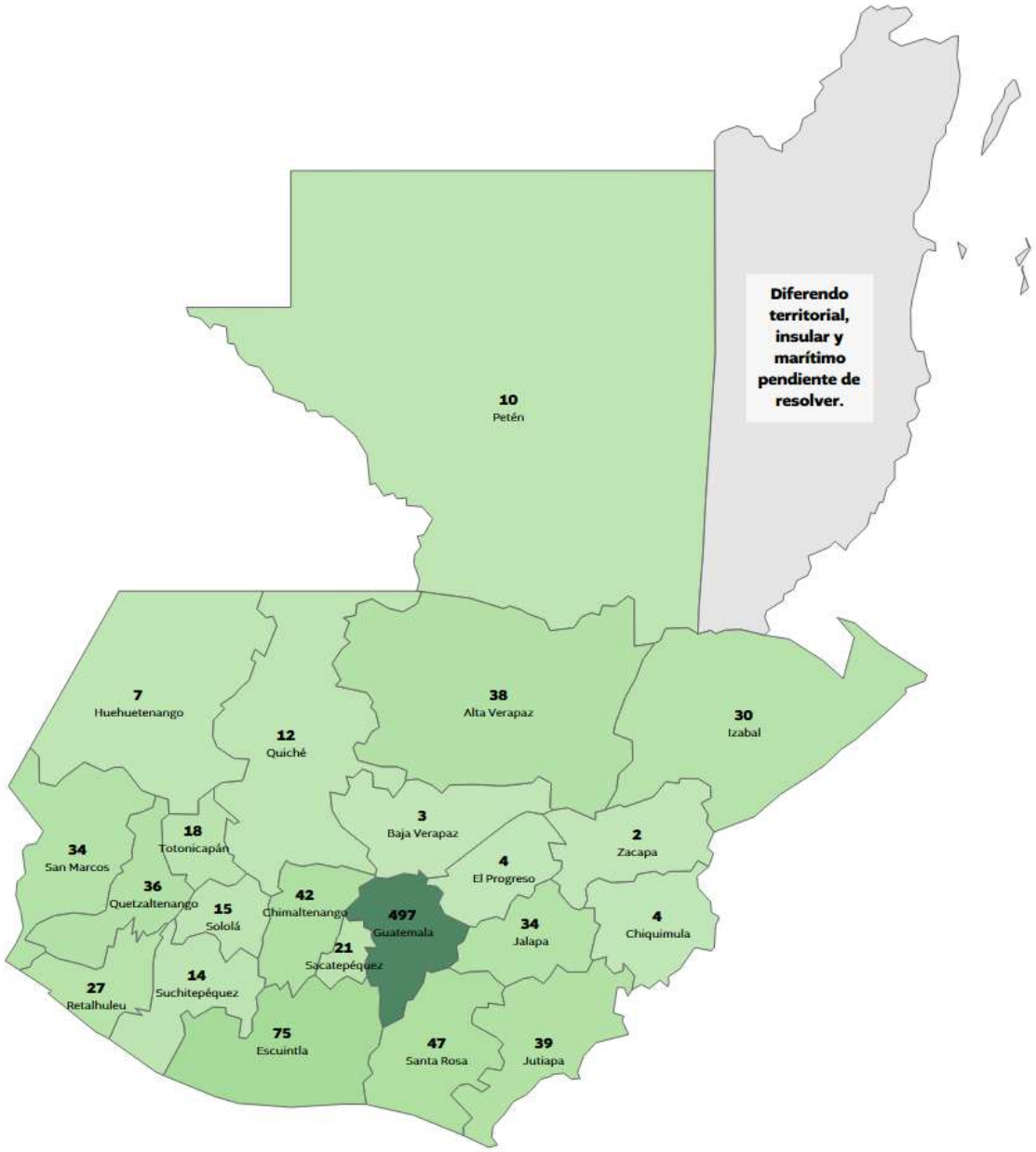
| Actividad económica agrupada | Hombres | Mujeres | Total |
|---|---|---|---|
| No agrícolas | 450 | 163 | 613 |
| Sector público | 47 | 154 | 201 |
| Exportadora y de maquila | 96 | 45 | 141 |
| Agrícolas | 37 | 14 | 51 |
| Zonas francas | 2 | 1 | 3 |
| **Total** | **632** | **377** | **1,009** |

Fuente: Política y Análisis Económico con datos de Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), 2026.
Datos correspondientes a marzo de 2026.

Respecto a la distribución departamental de los afiliados cotizantes pertenecientes al Pueblo Xinka, a marzo de 2026 el departamento de Guatemala concentra la mayor cantidad de afiliados, con 497 trabajadores, equivalentes al 49.3% del total registrado. En segundo lugar, se ubica Escuintla, con 75 afiliados (7.4%), seguido por Santa Rosa, que registra 47 afiliados y representa el 4.7% del total.

En cuanto a los departamentos de estudio, Jutiapa ocupa la quinta posición a nivel nacional, con 39 afiliados Xinka, equivalentes al 3.9% del total, mientras que Jalapa se sitúa en el noveno lugar, con 34 afiliados (3.4%). En conjunto, los departamentos de Santa Rosa, Jutiapa y Jalapa concentran 120 afiliados cotizantes del Pueblo Xinka, equivalentes al 11.9% del total nacional.

**Figura 16. Pueblo Xinka: Cantidad de afiliados cotizantes registrados según departamento, periodo marzo 2026**




Fuente: Política y Análisis Económico con datos de Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), 2026.
Datos correspondientes a marzo de 2026.

Las principales actividades económicas en las que se desempeñan los afiliados cotizantes del Pueblo Xinka se concentran en la administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria, con 193 afiliados, equivalentes al 19.1% del total. Le siguen las actividades de comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos, con 180 afiliados (17.8%), y las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, con 164 afiliados (16.3%).

La distribución por sexo se observa que los hombres Xinka presentan una mayor participación en las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, con 130 afiliados, seguidos por el comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos, con 118 afiliados, y las industrias manufactureras, con 88 afiliados.

Por su parte, las mujeres Xinka muestran una mayor concentración en la administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria, con 149 afiliadas, seguida por las actividades de comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, y efectos personales y enseres domésticos, con 62 afiliadas y en tercer lugar las industrias manufactureras con 43 afiliadas.

**Tabla 14. Pueblo Xinka: Cantidad de afiliados cotizantes registrados según sexo, por actividad económica, periodo marzo 2026**

| Actividad económica | Mujeres | Hombres | Total |
|---|---|---|---|
| Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria | 149 | 44 | 193 |
| Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, y efectos personales y enseres domésticos | 62 | 118 | 180 |
| Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler | 34 | 130 | 164 |
| Industrias manufactureras | 43 | 88 | 131 |
| Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales | 22 | 72 | 94 |
| Agricultura, ganadería, caza y silvicultura | 24 | 53 | 77 |
| Hoteles y restaurantes | 18 | 20 | 38 |
| Transporte, almacenamiento y comunicaciones | 1 | 35 | 36 |
| Enseñanza | 8 | 23 | 31 |
| Intermediación financiera | 8 | 22 | 30 |
| Servicios sociales y de salud | 8 | 5 | 13 |
| Construcción | - | 12 | 12 |
| Suministro de electricidad, gas y agua | - | 6 | 6 |
| Actividades de hogares privados como empleadores y actividades no diferenciadas de hogares privados como productores | - | 4 | 4 |
| **Total** | **377** | **632** | **1,009** |

Fuente: Política y Análisis Económico con datos de Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), 2026.
Datos correspondientes a marzo de 2026.

La masa salarial de los afiliados cotizantes del Pueblo Xinka, registrada por el IGSS a marzo de 2026, alcanzó Q4.7 millones. De este total, Q2.6 millones correspondieron a hombres y Q2.0 millones a mujeres, lo que equivale al 55.9% y 44.1%, respectivamente.

La mayor concentración se registra en las actividades no agrícolas, con Q 2.6 millones, equivalentes al 55.0% del total. Le sigue el sector público, con Q1.3 millones o 27.7%, destacando en este caso una mayor participación salarial de las mujeres. En conjunto, ambas actividades representan más del 80% de la masa salarial registrada, lo que evidencia que los principales ingresos formales del Pueblo Xinka se concentran en actividades no agrícolas y en el empleo público.

En menor proporción se ubican la actividad exportadora y de maquila, con Q619.3 mil equivalentes al 13.2%; las actividades agrícolas, con Q172.3 mil o 3.7%; y las zonas francas, con Q19.8 mil, representando apenas el 0.4% del total.

**Tabla 15. Pueblo Xinka: Masa salarial de afiliados cotizantes registrados según sexo por actividad económica agrupada, periodo marzo 2026**

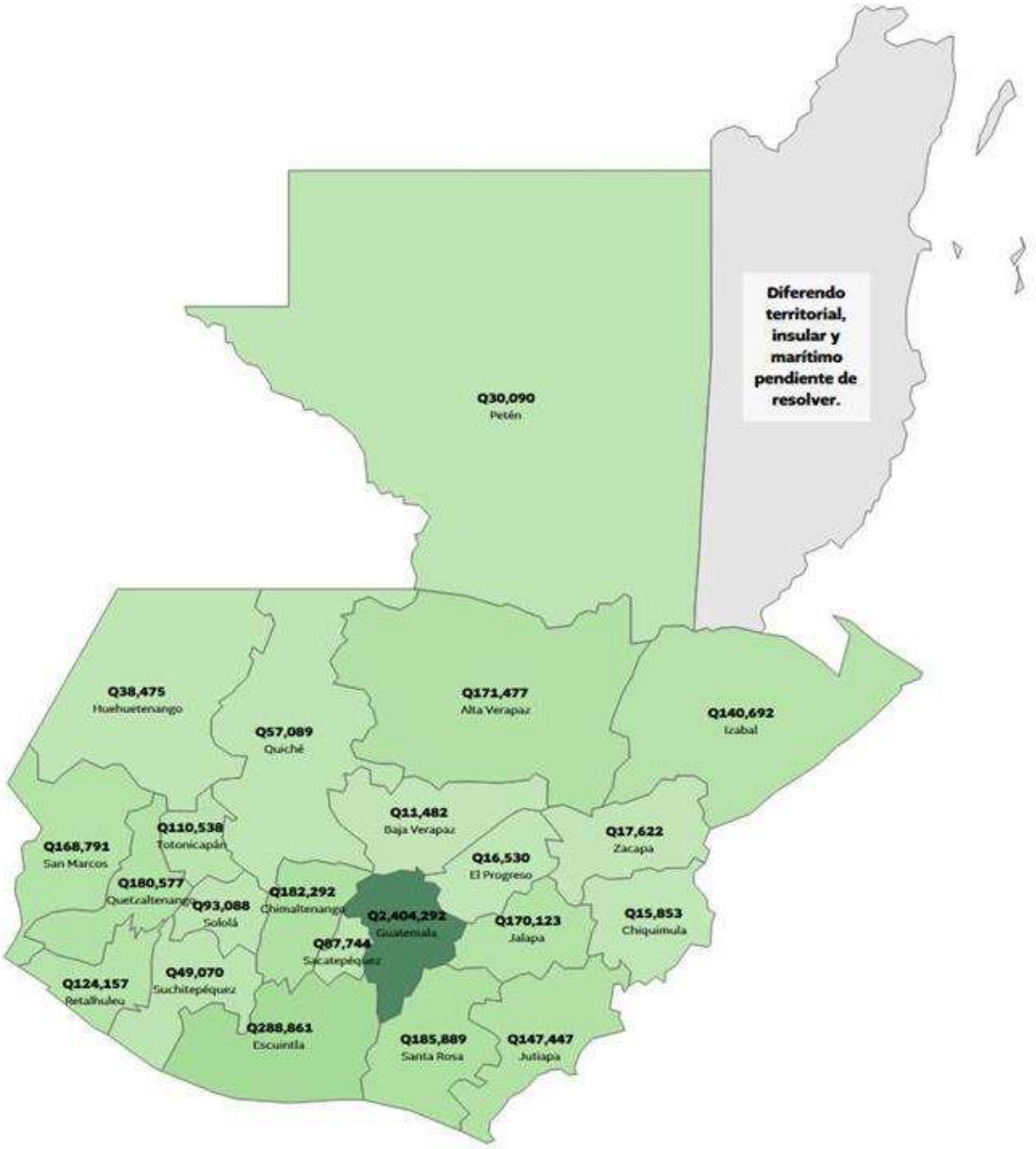
| Actividad económica agrupada | Mujeres (Q) | Hombres (Q) | Total |
|---|---|---|---|
| No agrícolas | 771,486.00 | 1,810,119.00 | 2,581,605.00 |
| Sector público | 1,042,589.00 | 256,583.00 | 1,299,172.00 |
| Exportadora y de maquila | 204,358.00 | 414,957.00 | 619,315.00 |
| Agrícolas | 46,580.00 | 125,703.00 | 172,283.00 |
| Zonas francas | 6,013.00 | 13,791.00 | 19,804.00 |
| **Total** | **2,071,026.00** | **2,621,153.00** | **4,692,179.00** |

Fuente: Política y Análisis Económico con datos de Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), 2026.
Datos correspondientes a marzo de 2026.

A nivel departamental, Guatemala concentra la mayor masa salarial de los afiliados cotizantes del Pueblo Xinka, con Q2.4 millones, equivalentes al 51.2% del total. En segundo lugar, se ubica Escuintla, con una participación de 6.2%, mientras que Santa Rosa ocupa la tercera posición, con una participación de 4.0%, registrando una masa salarial de Q 0.2 millones.

Por su parte, los departamentos de Santa Rosa, Jalapa y Jutiapa concentran en conjunto Q503.5 mil, equivalentes al 10.7% de la masa salarial total del Pueblo Xinka. Entre ellos, Santa Rosa registra la mayor participación, con Q185.9 mil, ubicándose en el tercer lugar a nivel nacional; le sigue Jalapa, con Q 170.1 mil y la séptima posición; mientras que Jutiapa reporta Q147.4 mil, situándose en el noveno lugar.

**Figura 17. Pueblo Xinka: Masa salarial de afiliados cotizantes registrados según departamento, periodo marzo 2026**




Fuente: Política y Análisis Económico con datos de Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), 2026.
Datos correspondientes a marzo de 2026.

Según los patronos cotizantes vinculados al Pueblo Xinka por actividad económica, se observa que las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler concentran la mayor cantidad de patronos, con 102 registros, equivalentes al 19.7% del total. En segundo lugar, se ubican las actividades de comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos, con 99 patronos (19.1%). Por su parte, la industria manufacturera ocupa la tercera posición, con 69 patronos, que representan el 13.3% del total.

En conjunto, estas tres actividades concentran el 52.1% de los patronos cotizantes asociados al Pueblo Xinka, lo que evidencia una importante concentración de la actividad empresarial.

**Tabla 16. Pueblo Xinka: Patronos cotizantes de afiliados registrados por actividad económica, periodo marzo 2026**

| Actividad económica | Total |
|---|---|
| Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler | 102 |
| Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, y efectos personales y enseres domésticos | 99 |
| Industrias manufactureras | 69 |
| Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales | 62 |
| Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria | 42 |
| Agricultura, ganadería, caza y silvicultura | 38 |
| Hoteles y restaurantes | 28 |
| Transporte, almacenamiento y comunicaciones | 24 |
| Enseñanza | 15 |
| Intermediación financiera | 13 |
| Servicios sociales y de salud | 11 |
| Construcción | 10 |
| Suministro de electricidad, gas y agua | 5 |
| Actividades de hogares privados como empleadores y actividades no diferenciadas de hogares privados como productores | 1 |
| Pesca | - |
| Explotación de minas y canteras | - |
| Organizaciones y órganos extraterritoriales | - |
| **Total** | **519** |

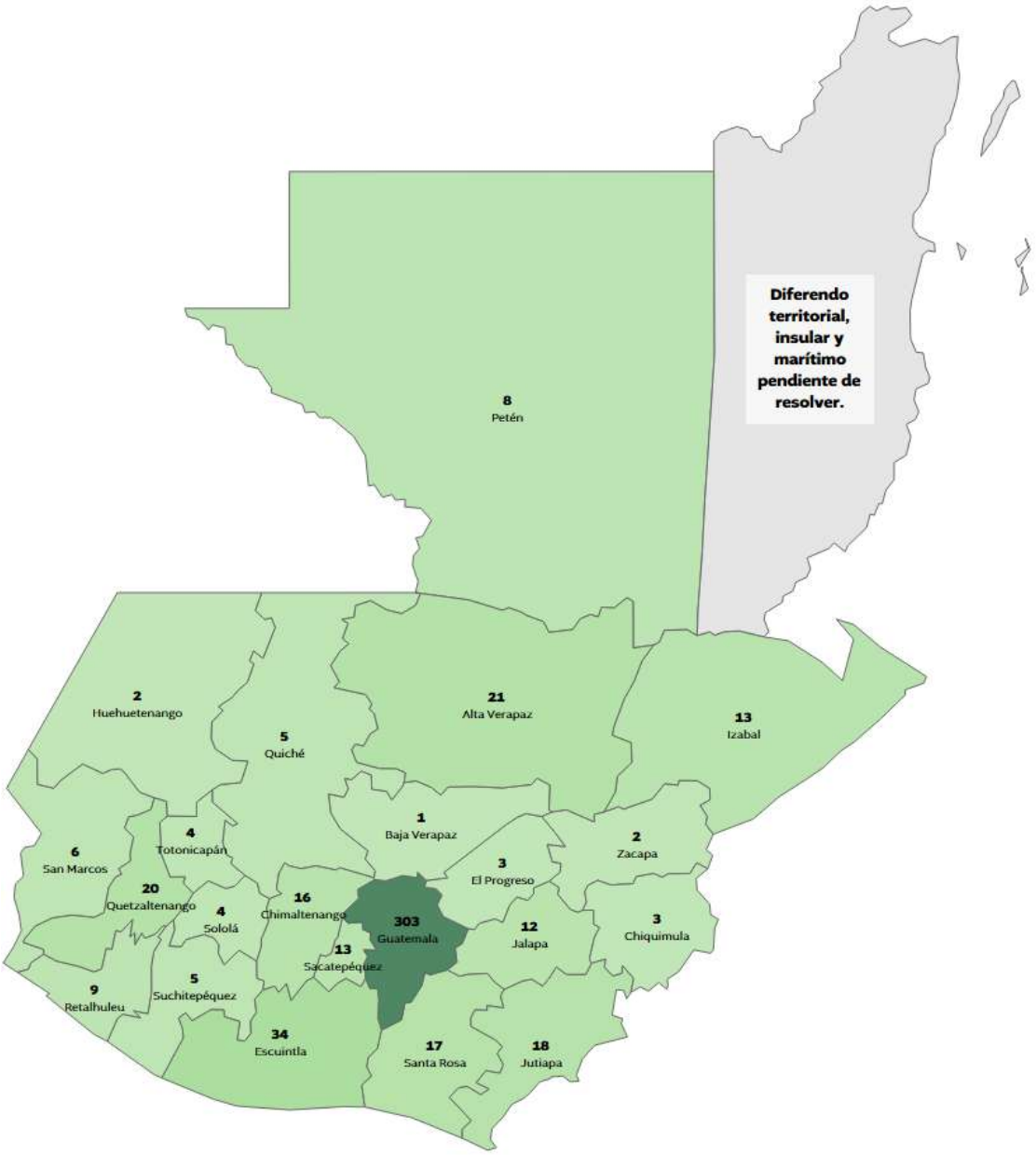
Fuente: Política y Análisis Económico con datos de Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), 2026.
Datos correspondientes a marzo de 2026.

A nivel departamental, el departamento de Guatemala concentra la mayor cantidad de patronos cotizantes vinculados al Pueblo Xinka, con 303 registros, equivalentes al 58.4% del total nacional. En segundo lugar, se ubica Escuintla, con 34 patronos (6.6%), seguido de Alta Verapaz, con 21 patronos (4.0%).

En cuanto a los departamentos de estudio, Jutiapa, Santa Rosa y Jalapa registran en conjunto 47 patronos cotizantes, lo que representa el 9.1% del total nacional. De estos, Jutiapa concentra 18 patronos, seguido de Santa Rosa con 17 y Jalapa con 12.

La participación conjunta de estos tres departamentos refleja la presencia de actividad empresarial formal vinculada al Pueblo Xinka en el territorio histórico de esta población.

**Figura 18. Pueblo Xinka: Patronos cotizantes registrados según departamento, periodo marzo 2026**




Fuente: Política y Análisis Económico con datos de Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), 2026.
Datos correspondientes a marzo de 2026.

# 13. Recaudación tributaria

## 13.1 Recaudación tributaria

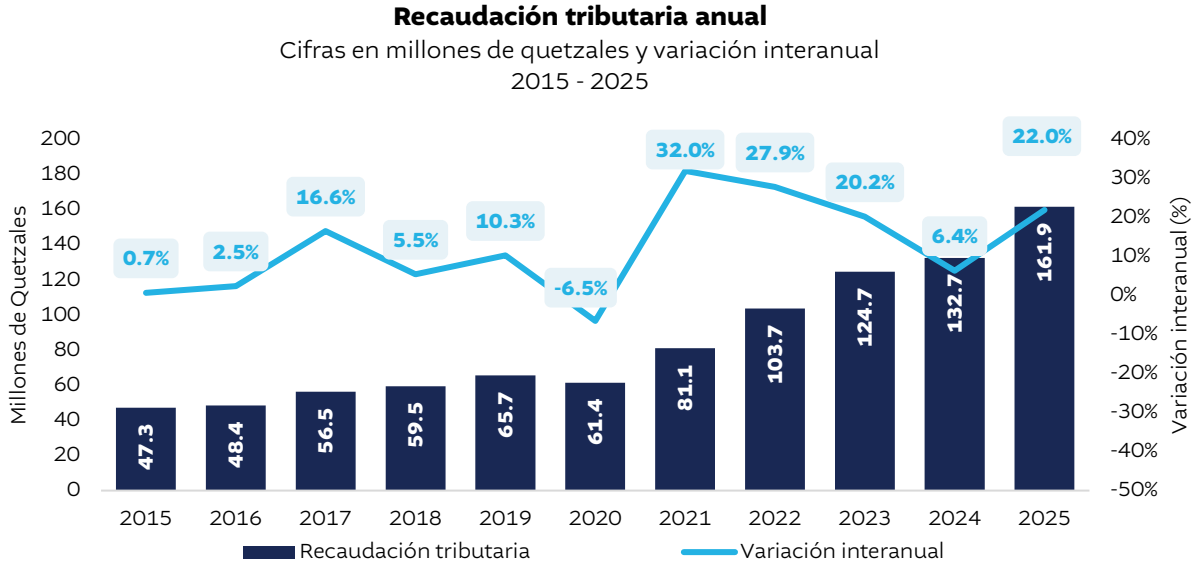
La recaudación tributaria en Jalapa mostró una tendencia de crecimiento sostenida durante el período 2015-2025, con la única excepción de 2020, cuando se registró una contracción interanual de 6.5%, asociada a los efectos económicos derivados de la pandemia de COVID-19. A partir de 2021, la recaudación retomó una trayectoria de expansión, registrando incrementos significativos durante los años siguientes.

Al cierre de 2025, la recaudación tributaria alcanzó los Q161.9 millones, lo que representa un aumento de 22.0% respecto a 2024 (Q132.7 millones), constituyendo el valor más alto registrado en toda la serie analizada.

El comportamiento de la recaudación fue especialmente dinámico en 2021 (32.0%), 2022 (27.9%) y 2025 (22.0%), reflejando una recuperación económica sostenida y un fortalecimiento de la base tributaria departamental. En contraste, el único resultado negativo del período se observó en 2020, cuando la recaudación disminuyó de Q65.7 millones a Q61.4 millones.

Entre 2015 y 2025, la recaudación tributaria pasó de Q47.3 millones a Q161.9 millones, equivalente a un crecimiento acumulado de 242.2%. En términos de largo plazo, la recaudación registró una tasa de crecimiento anual compuesta de 13.1%, lo que evidencia una expansión sostenida de la actividad económica formal y de la capacidad de generación de ingresos tributarios en el departamento durante la última década.

**Figura 19. Jalapa: Recaudación tributaria anual**




Fuente: Política y Análisis Económico con datos de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), 2026.

## 13.2 Recaudación por actividad económica

La recaudación tributaria de Jalapa en 2025 estuvo concentrada en pocas actividades. El comercio al por mayor y menor (incluida la reparación de vehículos y motocicletas) aportó 33.3% del total, seguido de Actividades inmobiliarias (8.2%) y Otras actividades de servicios (7.6%). En conjunto, estos tres sectores sumaron 49.1% de la recaudación departamental.

**Tabla 17. Jalapa: Recaudación tributaria por actividad económica 2025**

| Jalapa: Recaudación tributaria por actividad económica 2025<br>Cifras en millones de Quetzales* | | |
|---|---|---|
| **Actividad económica** | **Recaudación 2025*** | **% Participación** |
| Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas | 53.9 | 33.3% |
| Actividades inmobiliarias | 13.3 | 8.2% |
| Otras actividades de servicios | 12.3 | 7.6% |
| Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca | 11.6 | 7.1% |
| Construcción | 10.7 | 6.6% |
| Industrias manufactureras | 10.6 | 6.6% |
| Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio | 8.3 | 5.1% |
| Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria | 8.1 | 5.0% |
| Transporte y almacenamiento | 8.1 | 5.0% |
| Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social | 6.0 | 3.7% |
| Actividades profesionales, científicas y técnicas | 6.0 | 3.7% |
| Actividades de servicios administrativos y de apoyo | 3.6 | 2.2% |
| Enseñanza | 3.5 | 2.2% |
| Información y comunicaciones | 2.1 | 1.3% |
| Actividades de alojamiento y de servicio de comidas | 1.6 | 1.0% |
| Actividades financieras y de seguros | 0.7 | 0.4% |
| Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado | 0.6 | 0.4% |
| Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas | 0.5 | 0.3% |
| Suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación | 0.2 | 0.1% |
| Explotación de minas y canteras | 0.1 | 0.1% |
| Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales | 0.0 | 0.0% |
| **Total** | **161.9** | **100.0%** |

Fuente: Política y Análisis Económico con datos de la Superintendencia de Administración Tributaria, 2026.

Ministerio de
**Economía**
Viceministerio de Integración
y Comercio Exterior

# Hallazgos

GUATEMALA EXPORTA®
TODO LO BUENO

## 14. Hallazgos

- El trabajo de campo permitió identificar productos que no se reflejan de la misma forma en los registros de comercio exterior. Cinco productos coincidieron entre las entrevistas departamentales y las consultas con representantes del Pueblo Xinka, siendo el café, aguacate, cebolla, manzana y ciruela. El ejote francés, la miel y los fregaderos fueron identificados desde el análisis departamental, mientras que tomate, papa y repollo surgieron específicamente del análisis del Pueblo Xinka.
- Al contrastar los productos identificados en campo con las exportaciones nacionales, ocho de los once muestran una tendencia positiva entre 2021 y 2025: manzana (39.9%), aguacate (13.3%), café oro (9.1%), cebolla (7.6%), ciruela (6.0%), tomate (3.8%), repollo (1.0%) y papa (0.7%). Esto muestra que la mayoría de los productos señalados durante el trabajo de campo también presentan antecedentes comerciales favorables a nivel nacional.
- El ejote francés, la miel y los fregaderos presentan una reducción en sus exportaciones nacionales, con CAGR de -4.2%, -3.2% y -13.4%, respectivamente. Sin embargo, el análisis identificó mercados con oportunidades para estos productos: Canadá y Francia para ejote francés, Canadá y Costa Rica para miel, y Costa Rica para fregaderos. Esto muestra que una tendencia nacional negativa no elimina necesariamente las oportunidades en mercados específicos donde existe demanda y condiciones de acceso favorables.
- El café presenta un comportamiento particular en Jalapa. Aunque las exportaciones departamentales registraron un CAGR de -11.3% entre 2021 y 2024, a junio de 2025 ya habían alcanzado US$59.9 millones, superando el valor exportado durante todo 2024. Al mismo tiempo, las exportaciones nacionales de café mantuvieron una tendencia positiva, con un CAGR de 9.1% entre 2021 y 2025.
- La actividad exportadora registrada en Jalapa presenta una alta concentración geográfica y de mercado. En 2025, el municipio de Jalapa concentró el 99.5% de las intenciones de exportación del departamento y Estados Unidos representó el 98.7% de los destinos. Una parte importante de estos registros corresponde a bulbos, raíces y plantas ornamentales, por lo que el dinamismo exportador del departamento depende en gran medida de pocos productos, empresas y mercados.
- Los registros de VUPE no reflejan por sí solos toda la actividad productiva del departamento. La información se asigna según el domicilio fiscal de la empresa exportadora y puede dejar fuera a productores, asociaciones, cooperativas y MIPYMES que comercializan a través de intermediarios. Por esta razón, las entrevistas, las mesas de trabajo y la información productiva fueron necesarias para complementar la identificación del potencial de Jalapa.
- El trabajo de campo identificó limitaciones que pueden dificultar el paso de la producción local hacia la exportación. Entre ellas destacan la dificultad para reunir volúmenes constantes, la dependencia de intermediarios, el acceso limitado a financiamiento y compradores directos, así como la falta de centros de acopio, infraestructura de conservación y empaque, asistencia técnica y cumplimiento de requisitos de calidad, inocuidad y trazabilidad. Estas condiciones son especialmente relevantes en un departamento donde el 97.3% de las empresas registradas son microempresas.

Ministerio de
Economía
Viceministerio de Integración
y Comercio Exterior

# Conclusiones y Recomendaciones

GUATEMALA EXPORTA
TODO LO BUENO

## 15. Conclusiones

- La estructura demográfica presenta una población mayoritariamente joven. El 56.2% de los habitantes se concentra entre los 15 y 64 años, lo que representa una base importante de población en edad productiva. Este potencial depende de la generación de oportunidades de empleo, formación y actividades económicas que permitan aprovechar las capacidades de la población.
- Jalapa mantiene una presencia territorial relevante del Pueblo Xinka. Según la ENCOVI 2023, aproximadamente el 34.8% de la población Xinka del país reside en el departamento, equivalente a 75,481 personas. Esta estimación debe interpretarse como aproximada debido a las limitaciones de precisión estadística de la encuesta.
- En 2024, el PIB de Jalapa alcanzó Q11,339.9 millones, con un crecimiento real de 3.9%. El comercio y reparación de vehículos representó el 20.9% de la economía departamental y la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca el 17.7%, confirmando la importancia tanto de las actividades comerciales como de la producción agropecuaria en el territorio.
- La vocación agrícola también se refleja en el uso del territorio: el 54.9% de la superficie departamental corresponde a uso agrícola, destacando el café con 49,985.6 hectáreas, los granos básicos con 26,794.1 hectáreas y las hortalizas con 8,074.8 hectáreas. Esta base productiva sustenta varios de los productos identificados durante el estudio.
- Jalapa cuenta con una importante base agrícola y productiva, que representa una fortaleza para el desarrollo de oportunidades comerciales. La agricultura, ganadería, silvicultura y pesca aportan el 17.7% del PIB departamental; sin embargo, solo representan el 1.2% de las empresas formalmente registradas. Además, el 97.3% de las empresas con movimiento de ventas son microempresas. Este contexto plantea la necesidad de fortalecer aspectos como la consolidación de volúmenes, la infraestructura, las certificaciones y la vinculación directa con compradores, para aprovechar mejor el potencial productivo del departamento.
- Las intenciones de exportación de Jalapa alcanzaron US$194.9 millones en 2025, pero presentan una elevada concentración: el 98.4% correspondió a semillas de plantas herbáceas utilizadas principalmente por sus flores y el 98.7% de los destinos se concentró en Estados Unidos. Esto evidencia una importante actividad exportadora, pero también una alta dependencia de un producto y un mercado.
- El trabajo de campo permitió complementar la información estadística e identificar productos y capacidades que no necesariamente se reflejan en los registros de exportación. Café, aguacate, cebolla, manzana y ciruela coincidieron entre las entrevistas departamentales y las consultas con representantes del Pueblo Xinka; mientras que otros productos surgieron específicamente de cada enfoque de análisis.
- El estudio identificó once productos con potencial exportador: fregaderos, ejote francés y miel en el análisis departamental; y café, tomate, papa, aguacate, repollo, cebolla, manzana y ciruela en el análisis del Pueblo Xinka. La selección combina la identificación territorial con la experiencia comercial de Guatemala, la demanda internacional y las condiciones de acceso a los mercados.

- Entre las principales limitaciones señaladas durante las entrevistas y mesas de trabajo se encuentran la dificultad para reunir volúmenes constantes, dependencia de intermediarios, acceso limitado a financiamiento y compradores directos, deficiencias de infraestructura y necesidades de asistencia técnica, además del cumplimiento de requisitos de calidad, inocuidad y trazabilidad. Estas condiciones explican por qué no todos los productos identificados presentan el mismo nivel de preparación para exportar.
- El café merece especial atención por su importancia para Jalapa. Aunque las exportaciones departamentales disminuyeron entre 2021 y 2024, a junio de 2025 ya habían alcanzado US$59.9 millones, superando el total de 2024. Corea del Sur representa una oportunidad para profundizar esta relación, ya que sus importaciones crecieron a un CAGR de 22.2% entre 2021 y 2025 y Jalapa ya cuenta con experiencia exportadora hacia ese destino.
- Entre las oportunidades de profundización de mercado destacan el ejote francés en Canadá y Francia; fregaderos, tomate y manzana en Costa Rica; café en Corea del Sur; aguacate y cebolla en Honduras; y repollo en Estados Unidos. Estos productos cuentan con antecedentes comerciales de Guatemala en los mercados seleccionados, aunque requieren fortalecer su participación y cumplir las condiciones específicas de acceso.
- Para papa en Honduras y ciruela en Alemania se identificaron oportunidades de desarrollo de mercado. Honduras importó US$15.2 millones de papa en 2025 y registró un CAGR de 16.4% entre 2021 y 2025; mientras que Alemania importó US$87.9 millones de ciruela y constituye uno de los principales compradores mundiales del producto.
- En el caso de la miel, aunque las exportaciones nacionales registraron un CAGR de -3.2% entre 2021 y 2025, se identificaron oportunidades específicas en Costa Rica y Canadá. Canadá destaca por un mercado de US$52.5 millones y un CAGR de 8.5%, mientras que Costa Rica ofrece cercanía geográfica y una relación comercial ya establecida con Guatemala.

## 16. Recomendaciones

- Promover una preparación gradual de los productos identificados, considerando que no todos cuentan con el mismo nivel de producción, organización y experiencia comercial. Antes de impulsar su exportación, se recomienda validar volúmenes disponibles, continuidad de la oferta, calidad y capacidad de cumplimiento de los requisitos del mercado.
- Facilitar información práctica sobre los mercados priorizados, incluyendo requisitos sanitarios y fitosanitarios, aranceles, certificaciones, condiciones de empaque y posibles compradores, para reducir las brechas de información identificadas durante el trabajo de campo.
- Promover espacios de vinculación entre productores, asociaciones, exportadores y compradores, especialmente para los productos que actualmente dependen de intermediarios. Esto permitiría ampliar los canales de comercialización y mejorar el conocimiento de las condiciones requeridas por el mercado.
- Fomentar la organización y coordinación entre pequeños productores, con el propósito de facilitar la consolidación de volúmenes y mejorar su capacidad de negociación. Esta acción es relevante considerando que el 97.3% de las empresas con movimiento de ventas en Jalapa son microempresas.
- Orientar a productores y organizaciones hacia programas existentes de asistencia técnica, desarrollo empresarial y financiamiento, de acuerdo con sus necesidades y nivel de preparación, sin limitar la búsqueda de apoyo a una sola institución. El trabajo de campo identificó necesidades en financiamiento, capacitación, infraestructura y comercialización.
- Promover la coordinación con las instituciones competentes para atender necesidades de manejo postcosecha, acopio, conservación, empaque y transporte, aspectos que inciden directamente en la calidad y continuidad de la oferta exportable.
- Favorecer la diversificación gradual de productos y destinos, considerando que en 2025 el 98.4% de las intenciones de exportación se concentró en un solo producto y el 98.7% tuvo como destino Estados Unidos. Los mercados identificados en el estudio pueden servir como referencia para ampliar progresivamente estas oportunidades.
- Procurar que las acciones relacionadas con productos identificados por el Pueblo Xinka se desarrollen con participación comunitaria, considerando sus formas de organización, territorio, identidad, medio ambiente y conocimientos tradicionales.

# 17. Anexos

## 17.1 Metodología cuantitativa

El Índice de Potencial Exportador (IPE) [36] fue implementado como un criterio inicial de análisis para la identificación preliminar de productos con potencial exportador, permitiendo establecer un primer filtro técnico basado en criterios cuantitativos. Su aplicación facilitó el análisis posterior en aquellos que presentaban mayores indicios de potencial comercial. Posteriormente, estos resultados fueron contrastados y complementados mediante el análisis de comercio exterior, las entrevistas con actores de los sectores productivos y las mesas de trabajo desarrolladas con representantes del Parlamento Xinka. A partir de este proceso, el IPE fue estructurado sobre cinco dimensiones analíticas principales, las cuales buscan capturar distintos elementos asociados al desempeño y potencial exportador de cada inciso arancelario.

En primer lugar, la dimensión de dinamismo exportador evalúa la capacidad de crecimiento reciente y estructural de las exportaciones. Para ello, se incorporan la variación interanual (VAR), que permite identificar cambios recientes en el valor exportado, y la tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR), orientada a medir tendencias sostenidas de crecimiento durante el período analizado.

En segundo lugar, la dimensión de relevancia económica busca determinar el peso relativo y la contribución efectiva de cada inciso dentro de las exportaciones departamentales. Esta dimensión incorpora la participación exportadora, así como la incidencia interanual e histórica, permitiendo identificar productos que no solo presentan crecimiento, sino que además contribuyen significativamente al desempeño exportador del departamento.

La tercera dimensión corresponde a la ventaja competitiva territorial, representada mediante el índice de especialización departamental. Este indicador permite identificar productos cuya concentración exportadora relativa dentro del departamento supera el promedio observado a nivel nacional, sugiriendo la existencia de capacidades productivas, logísticas o comerciales diferenciadas.

Por otra parte, la dimensión de potencial comercial incorpora variables asociadas a diversificación y posibilidades de expansión exportadora. Para ello, se consideran tanto la cantidad de destinos actuales a los que exporta el departamento, como la cantidad de mercados a nivel nacional en los que Guatemala ya participa comercialmente para el mismo producto. Esto permite aproximar oportunidades potenciales de profundización comercial en mercados donde ya existe experiencia exportadora nacional.

Finalmente, la dimensión de riesgo y sostenibilidad exportadora busca diferenciar productos con comportamiento estructuralmente estable de aquellos con incrementos atípicos o altamente volátiles. Esta dimensión incorpora la volatilidad histórica de las exportaciones, utilizada como mecanismo de penalización, así como un indicador de estabilidad exportadora calculado a partir

[36] Metodología de la Dirección de Análisis Económico

de la relación entre el promedio histórico exportado y el valor máximo registrado durante el período de análisis.

Adicionalmente, el índice incorpora un factor penalizador asociado a la continuidad exportadora, calculado según la cantidad de años con exportaciones registradas durante el período analizado. Este mecanismo permite reducir la incidencia de operaciones aisladas o no consolidadas dentro del ranking final.

El índice incorpora las siguientes dimensiones:

**Tabla 18. Variables consideradas para el cálculo del índice de productos potenciales**

| Variables consideradas para el cálculo del índice de productos potenciales | | |
|---|---|---|
| **Dimensión** | **Variable** | **Objetivo** |
| Dinamismo exportador | Variación interanual (VAR) 2025 respecto 2024 | Identificar crecimiento reciente |
| Dinamismo estructural | Tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) 2021 a 2025 | Evaluar tendencia de crecimiento sostenida |
| Contribución al crecimiento | Incidencia interanual 2025 respecto al 2024 | Medir el aporte relativo al crecimiento exportador del departamento |
| Trayectoria de contribución | Incidencia histórica para el período 2021 a 2025 | Medir el aporte relativo al crecimiento exportador del departamento |
| Relevancia económica | Participación exportadora sobre la totalidad exportada en 2025 | Determinar peso relativo del inciso dentro de las exportaciones departamentales |
| Ventaja territorial | Especialización departamental frente al monto de exportación del resto del país | Identificar productos con concentración exportadora relativa superior al promedio nacional |
| Diversificación comercial | Cantidad de destinos actuales a los que el departamento exportó en 2025 | Evaluar amplitud de mercados de exportación |
| Potencial de expansión | Cantidad de destinos a nivel país que ya se exportaban en 2025 | Estimar oportunidades potenciales de inserción en mercados donde Guatemala ya exporta el producto |
| Riesgo exportador | Volatilidad histórica de las exportaciones | Penalizar comportamientos altamente inestables o atípicos |
| Sostenibilidad exportadora | Estabilidad de exportaciones para el período 2021 a 2025 | Favorecer productos con continuidad y comportamiento estructural más consistente |

Previo al cálculo del índice, la variable de especialización departamental fue ajustada mediante un factor de escala, con el objetivo de evitar que valores extremos distorsionaran la ponderación final del indicador compuesto. Este ajuste permitió mantener la relevancia analítica de la especialización territorial sin sobre representar productos con concentraciones exportadoras excepcionalmente altas.

Asimismo, se incorporó un indicador de estabilidad exportadora, calculado a partir de la relación entre el promedio histórico exportado y el valor máximo registrado durante el período analizado (2021–2025). Este componente permite favorecer productos con comportamiento exportador

sostenido y reducir la incidencia de incrementos atípicos observados únicamente en años específicos.

Adicionalmente, se implementó un factor penalizador asociado a la continuidad exportadora, calculado según la cantidad de años con exportaciones registradas durante el período de análisis. Esto permite reducir el peso relativo de operaciones aisladas o no consolidadas dentro del ranking final.

Con base en las dimensiones y variables anteriormente descritas, el índice final fue construido mediante una agregación ponderada, asignando mayor peso relativo a aquellas variables asociadas con crecimiento estructural, relevancia económica y sostenibilidad exportadora:

$$IPE_i = [(VAR_i * 0.10) + (CAGR_i * 0.20) + (IncInt_i * 0.10) + (IncHist_i * 0.10) + (Part_i * 0.15) + (Esp_i * 0.15) + (Dest_i * 0.05) + (DestPais_i * 0.05) - (Vol_i * 0.15) + (Est_i * 0.15)] * (FP_i/6)$$

**Tabla 19. Ponderación por variable contemplada dentro del cálculo del índice**

| Ponderación por variable contemplada dentro del cálculo del índice | | |
|---|---|---|
| **Símbolo** | **Variable** | **Ponderación** |
| $VAR_i$ | Variación interanual (VAR) | 10% |
| $CAGR_i$ | Tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) | 20% |
| $IncInt_i$ | Incidencia interanual | 10% |
| $IncHist_i$ | Incidencia histórica | 10% |
| $Part_i$ | Participación exportadora | 15% |
| $Esp_i$ | Especialización departamental | 15% |
| $Dest_i$ | Cantidad de destinos actuales | 5% |
| $DestPais_i$ | Cantidad de destinos a nivel país | 5% |
| $Vol_i$ | Volatilidad histórica | -15% |
| $Est_i$ | Estabilidad exportadora | 15% |
| $FP_i$ | Factor Penalizador | |

El índice resultante no debe interpretarse como una medición absoluta de competitividad, sino como una herramienta de priorización relativa que permite identificar productos con mayores condiciones para profundizar su inserción exportadora, considerando simultáneamente crecimiento, estabilidad, especialización y potencial comercial.




Ministerio de
**Economía**
Viceministerio de Integración
y Comercio Exterior