Ministerio de Economía

GUATEMALA EXPORTA
TODO LO BUENO

Estudio de POTENCIAL EXPORTADOR de Jutiapa





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:
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 ____ *13*

2.1 Objetivo del estudio ____ 13

2.2 Alcance del estudio ____ 14

2.3 Vinculación con la Ruta de Acción para el Desarrollo Integral del Pueblo Xinka ____ 14

2.4 Historia del Pueblo Xinka ____ 15

3. Metodología ____ *20*

3.1 Análisis cuantitativo ____ 20

3.2 Análisis cualitativo ____ 20

3.3 Integración de resultados ____ 21

3.4 Fuentes de información ____ 22

3.5 Consideraciones metodológicas ____ 22
3.5.1 Criterio de selección de fuente ____ 23
3.5.2 Criterio de identificación étnica ____ 23
3.5.3 Representatividad muestral y criterios de calidad estadística ____ 23
3.5.4 Análisis de estructura etaria ____ 24
3.5.5 Fuentes de datos ____ 24

3.6 Criterios de selección de productos potenciales ____ 24

4. Caracterización económica y productiva del departamento ____ *28*

4.1 Principales actividades productivas ____ 28
4.1.1 Actividades por origen de la producción departamental (PIB) ____ 28
4.1.2 PIB por actividad económica ____ 29

4.2 Distribución empresarial por tamaño y actividad económica (DINESE) ____ 32

4.3 Producción agrícola y artesanal ____ 34
4.3.1 Principales cultivos del departamento ____ 34
4.3.2 Artesanías tradicionales ____ 36

5. Oferta exportable actual del departamento ____ *40*

5.1 Oferta exportable actual ____ 40

5.2 Principales países destino ____ 42

5.3 Principales productos ____ 45

6. Proceso de Selección de Productos con Potencial Exportador ____ *48*

6.1 Enfoque metodológico ____ 48

6.2 Recopilación de información cualitativa 49
6.2.1 Entrevistas departamentales 49
6.2.2 Encuestas y mesas con representantes del Pueblo Xinka 50
6.3 Criterios de selección de productos potenciales 51
6.4 Identificación de productos y mercados potenciales 52
6.5 Resultados por enfoque de análisis 53
6.6 Alcances y limitaciones 53
7. Productos con potencial exportador del departamento 56
7.1 Listado de contactos 66
8. Productos con potencial exportador para el desarrollo económico del Pueblo Xinka 70
8.1 Listado de contactos 81
9. Factores que inciden en la exportación 83
10. Caracterización demográfica y social 86
10.1 Contexto departamental 86
10.1.1 Estructura demográfica 86
10.1.2 Condiciones de vida 88
10.2 Contexto de la población Xinka 91
10.2.1 Estructura demográfica 91
11. Educación 94
12. Mercado laboral 95
12.1 Población departamental 95
12.1.1 Principales indicadores de empleo 95
12.1.2 Población ocupada 96
12.1.3 Trabajadores afiliados al IGSS 98
12.2 Población Xinka nacional 101
12.2.1 Principales indicadores de empleo 101
12.2.2 Población ocupada 101
12.2.3 Trabajadores Xinka afiliados al IGSS 102
13. Recaudación tributaria 110
13.1 Recaudación tributaria 110
13.1.1 Recaudación por actividad económica 111
14. Hallazgos 114

15. Conclusiones 118

16. Recomendaciones 120

17. Anexos 122

17.1 Metodología cuantitativa 122

Contenido de tablas

Tabla 1. Jutiapa: Clasificación empresarial por actividad, año 2024 33
Tabla 2. Jutiapa: Uso del suelo en el territorio del sector agrícola, año 2025 35
Tabla 3. Matriz de caracterización de las artesanías tradicionales por departamento 37
Tabla 4. Jutiapa: Principales incisos arancelarios con intención de exportación* 46
Tabla 5. Jutiapa: Distribución de la población 2023 86
Tabla 6. Jutiapa: Principales indicadores de pobreza 2023 89
Tabla 7. Distribución de la población Xinka nacional 2023 91
Tabla 8. Jutiapa: Estructura de la población laboral 2023 95
Tabla 9. Jutiapa: Trabajadores afiliados al IGSS del 2025 98
Tabla 10. Jutiapa: Trabajadores afiliados al IGSS por actividad económica 2025 99
Tabla 11. Jutiapa: Afiliados del sector privado por clasificación de actividades económicas agrupadas, 2025 100
Tabla 12. Estructura de la población Xinka a nivel nacional 2023 101
Tabla 13. Pueblo Xinka: Cantidad de afiliados cotizantes registrados según sexo por actividad económica agrupada, periodo marzo 2026 103
Tabla 14. Pueblo Xinka: Cantidad de afiliados cotizantes registrados según sexo, por actividad económica, periodo marzo 2026 105
Tabla 15. Pueblo Xinka: Masa salarial de afiliados cotizantes registrados según sexo por actividad económica agrupada, periodo marzo 2026 106
Tabla 16. Pueblo Xinka: Patronos cotizantes de afiliados registrados por actividad económica, periodo marzo 2026 108
Tabla 17. Jutiapa: Recaudación tributaria por actividad económica, 2025 111
Tabla 18. Variables consideradas para el cálculo del índice de productos potenciales 122
Tabla 19. Ponderación por variable contemplada dentro del cálculo del índice 123

Contenido de figuras

Figura 1. Jutiapa: Serie histórica Producto Interno Bruto (PIB) departamental 28
Figura 2. Jutiapa: PIB Departamental por actividad económica 31
Figura 3. Jutiapa: Intención de exportación en millones de US$* 41
Figura 4. Jutiapa: Intención de exportación en toneladas métricas* 41
Figura 5. Jutiapa: Países destino de las intenciones de exportación* 42
Figura 6. Jutiapa: Destinos de las intenciones de exportación según municipio, 2025* 44
Figura 7. Jutiapa: Principales productos con intención de exportación* 45
Figura 8. Jutiapa: Distribución de la población por grandes grupos de edad y sexo 2023 88
Figura 9. Jutiapa: Pobreza por municipio 2023 89
Figura 10. Distribución de la población Xinka nacional por grandes grupos de edad 2023 92
*Figura 11. Concentración departamental de la población Xinka nacional 2023** 93
Figura 12. Jutiapa: Tasa neta de escolaridad por sexo según nivel, 2023 94
Figura 13. Jutiapa: Categoría ocupacional de la población ocupada 2023 96
Figura 14. Jutiapa: Actividad económica de la población ocupada por sexo 2023 97
Figura 15. Categoría ocupacional de la población ocupada Xinka a nivel nacional 2023 102
Figura 16. Pueblo Xinka: Cantidad de afiliados cotizantes registrados según departamento, periodo marzo 2026 104
Figura 17. Pueblo Xinka: Masa salarial de afiliados cotizantes registrados según departamento, periodo marzo 2026 107
Figura 18. Pueblo Xinka: Patronos cotizantes registrados según departamento, periodo marzo 2026 109
Figura 19. Jutiapa: Recaudación tributaria anual 110

Acrónimos y abreviaciones

- ANACAFÉ: Asociación Nacional del Café
- BANGUAT: Banco de Guatemala
- BID: Banco Interamericano de Desarrollo
- CAGR: Compound Annual Growth Rate (Tasa de Crecimiento Anual Compuesto)
- 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: EU Deforestation Regulation (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.
- FOB: Free On Board
- IGN: Instituto Geográfico Nacional
- IGSS: Instituto Guatemalteco de Seguridad Social
- INE: Instituto Nacional de Estadística
- ITC: International Trade Centre (Centro de Comercio Internacional)
- MAGA: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación
- MINECO: Ministerio de Economía
- NMF: Nación Más Favorecida
- 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
- USAC: Universidad de San Carlos de Guatemala
- VUPE: Ventanilla Única para las Exportaciones

1. Resumen ejecutivo

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

Partiendo de un contexto departamental, en 2024 el Producto Interno Bruto de Jutiapa alcanzó Q18,282.9 millones a precios corrientes. Al descontar el efecto de los precios, la economía departamental registró un crecimiento real de 4.3% respecto a 2023. El comercio concentró la mayor participación dentro de la economía departamental, con 20.3%, seguido de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, con 17.0%. Esta última constituye la segunda actividad de mayor peso y mantiene una base productiva relevante para el desarrollo de la oferta exportable del departamento, aunque entre 2019 y 2024 registró un crecimiento real promedio de 1.9% anual.

Esta estructura económica se complementa con una actividad comercial externa que mostró un desempeño favorable en el último año analizado. En 2025, las intenciones de exportación vinculadas a empresas domiciliadas en Jutiapa alcanzaron US$40.6 millones, un incremento de 78.6% respecto al año anterior y el valor más alto registrado desde 2020. A nivel empresarial, el departamento cuenta con 9,482 empresas con movimiento de ventas, de las cuales el 97.3% son microempresas, con una marcada concentración en el comercio al por mayor y al por menor y la reparación de vehículos automotores.

Sobre esta base económica, productiva y comercial, se realizó un análisis departamental orientado a identificar productos con oportunidades de desarrollo exportador, complementado con un proceso participativo con representantes del Pueblo Xinka. Ambos enfoques coincidieron en identificar al café y al aguacate como productos con potencial exportador. El análisis departamental identificó además al melón, la sandía, el mango y la cebolla, mientras que el proceso desarrollado con el Pueblo Xinka identificó al jocote.

Los productos identificados mediante el análisis departamental cuentan con antecedentes de comercialización internacional por parte de Guatemala, lo que evidencia la existencia de mercados y experiencia exportadora para su desarrollo. En 2025, Guatemala exportó US$185.2 millones de melón, US$66.6 millones de sandía y US$9.3 millones de mango, con Estados Unidos como principal destino en los tres casos. A estos se suma la cebolla, con US$8.1 millones exportados y una tendencia creciente durante el período 2021-2025.

En el caso específico del Pueblo Xinka, el café, el aguacate Hass y el jocote presentan distintos niveles de desarrollo comercial. El café, producido en Yupiltepeque, La Montaña, Quesada y Laguna Seca, cuenta con el canal más consolidado a través de Anacafé y registró un crecimiento anual compuesto de 42.0% entre 2021 y 2024 en las exportaciones departamentales. El jocote, producido en Quesada y La Montaña, mantiene un flujo comercial hacia El Salvador que requiere mayor documentación y formalización, mientras que el aguacate Hass, producido en Quesada por

aproximadamente 75 familias, fue identificado como un producto de interés para explorar oportunidades de exportación.

Las oportunidades identificadas están acompañadas por una serie de brechas que condicionan su aprovechamiento. Entre las principales limitaciones se encuentran la infraestructura productiva y poscosecha, el transporte, la asistencia técnica, el financiamiento, la organización de los productores, la consolidación de volúmenes y el cumplimiento de requisitos de calidad, inocuidad, trazabilidad y sanidad vegetal. A ello se suma una elevada concentración comercial y geográfica de las intenciones de exportación, donde El Salvador concentró el 98.3% del valor registrado en 2025, mientras que Comapa, Moyuta y Yupiltepeque reunieron la mayor parte del valor departamental.

En este contexto, el desarrollo del potencial exportador de Jutiapa requiere una estrategia gradual y coordinada que fortalezca la productividad, la organización de los productores, la generación de valor agregado, la formalización y el acceso a mercados. En el caso del Pueblo Xinka, estas acciones deberán implementarse con su participación y considerando su identidad, territorio, medio ambiente y conocimientos tradicionales, de manera que el fortalecimiento productivo y comercial contribuya a generar oportunidades de desarrollo económico inclusivo y sostenible.

2. Introducción

El presente estudio analiza el potencial de Jutiapa 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 y productos con potencial exportador, considerando tanto la oferta productiva actual como las oportunidades de diversificación y generación 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 Jutiapa, 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 para las comunidades pertenecientes al 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 Jutiapa 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 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

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

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 Xinka 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 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

[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 SEGEPLAN. *Plan de Desarrollo Departamental de Santa Rosa*. Guatemala.

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 que aporta información contextual y complementa 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 a nivel nacional.
- Instituto Nacional de Estadística (INE): Encuesta Nacional de Condiciones de Vida 2023, XII Censo Nacional de Población y VII de Vivienda 2018.
- 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 provienen de la Encuesta Nacional de Condiciones de Vida 2023 (ENCOVI 2023) del 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, 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.

3.6 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.
- **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.

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)

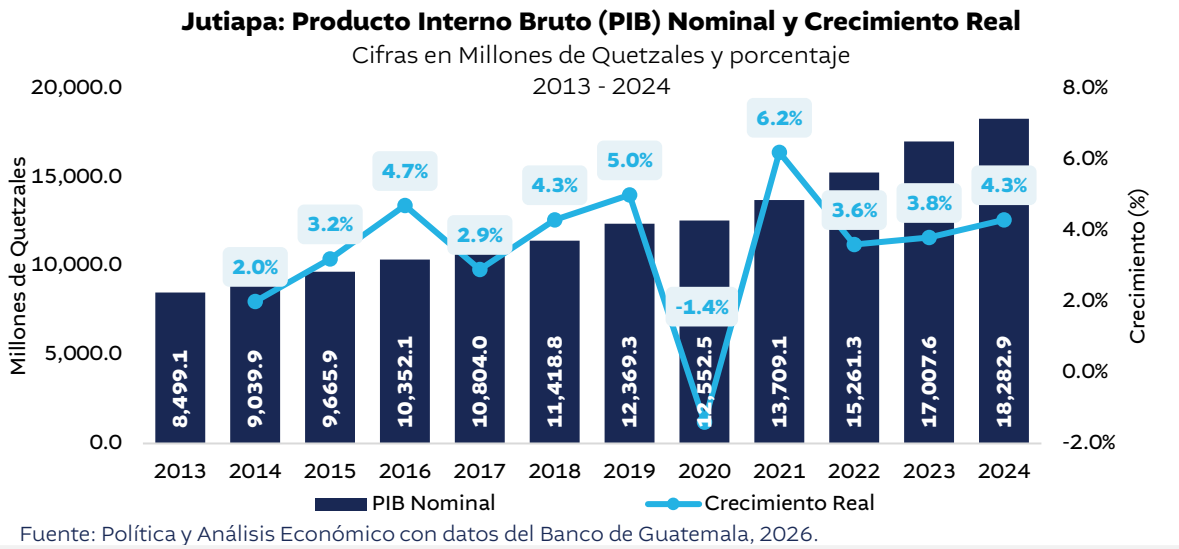
El Producto Interno Bruto (PIB) de Jutiapa, a precios corrientes, pasó de Q8,499.1 millones en 2013 a Q18,282.9 millones en 2024. En términos reales, es decir, descontando el efecto de los precios de cada año, el crecimiento acumulado para este período fue de 45.7%.

Ante el choque pandémico de 2020, el departamento registró una contracción real de 1.4%, explicada principalmente por la caída de otras actividades de servicios y de las actividades de alojamiento y de servicio de comidas, las más afectadas por las restricciones sanitarias de ese año, que en conjunto explicaron cerca de 1.1 puntos porcentuales de esa contracción.

En 2021 se consolidó una recuperación, cuando la economía departamental registró la tasa de crecimiento real más alta del período, con 6.2%, impulsada principalmente por el comercio y reparación de vehículos y por la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, que en conjunto aportaron cerca de 2.3 puntos porcentuales a ese resultado. En los años posteriores, el ritmo se moderó hacia una tasa cercana al crecimiento real promedio (CAGR) de 3.3% entre 2019 y 2024.

En 2024, el PIB de Jutiapa alcanzó Q18,282.9 millones y registró un crecimiento real de 4.3% respecto a 2023, siendo el comercio y reparación de vehículos y las actividades financieras y de seguros las actividades que más explicaron este crecimiento. Ese mismo año, el PIB de Jutiapa representó 2.1% del PIB nacional.

Figura 1. Jutiapa: 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 20.3% del total (Q3,713.1 millones), seguido de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con un 17.0% (Q3,100.8 millones) y las actividades inmobiliarias con un 8.6% (Q1,579.9 millones). Estas tres actividades conforman el 45.9% del PIB departamental, lo que posiciona al comercio, la agricultura y los bienes raíces como pilares de la economía de Jutiapa.

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 4.3% de crecimiento real que registró el departamento en su conjunto.

Las actividades financieras y de seguros registraron el mayor incremento del año, con 9.3%, resultado que a nivel nacional se asocia con un 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[7], según reportes del Banco de Guatemala. Le siguió la salud, con un crecimiento de 8.7%, comportamiento consistente con la tendencia mostrada también a nivel nacional, donde este crecimiento se ha asociado de forma recurrente a una mayor contratación de personal en el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social y a una creciente demanda de los hogares por servicios privados de salud[8]. A esto se suma, específicamente en Jutiapa, la modernización y ampliación del Consultorio del IGSS del departamento durante 2024, que pudo tener incidencia en este resultado[9].

En el otro extremo, la construcción registró el menor crecimiento del año, con 0.9%, seguida de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con 1.0%, sin que se haya identificado un factor departamental específico para 2024 que explique estos resultados. Asimismo, es destacable que ninguna actividad económica se contrajo en el departamento durante 2024.

Por otra parte, al observar el crecimiento sostenido en el tiempo, medido a través de la tasa de crecimiento anual compuesto real (CAGR) entre 2019 y 2024, el panorama es consistente con el comportamiento de 2024. Las actividades financieras y de seguros lideran con un crecimiento promedio de 8.4% cada año, seguidas de la salud con 6.4% y las actividades de alojamiento y de servicio de comidas con 5.8%.

En contraste, la construcción registró el crecimiento anual promedio más bajo del período, con 0.05%, es decir, su volumen de producción registró un aumento marginal entre 2019 y 2024

[7] Según el informe del Producto Interno Bruto Trimestral del Banco de Guatemala (4T 2024), el crecimiento de las Actividades financieras y de seguros a nivel nacional se asoció principalmente al aumento de los intereses netos y las comisiones efectivas percibidas por bancos y financieras, en línea con el comportamiento de la cartera de crédito al sector privado.
[8] Según los informes del Producto Interno Bruto Trimestral del Banco de Guatemala (3T y 4T de 2024), el crecimiento de Salud a nivel nacional se asoció 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.
[9] Nota de prensa del IGSS, "Modernización tecnológica llega al Consultorio de Jutiapa", 9 de octubre de 2024.

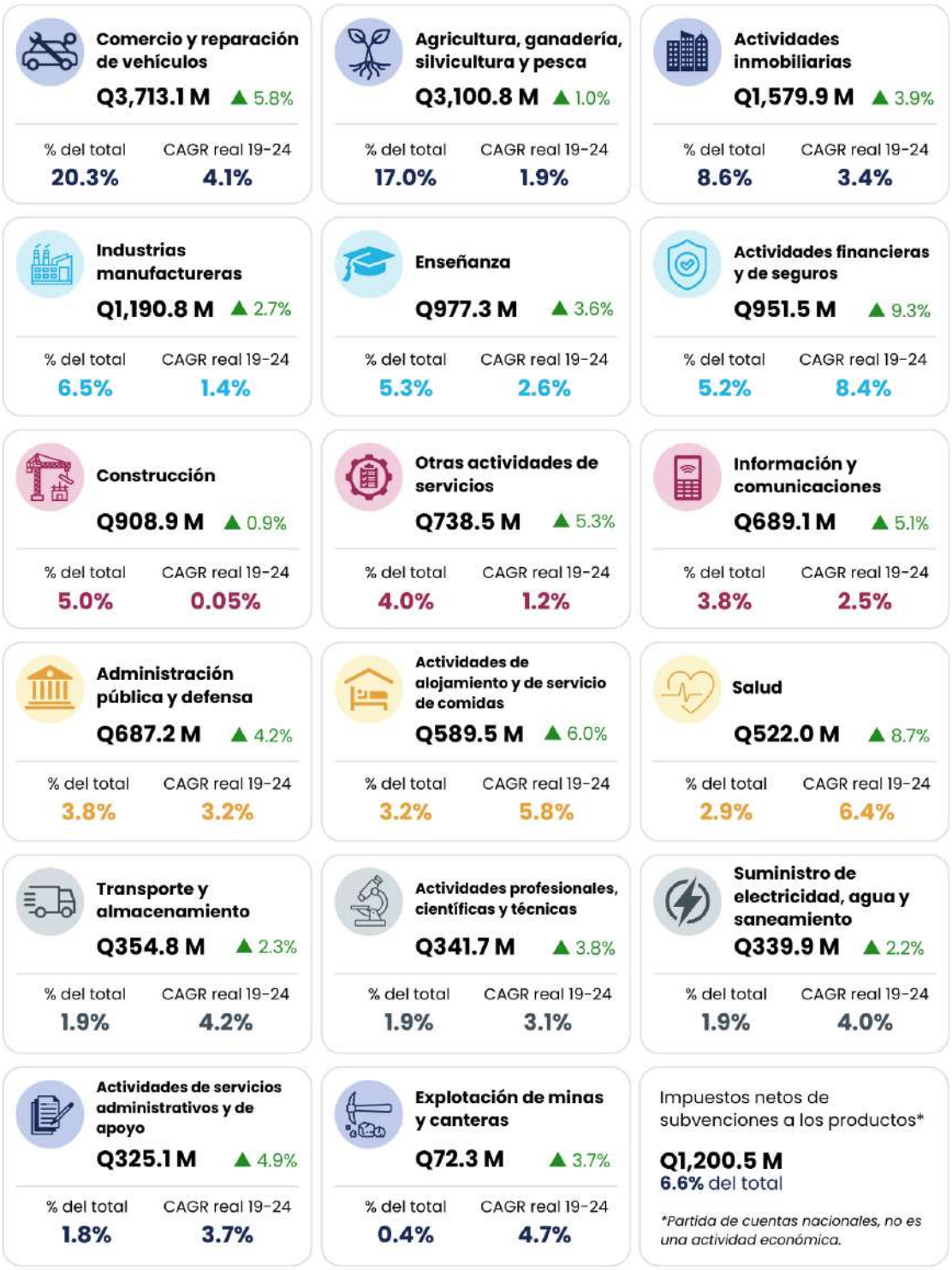
aunque su valor en quetzales corrientes sí aumentó en mayor medida, lo que indica que ese incremento respondió al alza de precios y no a un mayor nivel de actividad constructiva. Le siguieron otras actividades de servicios, con un crecimiento anual promedio de apenas 1.2%.

La agricultura, ganadería, silvicultura y pesca mantiene un peso estructural importante dentro de la economía de Jutiapa, al ser la segunda actividad de mayor participación (17.0% del PIB departamental), solo detrás del comercio. Sin embargo, su ritmo de crecimiento real ha sido moderado, con un CAGR de 1.9% entre 2019 y 2024, por debajo del 3.3% del departamento en su conjunto.

En cambio, actividades con una participación considerablemente menor, como las financieras y de seguros (5.2% del PIB) y la salud (2.9%), muestran un dinamismo real superior, con CAGR de 8.4% y 6.4% respectivamente. Esto sugiere que, si bien la agricultura continúa siendo la base estructural más sólida para consolidar una oferta exportable desde Jutiapa por su magnitud y capacidad instalada, su crecimiento reciente no es el más dinámico de la economía departamental, y ese dinamismo se concentra en otros sectores de menor tamaño relativo.

Figura 2. Jutiapa: 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), Jutiapa registra un total de 9,482 empresas con movimiento de ventas, de las cuales el municipio de Jutiapa concentra la mayor proporción con el 27.3% (2,591), seguido por Asunción Mita con 13.6% (1,291) y El Progreso con 12.8% (1,212).

En cuanto al tamaño empresarial, de las empresas con movimiento se identifica que el 97.3% (9,228) son microempresas, el 2.2% (208) pequeñas, el 0.4% (37) medianas y el 0.1% (9) son grandes. Este panorama confirma el predominio de las microempresas como base del tejido empresarial del departamento.

En Jutiapa, 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 4,509 empresas. De esta actividad económica, el 96.6% (4,356) son microempresas, el 2.6% (119) pequeñas, el 0.6% (25) medianas y las empresas grandes representan el 0.2% (9).

En el caso de las microempresas, Jutiapa reporta 9,228, en estas, además del comercio, destacan:

- Transporte y almacenamiento; actividades de servicio vinculadas al transporte terrestre: 714 (55.4% participación dentro de la actividad principal).
- Otras actividades de servicios; peluquería y otros tratamientos de belleza: 281 (59.9% participación dentro de la actividad principal).
- Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades jurídicas: 108 (24.7% participación dentro de la actividad principal).
- Industrias manufactureras; elaboración de productos de panadería: 96 (23.2% participación dentro de la actividad principal).
- Actividades de servicios administrativos y de apoyo; actividades combinadas de servicios administrativos de oficina: 148 (39.7% participación dentro de la actividad principal).

En contraste, la estructura de las medianas y grandes empresas en Jutiapa muestra un comportamiento diferenciado; mientras que la totalidad de las grandes empresas (100.0%) se concentra exclusivamente en el sector comercio, las medianas presentan una estructura ligeramente más distribuida, donde casi siete de cada diez unidades (67.6%) se vinculan a actividades comerciales. El resto de las medianas se desplaza hacia sectores como industrias manufactureras (13.5%), servicios administrativos (5.4%) y, en menor medida, transporte, actividades inmobiliarias, agricultura, actividades profesionales e información y comunicación (2.7% cada uno).

En Jutiapa, el comercio es el motor principal del tejido productivo, concentrando casi la mitad de las empresas del departamento (47.6%). Este sector es complementado de manera significativa por la actividad de transporte y almacenamiento (13.7%), la cual consolida a la región como un corredor logístico estratégico. En este último componente, la alta presencia de microempresas (1,290 de las 1,299 empresas del sector) evidencia que el autoempleo y las pequeñas unidades de transporte

terrestre desempeñan un rol fundamental en el movimiento de personas y mercancías. Juntos, ambos sectores representan el 61.3% del ecosistema empresarial formal del departamento.

Por otra parte, la alta concentración de las actividades productivas en el comercio y el transporte refleja una limitada diversificación hacia sectores industriales, extractivos o de infraestructura compleja. A pesar de que Jutiapa cuenta con un notable potencial en sus zonas rurales, la estructura empresarial registrada evidencia una participación marginal de los sectores primarios, donde la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca representa un 1.0%, y de aquellas actividades que requieren un uso intensivo de capital, como el suministro de electricidad (4 empresas) o la explotación de minas y canteras (2 empresas).

Tabla 1. Jutiapa: Clasificación empresarial por actividad, año 2024

Jutiapa: 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	4,356	119	25	9	**4,509**
Transporte y almacenamiento	1,290	8	1	0	**1,299**
Otras actividades de servicios	469	0	0	0	**469**
Actividades profesionales, científicas y técnicas	438	11	1	0	**450**
Industrias manufactureras	413	8	5	0	**426**
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	373	5	2	0	**380**
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	356	2	0	0	**358**
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	337	7	0	0	**344**
Actividades inmobiliarias	268	7	1	0	**276**
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	237	17	0	0	**254**
Enseñanza	222	0	0	0	**222**
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas	129	1	0	0	**130**
Información y comunicaciones	115	6	1	0	**122**
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	86	7	1	0	**94**

Jutiapa: Clasificación Empresarial por Actividad* Año 2024					
Actividad	**Micro**	**Pequeña**	**Mediana**	**Grande**	**Total por actividad**
Construcción	65	10	0	0	**75**
Suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación	41	0	0	0	**41**
Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio	19	0	0	0	**19**
Actividades financieras y de seguros	8	0	0	0	**8**
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	4	0	0	0	**4**
Explotación de minas y canteras	2	0	0	0	**2**
Total por tamaño de empresa	**9,228**	**208**	**37**	**9**	**9,482**

Fuente: Política y Análisis Económico con datos del INE y SAT, 2025.
*Corresponde a las empresas con movimiento de ventas.

4.3 Producción agrícola y artesanal

4.3.1 Principales cultivos del departamento

De acuerdo con datos de cobertura vegetal y uso de la tierra del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA), en 2025 el sector agrícola de Jutiapa abarcó 178,668.1 hectáreas (ha), equivalentes al 55.5% de la extensión territorial del departamento (321,900 ha).

La estructura productiva agrícola de Jutiapa se caracteriza por una importante participación de pastos y por una mayor diversificación de cultivos permanentes, lo que refleja una base agropecuaria heterogénea y con potencial para el desarrollo de distintas actividades productivas.

Los pastos naturales y cultivados constituyen el uso de suelo más extenso con 74,514.7 ha (23.1%), dado el posicionamiento de la ganadería como la actividad agropecuaria dominante en el departamento y su vocación pecuaria del oriente guatemalteco.

Los cultivos anuales suman 71,116.9 ha (22.1%), encabezados por granos básicos con 60,833.6 ha, seguidos de hortalizas, melón, tomate y arroz. Esta base de granos básicos es indicativa de una economía rural con importante componente de subsistencia, pero también con rubros de mayor valor como el melón, que tiene trayectoria exportadora en la región.

Los cultivos permanentes totalizan 32,393.6 ha (10.1%) y presentan una diversidad notable: el café lidera con 26,842.4 ha, complementado por jocote, mango, cítricos, hule, aguacate, macadamia, caña de azúcar, plátano y piña, entre otros. La presencia de diversos cultivos permanentes constituye una fortaleza para el departamento, al favorecer la diversificación económica y la creación de oportunidades en segmentos agroindustriales y de exportación. En cuanto a los sistemas agrícolas heterogéneos, estos se limitan a 642.9 ha de huertos (0.2%).

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

Jutiapa: Uso del suelo en el territorio del sector agrícola			
	Uso del suelo	**Área (ha)**	**% Área (ha) sobre el total del suelo de Jutiapa**
Cultivos anuales	Granos básicos (maíz y frijol)	60,833.6	18.9
	Hortalizas (cebolla, repollo, zanahoria, lechuga y otros)	3,532.1	1.1
	Melón	3,341.8	1.0
	Tomate	2,313.8	0.7
	Arroz	1,095.6	0.3
	Subtotal	**71,116.9**	**22.1**
Cultivos permanentes	**Cultivos permanentes arbustivos**	**26,842.4**	**8.3**
	Café	26,842.4	8.3
	Cultivos permanentes arbóreos	**3,004.5**	**0.9**
	Jocote	2,057.8	0.6
	Mango	362.0	0.1
	Cítricos	157.1	0.05
	Hule	142.5	0.04
	Aguacate	106.5	0.03
	Macadamia	99.6	0.03
	Frutales deciduos	64.2	0.02
	Coco	8.7	0.003
	Limón persa	6.1	0.002
	Cultivos permanentes de plantas o tallos	**2,306.4**	**0.7**
	Caña de azúcar	1,905.2	0.6
	Plátano	401.2	0.1
	Cultivos permanentes herbáceos	**240.3**	**0.1**
	Piña	136.2	0.04
	Loroco	62.8	0.02
	Flores y follajes	41.3	0.01
	Subtotal	**32,393.6**	**10.1**
Pastos	Pasto natural	73,989.9	23.0

Jutiapa: Uso del suelo en el territorio del sector agrícola			
	Uso del suelo	**Área (ha)**	**% Área (ha) sobre el total del suelo de Jutiapa**
	Pasto cultivado	524.8	0.2
	Subtotal	**74,514.7**	**23.1**
Sistemas agrícolas heterogéneos	Huerto	642.9	0.2
Total uso del suelo agrícola		**178,668.1**	**55.5**

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[1 3].

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.[1,3].

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[1,3].

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[1,3], 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.

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.

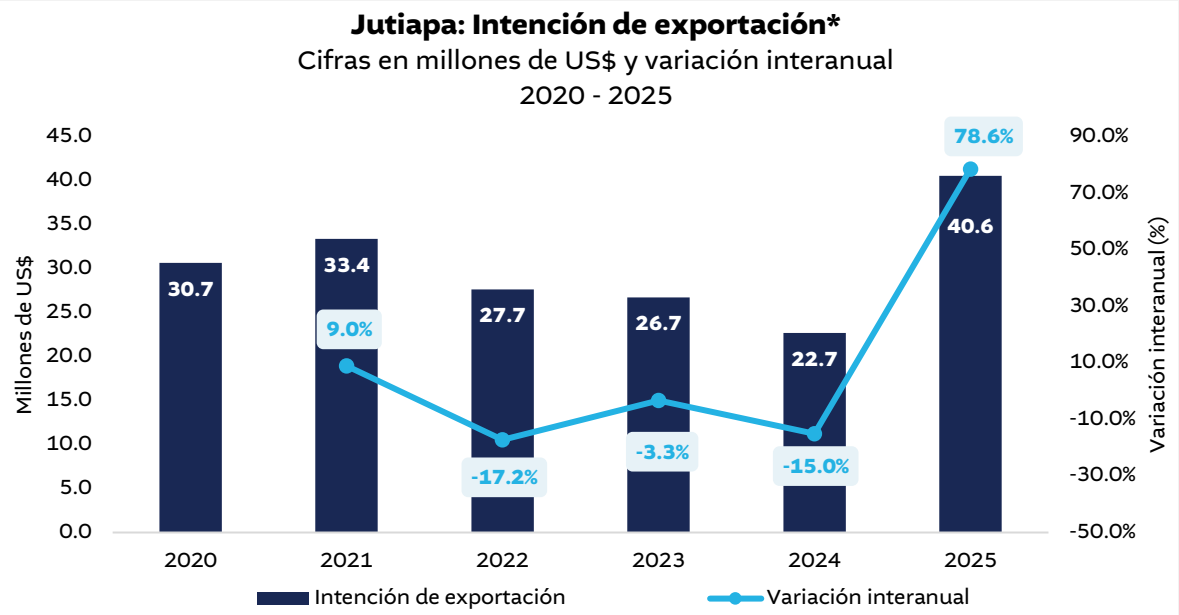
Considerando estas limitaciones, y con el propósito de obtener una caracterización más representativa del potencial exportador del departamento, el análisis se complementó con entrevistas a actores de los sectores productivos, mesas de trabajo con representantes del Parlamento Xinka e información productiva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

5.1 Oferta exportable actual

Al cierre de 2025, Jutiapa reportó un monto de US$40.6 millones con intención de exportación, logrando ser el punto más alto desde 2020, registrando un aumento del 78.6% respecto a 2024. Dicho monto representó el 0.3% de la intención de exportación total del país. Respecto al volumen, se registraron 227,471 toneladas métricas con intención de exportación en 2025, con un crecimiento del 74.0% en comparación con 2024, y representó el 1.8% del total del país.

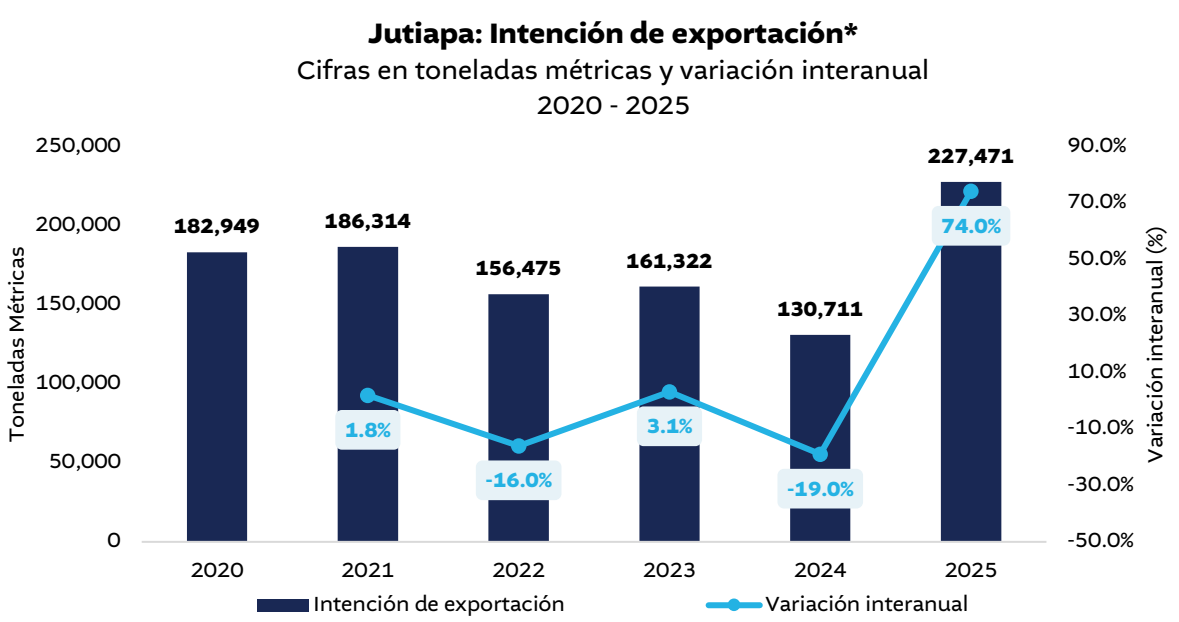
El crecimiento positivo registrado en 2025 de 78.6% para el valor de la intención de exportación se explica, principalmente, por el incremento registrado en productos como legumbres y hortalizas; frutas frescas, secas o congeladas; cebolla; plátano y tomate.

Figura 3. Jutiapa: 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.

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

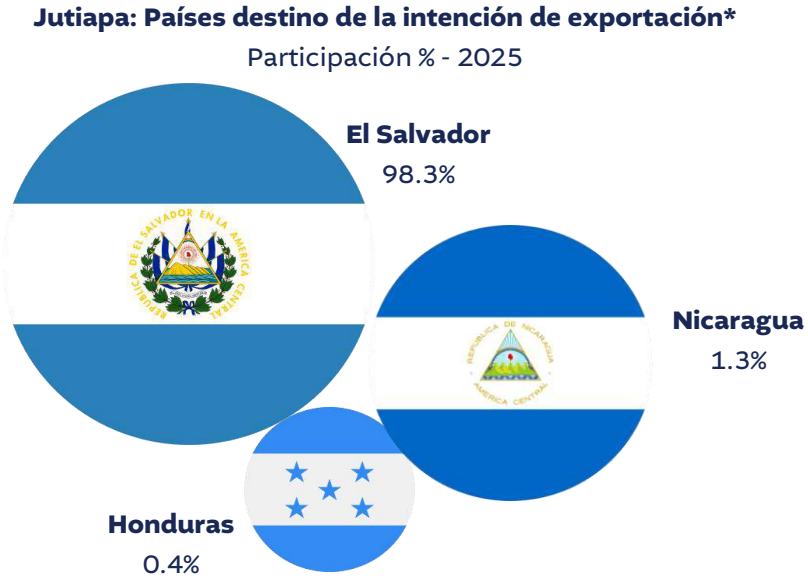


Fuente: Política y Análisis Económico con datos de VUPE, 2026.
*Los datos de la VUPE representan valores y volúmenes adjudicados en los documentos previos a la exportación, por tanto, se consideran intención de exportación. El resultado final de las operaciones de exportación es reportado por el Banco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

5.2 Principales países destino

En 2025, los principales destinos de las intenciones de exportación registradas en el departamento de Jutiapa fueron encabezados por El Salvador, que concentró el 98.3% del total, equivalente a US$39.9 millones. En segundo lugar, se ubicó Nicaragua, con una participación del 1.3% (US$ 0.5 millones) y Honduras, que representó el 0.4% (US$ 0.2 millones). Estos resultados evidencian que los mercados de Centroamérica continúan siendo estratégicos para las exportaciones de Jutiapa, favoreciendo el crecimiento de la actividad comercial.

Figura 5. Jutiapa: Países destino de las intenciones* de exportación



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.

Las intenciones de exportación del departamento de Jutiapa muestran una alta concentración geográfica, donde Comapa, Moyuta y Yupiltepeque destacan como los principales municipios exportadores. Comapa lidera con un valor de US$21.5 millones reportados en el año 2025, equivalente a más de la mitad de las intenciones de exportación departamentales, además de registrar un crecimiento interanual de 96.3%. Le sigue Moyuta con US$14.0 millones y una variación interanual positiva de 23.9%, mientras que Yupiltepeque alcanza US$4.0 millones, duplicando el valor registrado el año anterior. En los tres municipios, El Salvador se posiciona como el principal destino de exportación y las legumbres y hortalizas constituyen el producto predominante, reflejando la relevancia del sector agrícola en la dinámica comercial del departamento.

Por su parte, el municipio de Jutiapa registra intenciones de exportación por US$0.7 millones, con un crecimiento interanual de 75.0%, destacando las exportaciones de leche y otros productos lácteos dirigidas principalmente al mercado salvadoreño. Asimismo, Agua Blanca y Asunción Mita presentan valores más modestos, de US$0.2 millones cada uno; sin embargo, ambos municipios

registran una expansión del 100% respecto al año anterior. En estos casos, sobresalen las manufacturas de madera y los productos diversos de la industria química, respectivamente, lo que evidencia una creciente diversificación de la oferta exportable departamental más allá de las actividades agrícolas tradicionales.

En conjunto, los resultados muestran una fuerte dependencia del mercado salvadoreño como principal destino de las exportaciones del departamento, así como una marcada especialización en productos agrícolas.

Figura 6. Jutiapa: Destinos de las intenciones* de exportación según municipio, 2025
Cifras en millones de US$ y %

Comapa
Valor: **US$21.5 millones**
Variación interanual: 96.3%
Principal destino: El Salvador
Producto: Legumbres y hortalizas

Moyuta
Valor: **US$14.0 millones**
Variación interanual: 23.9%
Principal destino: El Salvador
Producto: Legumbres y hortalizas

Yupiltepeque
Valor: **US$4.0 millones**
Variación interanual: 100%
Principal destino: El Salvador
Producto: Legumbres y hortalizas

Jutiapa
Valor: **US$0.7 millones**
Variación interanual: 75.0%
Principal destino: El Salvador
Producto: Leche y otros productos lácteos

Agua Blanca
Valor: **US$0.2 millones**
Variación interanual: 100%
Principal destino: El Salvador
Producto: Manufacturas de madera

Asunción Mita
Valor: **US$0.2 millones**
Variación interanual: 100%
Principal destino: El Salvador
Producto: Productos diversos de la industria química

Atescatempa
Valor: **US$0.04 millones**
Variación interanual: 100%
Principal destino: El Salvador
Producto: Preparados a base de cereales

El Progreso
Valor: **US$0.03 millones**
Variación interanual: 100%
Principal destino: El Salvador
Producto: Máquinas y aparatos mecánicos para usos electrotécnicos

Jalpatagua
Valor: **US$0.002 millones**
Variación interanual: -97.9%
Principal destino: El Salvador
Producto: Maíz

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

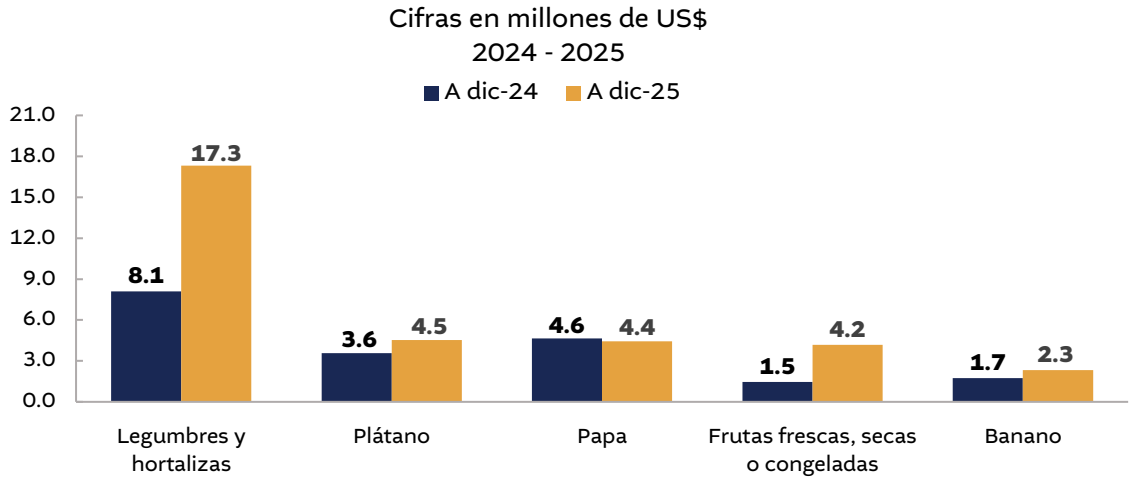
La estructura de las intenciones de exportación de Jutiapa evidencia una marcada concentración en productos agrícolas, particularmente en el segmento de legumbres y hortalizas, que se consolida como el principal producto exportado por el departamento. En 2025, la intención de exportación de legumbres y hortalizas alcanzó US$17.3 millones, registrando un crecimiento interanual de 113.6% respecto a 2024 (US$8.1 millones), lo que representa el mayor incremento absoluto entre los principales productos.

El plátano se posiciona como el segundo producto con mayor valor, alcanzando US$4.5 millones en 2025, equivalente a un crecimiento de 25.0% respecto al año anterior. Asimismo, las frutas frescas, secas o congeladas mostraron un desempeño destacado, incrementándose de US$1.5 millones a US$4.2 millones, lo que representa una expansión de más del 100.0% y refleja un dinamismo significativo en este segmento.

Por su parte, el banano registró un crecimiento de 35.3%, pasando de US$1.7 millones en 2024 a US$2.3 millones en 2025. En contraste, la papa fue el único de los principales productos que presentó una ligera contracción, disminuyendo de US$4.6 millones a US$4.4 millones, equivalente a una contracción de 4.3%.

En términos generales, los resultados muestran una expansión significativa de las intenciones de exportación del departamento durante 2025, impulsada principalmente por el crecimiento de las legumbres y hortalizas y de las frutas frescas, secas o congeladas. Esto evidencia el fortalecimiento de la oferta agrícola exportable de Jutiapa y la importancia de estos productos dentro de su estructura comercial.

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



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.

Las intenciones de exportación de Jutiapa en 2025 reflejan una marcada orientación hacia productos agrícolas frescos, donde las coles, plátanos y papas se posicionan como los principales rubros exportadores, concentrando conjuntamente el 33.7% del total departamental. Las coles lideran la estructura exportadora con US$4.8 millones y una participación de 11.8%, seguidas por los plátanos frescos o secos con US$4.5 millones (11.1%) y las papas frescas o refrigeradas con US$4.4 millones (10.8%).

Asimismo, se observa un crecimiento significativo en diversos productos de hortalizas. Las zanahorias y nabos alcanzaron US$3.8 millones, mientras que las lechugas repolladas duplicaron su valor hasta US$2.2 millones. De igual forma, los coliflores, brócoli y cebollas blancas tuvieron un crecimiento superior al 65.0%, evidenciando un fortalecimiento de la oferta exportable vinculada al sector agrícola.

Por su parte, las frutas también mostraron un desempeño favorable. Las bananas frescas alcanzaron US$2.3 millones, mientras que las fresas frutillas registraron uno de los mayores crecimientos relativos, incrementándose 300.0% hasta alcanzar US$1.6 millones. Los tomates frescos o refrigerados también presentaron un crecimiento importante, pasando de US$0.1 millones a US$1.1 millones.

En conjunto, estos resultados evidencian que el crecimiento exportador de Jutiapa se encuentra impulsado principalmente por la producción de hortalizas y frutas, sectores que constituyen la base de su oferta exportable y que muestran un importante potencial de expansión en los mercados internacionales.

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

No.	Inciso Arancelario	Descripción	2024	2025	Participación %
1	0704.90.00.00	Coles, incluye los repollos, y coliflores, frescos o refrigerados	2.6	4.8	11.8%
2	0803.10.00.00	Plátanos frescos o secos	3.6	4.5	11.1%
3	0701.90.00.00	Patatas, papas frescas o refrigeradas	4.6	4.4	10.8%
4	0706.10.00.00	Zanahorias y nabos, frescos o refrigerados	1.8	3.8	9.4%
5	0803.90.11.00	Bananas frescas	1.7	2.3	5.7%
6	0705.11.00.00	Lechugas repolladas, frescas o refrigeradas	1.1	2.2	5.4%
7	0704.10.00.00	Coliflores y brócoli frescos o refrigerados	1.0	1.9	4.7%
8	0703.10.12.00	Cebollas blancas	1.0	1.7	4.2%
9	0810.10.00.00	Fresas frutillas, frescas	0.4	1.6	3.9%
10	0702.00.00.00	Tomates frescos o refrigerados	0.1	1.1	2.7%
Los demás productos			4.8	12.3	30.3%
Total			**22.7**	**40.6**	**100.0%**

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

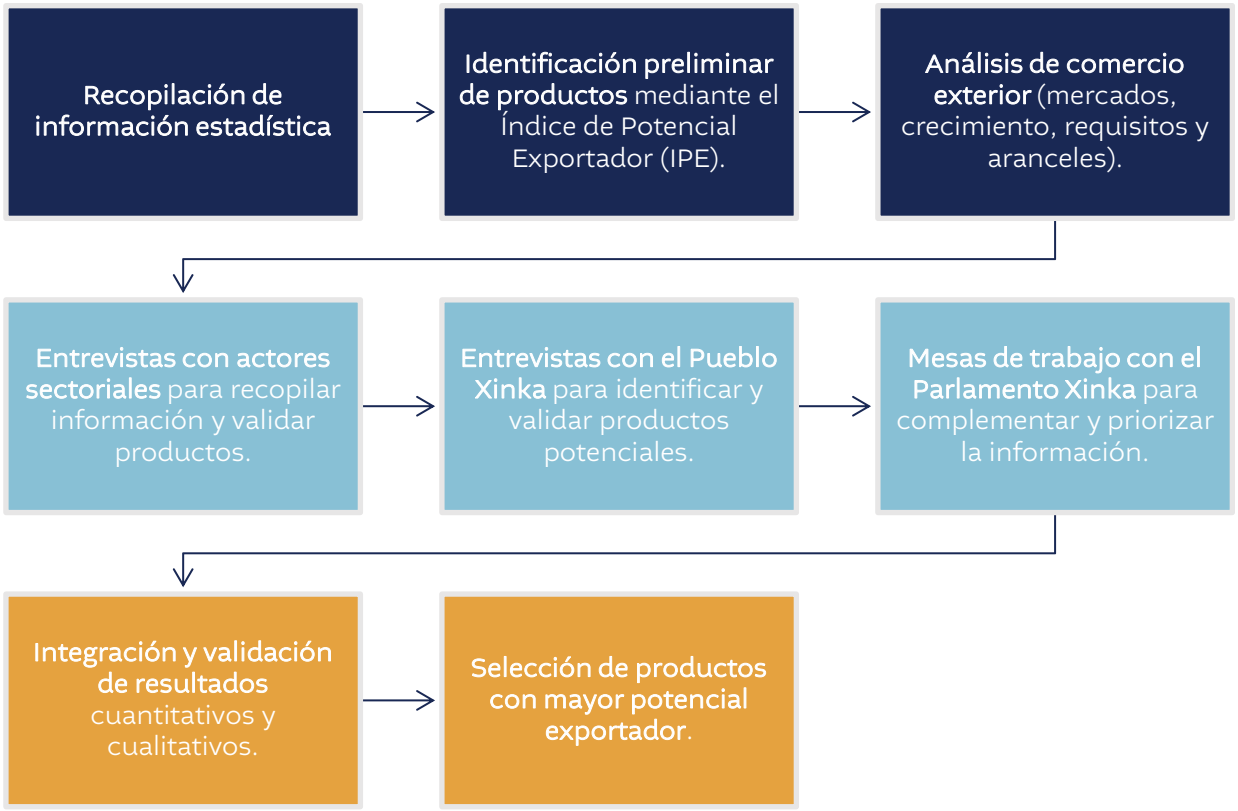
6. Proceso de Selección de Productos con Potencial Exportador

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 de 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 fue el componente principal para identificar 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 del Registro de la Propiedad Intelectual, el Instituto Guatemalteco de Turismo, la Dirección de Fortalecimiento para la Organización Productiva y Comercialización (DIFOPROCO) de MAGA, la Cámara de Industria 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.

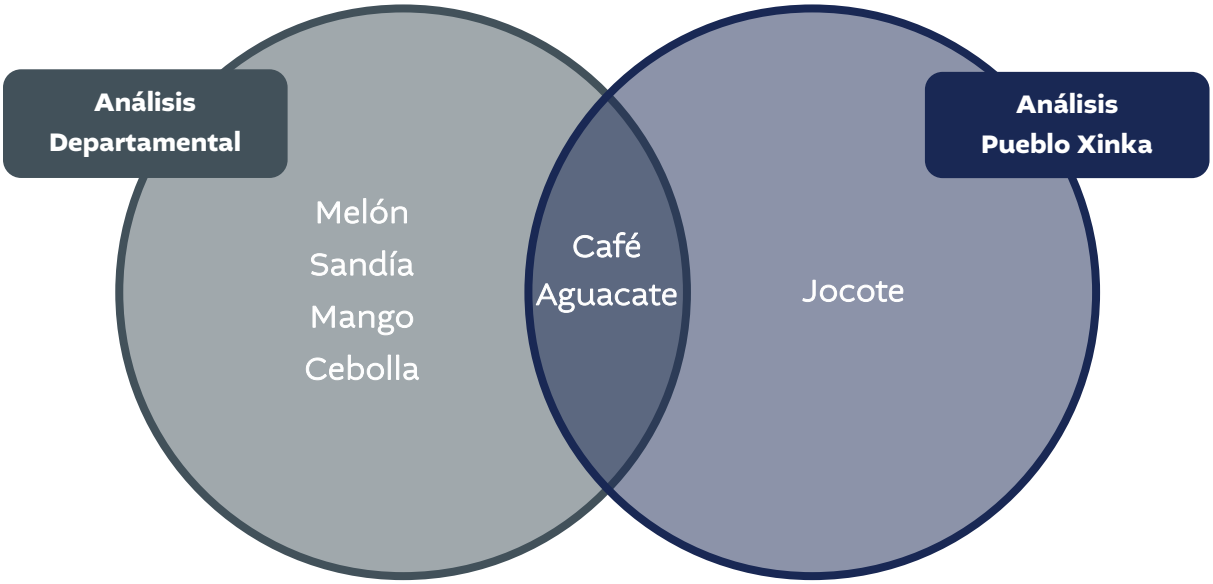
6.4 Identificación de productos y mercados potenciales

De acuerdo con los datos obtenidos del enfoque metodológico explicado con anterioridad, la selección de los productos y mercados con potencial exportador se desarrolló 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 que no fue posible identificar evidencia suficiente durante el proceso de análisis.

Las limitaciones descritas no afectan la validez del análisis realizado, sino que establecen el alcance de los resultados y el contexto en el que deben interpretarse. 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



Los demás melones frescos
(Inciso arancelario 0807.19.00.00)

Según la información de uso del suelo del MAGA en 2025 el cultivo de melón registró una superficie de 3,341.8 hectáreas dentro de la categoría de cultivos anuales, lo que refleja la presencia de este cultivo en el territorio.

En 2025, las exportaciones guatemaltecas de melones frescos alcanzaron US$185.2 millones, registrando una variación interanual de 1.1% respecto a 2024. Si bien el crecimiento observado en el último año fue reducido, durante el período 2021-2025 las exportaciones mantuvieron una tendencia positiva, reflejada en una tasa de crecimiento anual compuesta de 7.4%, lo que evidencia una expansión sostenida del sector en el mediano plazo.

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 70.1% de los envíos, seguida de Puerto Quetzal (18.7%) y Puerto Barrios con 10.6%.

Datos de exportación de Guatemala al Mundo:



Valor 2025:
US$185.2 millones
Variación Interanual:
1.1%
CAGR 2021-2025:
7.4%



Principal destino de Exportación:
Estados Unidos



Aduanas de Salida:
Santo Tomás de Castilla (70.1%)
Puerto Quetzal (18.7%)
Puerto Barrios (10.6%)

Demanda actual

Datos de principal país destino de exportación: Estados Unidos[10]

Estados Unidos constituye el principal destino para las exportaciones guatemaltecas de melones frescos. En 2025, sus importaciones alcanzaron US$436.0 millones, pese a registrar una disminución interanual de 5.1%, durante el período 2021-2025 las importaciones mantuvieron una tendencia positiva, reflejada en una tasa de crecimiento anual compuesta de 6.1%.

Guatemala se posicionó como el principal proveedor del mercado estadounidense, con una participación del 60.5%, superando ampliamente a México (18.5%) y Honduras (17.4%). Este liderazgo evidencia la competitividad del producto guatemalteco y la consolidación de las

[10] 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.

relaciones comerciales con este mercado, aun cuando deben cumplirse diversos requisitos regulatorios y fitosanitarios para su ingreso. Cabe señalar, además, que el mercado estadounidense [11] cuenta actualmente con aproximadamente 26 empresas que importan específicamente melones frescos.

Importaciones 2025: US$436.0 millones
Variación interanual: -5.1%
CAGR 2021-2025: 6.1%

Principales Proveedores:
Guatemala (60.5%)
Mexico (18.5%)
Honduras (17.4%)

Arancel: 10%
Regulaciones: 61
Empresas: 26
Precio US$/kg: --

Datos de país potencial de exportación: Países Bajos[10]

Países Bajos representa un mercado con potencial para profundizar las exportaciones guatemaltecas de melones frescos, debido a la combinación de un mercado de gran tamaño, condiciones favorables de acceso y la experiencia previa de Guatemala en este destino. En 2025, sus importaciones alcanzaron US$205.0 millones, siendo el segundo mayor importador a nivel mundial y el principal importador europeo de este producto, con una tasa de crecimiento anual compuesta de 5.2% entre 2021 y 2025.

Guatemala cuenta con condiciones favorables para abastecer este mercado, ya que el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea permite el ingreso preferencial de los melones originarios de Guatemala, sujeto al cumplimiento de las reglas de origen y requisitos fitosanitarios y de inocuidad establecidos por la Unión Europea. Asimismo, el acuerdo contribuye a un entorno comercial más predecible y contempla mecanismos para facilitar el tratamiento de barreras no arancelarias. Los melones figuran entre los productos agrícolas que pueden ingresar libres de derechos al mercado europeo conforme al acuerdo.

Si bien Guatemala registró exportaciones hacia Países Bajos entre 2021 y 2023, en los dos últimos años del período analizado no se reportaron envíos. Esta situación representa una oportunidad para retomar la presencia del producto guatemalteco, considerando que el mercado neerlandés mantiene una demanda creciente y que las condiciones de acceso preferencial continúan vigentes.

Adicionalmente, Países Bajos constituye uno de los principales centros logísticos y de distribución de productos hortofrutícolas en Europa. En consecuencia, el fortalecimiento de las exportaciones hacia este destino permitiría ampliar la presencia del melón guatemalteco en el mercado neerlandés y facilitar su acceso a otros mercados de la Unión Europea mediante las redes de distribución establecidas en ese país. En este contexto, reactivar las exportaciones hacia Países

[11] Según información de TradeAtlas correspondiente al periodo julio 2023 a julio 2026.

Bajos se perfila como una estrategia factible para diversificar destinos y aprovechar un mercado de alto volumen, respaldado por condiciones arancelarias favorables y una demanda sostenida.

Importaciones 2025: US$205.0 millones
Variación interanual: 22.0%
CAGR 2021-2025: 5.2%

Principales Proveedores:
España (21.1%)
Brasil (12.2%)
Honduras (7.3%)

Arancel: 8.8% NMF
0% Preferencial
Regulaciones: 37
Empresas: 4
Precio US$/kg: 3.21

Sandías frescas (Inciso arancelario 0807.11.00.00)

En 2024, la producción de sandía en Guatemala se estimó en aproximadamente 59.0 mil toneladas, según datos de FAOSTAT. Cabe señalar que la cifra fue estimada estadísticamente por la FAO para completar la información disponible, por lo que no corresponde necesariamente a un dato reportado directamente por una institución nacional.

En 2025, las exportaciones guatemaltecas de sandía fresca alcanzaron US$66.6 millones, registrando un crecimiento interanual de 15.9% respecto a 2024. Durante el período 2021-2025, las exportaciones mantuvieron una tendencia creciente, con un crecimiento promedio de 14.8% cada año, lo que evidencia un desempeño favorable y una constante demanda del producto en los mercados internacionales.

En cuanto a los mercados de destino, Estados Unidos concentró el 95.3% del valor total exportado, consolidándose como el principal mercado para la sandía guatemalteca. Le siguieron El Salvador, con una participación de 4.4%, y Honduras, con 0.2%. La elevada concentración de las exportaciones en el mercado estadounidense evidencia una relación comercial estable y una demanda sostenida, lo que constituye una base favorable para fortalecer la presencia del producto y explorar oportunidades de diversificación hacia otros mercados.

Respecto a la logística de exportación, Santo Tomás de Castilla fue la principal aduana de salida, concentrando el 81.1% de los envíos, seguida por Puerto Barrios con 7.8% y Puerto Quetzal con 5.9%. La predominancia de los puertos marítimos refleja la orientación de las exportaciones hacia mercados de mayor distancia, particularmente Estados Unidos, y evidencia la disponibilidad logística para el manejo y transporte de productos perecederos.

Datos de exportación de Guatemala al Mundo:

Valor 2025:
US$66.6 millones
Variación Interanual:
15.9%
CAGR 2021-2025:
14.8%

Principal destino de Exportación:
Estados Unidos

Aduanas de Salida:
Santo Tomás de Castilla (81.1%)
Puerto Barrios (7.8%)
Puerto Quetzal (5.9%)

Demanda actual

Datos de principal país destino de exportación: Estados Unidos[10]

En 2025, Estados Unidos se consolidó como el principal destino de las exportaciones guatemaltecas de sandía fresca. Durante ese año, las importaciones estadounidenses ascendieron a US$508.9 millones, registrando un crecimiento interanual de 3.5% respecto a 2024. Asimismo, en el período 2021-2025 las importaciones mostraron una tendencia de crecimiento sostenida, con una tasa de crecimiento anual compuesta de 5.1%, lo que evidencia una demanda estable para este producto.

En cuanto a la estructura del mercado, Estados Unidos se abasteció principalmente de México, que concentró el 73.5% del valor importado, seguido de Guatemala con una participación de 20.0% y Honduras con 5.0%. La posición de Guatemala como segundo proveedor del mercado estadounidense refleja una relación comercial consolidada y una participación significativa.

El mercado estadounidense[11] cuenta con aproximadamente 57 empresas importadoras registradas y un precio promedio de importación de US$0.33 por kilogramo.

Importaciones 2025:
US$508.9 millones
Variación interanual:
3.5%
CAGR 2021-2025:
5.1%

Principales Proveedores:
Mexico (73.5%)
Guatemala (20.0%)
Honduras (5.0%)

Arancel: 10%
Regulaciones: 55
Empresas: 57
Precio US$/kg: 0.33

Datos de país potencial de exportación: Honduras[10]

Honduras se identifica como una oportunidad para el desarrollo de mercado, debido a que, aunque Guatemala ya registra exportaciones de sandía fresca hacia este destino, el comercio aún es reducido y existe potencial para ampliar su presencia.

En cuanto a la estructura de abastecimiento, según el Banco Central de Honduras, las importaciones hondureñas alcanzaron US$0.05 millones, principalmente desde Guatemala, que concentró el 91.3% del valor total importado, seguida de Estados Unidos con el 8.7% restante. La elevada participación de Guatemala, junto con el crecimiento de las importaciones hondureñas en 2025 (15.8%), evidencia la posición de la oferta guatemalteca en este mercado y sugiere un fortalecimiento de la demanda por la sandía de origen guatemalteco.

Honduras presenta una oportunidad comercial para las exportaciones guatemaltecas de sandía, debido principalmente al acceso arancelario preferencial. El mercado hondureño aplica un arancel NMF de 15% a los proveedores sin preferencias, mientras que el producto originario de Guatemala puede ingresar con un arancel preferencial de 0%, siempre que cumpla con las reglas de origen y la documentación requerida. El principal desafío se encuentra en las 25 regulaciones aplicables, las cuales pueden incluir requisitos fitosanitarios, límites máximos de residuos, trazabilidad, inocuidad, etiquetado, empaque e inspecciones.

Importaciones 2025:
US$0.05 millones
Variación interanual:
15.8%
CAGR 2021-2025:
-4.2%

Principales Proveedores:
Guatemala (91.3%)
Estados Unidos (8.7%)

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



Mangos frescos o secos (Inciso arancelario 0804.50.10.00)

Según la información de uso del suelo del MAGA, en 2020 el cultivo de mango abarcó 288.3 hectáreas, mientras que para 2025 esta superficie se extendió a 362.0 hectáreas, lo que refleja la creciente presencia de este cultivo en el territorio.

En 2025, las exportaciones guatemaltecas de mango (frescos o secos) alcanzaron US$9.3 millones, registrando un crecimiento interanual de 4.9% respecto a 2024. Este resultado representa una recuperación después de tres años consecutivos de contracción (2022-2024), lo que se refleja en una tasa de crecimiento anual compuesta de -1.5% durante el período 2021-2025.

El principal destino de exportación del mango fue Estados Unidos, que concentró el 95.5% del total exportado en 2025 (US$8.9 millones), seguido de Honduras con US$0.2 millones (2.4%) y El Salvador con US$0.1 millones (1.6%), lo que evidencia una alta concentración comercial en un solo mercado. 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 81.7% de los envíos, seguida de Puerto Quetzal (9.0%) y Puerto Barrios (5.1%), lo que confirma una salida mayoritariamente marítima por el litoral atlántico.

El flujo exportador propio del departamento —dirigido principalmente hacia El Salvador por su cercanía fronteriza, a diferencia de la concentración nacional hacia Estados Unidos— mostró una contracción relevante en el mismo período, de US$155.1 mil en 2021 a US$18.4 mil en 2025 en términos de intención de exportación, lo que sugiere que la expansión del área sembrada aún no se traduce en un mayor valor registrado desde el departamento.

Datos de exportación de Guatemala al Mundo:

Valor 2025:
US$9.3 millones
Variación Interanual:
4.9%
CAGR 2021-2025:
-1.5%

Principal destino de Exportación:
Estados Unidos

Aduanas de Salida:
Santo Tomás de Castilla (81.7%)
Puerto Quetzal (9.0%)
Puerto Barrios (5.1%)

Demanda actual

Datos de principal país destino de exportación: Estados Unidos[10]

Estados Unidos es el mayor importador mundial de mango, con importaciones por US$1,022.9 millones en 2025, lo que representa una variación interanual de 1.8%. Asimismo, en el período 2021-2025 sus importaciones han crecido en promedio un 5.7% cada año, lo que refleja un mercado de gran tamaño con crecimiento sostenido en el mediano plazo. Los principales

proveedores de este mercado fueron México (54.0%), Perú (16.9%) y Ecuador (7.5%), lo que evidencia un mercado dominado por proveedores latinoamericanos, con México como origen predominante. El mercado estadounidense[11] cuenta con 418 empresas importadoras de estos productos y un precio promedio de importación de US$0.45 por kilogramo. Actualmente, Guatemala se posiciona como el octavo proveedor de Estados Unidos a nivel mundial.

Importaciones 2025: US$1,022.9 millones
Variación interanual: 1.8%
CAGR 2021-2025: 5.7%

Principales Proveedores:
México (54.0%)
Perú (16.9%)
Ecuador (7.5%)

Arancel: 0%
Regulaciones: 59
Empresas: 418
Precio US$/kg: 0.45

Datos de país potencial de exportación: Canadá[10]

Canadá importó US$208.8 millones en mango a nivel mundial en 2025, con una variación interanual de 15.6% y una tasa de crecimiento anual compuesta de 10.2% durante el período 2021-2025, lo que refleja un mercado de tamaño considerable y en expansión sostenida. Los principales proveedores de este mercado fueron México (45.9%), Perú (15.1%) y Tailandia (9.0%); en conjunto, el 76.0% de las importaciones canadienses de mango provienen de países latinoamericanos, lo que confirma la viabilidad logística de abastecer este mercado desde la región, aunque también refleja una competencia regional ya consolidada, liderada por México.

Guatemala ha exportado hacia este destino de forma intermitente en los últimos años, con montos que han oscilado entre US$3 mil y US$54 mil entre 2019 y 2025, lo que evidencia que el acceso comercial y fitosanitario ya existe, aunque sin alcanzar aún una presencia consolidada, lo que sitúa a Canadá como una oportunidad de apertura de mercado más que de profundización.

El acceso arancelario es favorable, con un arancel de 0% bajo el trato de nación más favorecida (NMF), y el mercado está sujeto a 35 regulaciones no arancelarias. Canadá[11] cuenta con 262 empresas importadoras de mango y un precio promedio de importación de US$0.73 por kilogramo.

Importaciones 2025: US$208.8 millones
Variación interanual: 15.6%
CAGR 2021-2025: 10.2%

Principales Proveedores:
Mexico (45.9%)
Perú (15.1%)
Tailandia (9.0%)

Arancel: 0% NMF
Regulaciones: 35
Empresas: 262
Precio US$/kg: 0.73



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 1.1% del suelo en Jutiapa, se utiliza para el cultivo de hortalizas, sin especificar el cultivo de cebolla. La superficie destinada al cultivo de hortalizas en Jutiapa equivale a alrededor de 3,532.1 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 un crecimiento promedio de 7.6% cada año, 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[10]

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.

El mercado salvadoreño[11] cuenta con aproximadamente 181 empresas importadoras de cebolla y un precio promedio de importación de US$0.14 por kilogramo.

Importaciones 2025:
US$11.6 millones
Variación interanual:
12.6%
CAGR 2021-2025:
4.5%

Principales Proveedores:
Mexico (44.6%)
Guatemala (44.0%)
China (6.3%)

Arancel:
0% NMF
Regulaciones:
1
Empresas: 181
Precio US$/kg: 0.14

Datos de país potencial de exportación: Honduras[10]

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%, 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, el mercado hondureño[11] cuenta con aproximadamente 42 empresas importadoras 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% NMF
0% Preferencial
Regulaciones: 25
Empresas: 42
Precio US$/kg: --

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.

Producto	País	Empresa	Dirección	Sitio Web	Correo
Melón	Estados Unidos	Vision Produce Company	2652 Long Beach Ave., Los Angeles, CA 90058, EE. UU.	https://www.visionproduceco.com	donald@visionproduceco.com
		Legend Produce LLC	601 N. Main St., Suite A, Bowling Green, KY 42101, EE. UU.	https://legendproduce.com	sales@legendproduce.com
		Ayco Farms Inc.	Pompano Beach, Florida, EE. UU.	https://aycofarms.com	sales@aycofarms.com
	Países Bajos	Everest Groenten en Fruit B.V.	Barendrecht, Países Bajos	https://www.everestfresh.com	info@everestfresh.com
		Nature's Pride B.V.	Maasdijk, Países Bajos	https://www.naturespride.eu	info@naturespride.eu
		Roveg Fruit B.V.	Waddinxveen, Países Bajos	https://www.roveg.nl	info@roveg.nl

Producto	País	Empresa	Dirección	Sitio Web	Correo
Sandía	Estados Unidos	Pacific Trellis Fruit	Attn: Patricia Medina 1500 W. Manning Ave. Reedley, Ca 93654 Us	https://www.pacifictrellisfruit.com	mail@pacifictrellisfruit.com
		Produce International Inc	E. Olympic Blvd Los Angeles 90021	https://produce-international.com	office@produce-international.com sales@produce-international.com
		Bridges Produce Inc.	2034 Ne Flanders Street Portland, Or 97232	https://www.bridgesproduce.com	info@bridgesproduce.com
	Honduras	Agroglobal S.A.	No disponible.	https://agroglobalhn.com/	purchasing@agroglobalhn.com
		DIEX-IMPORT Mi Honduras	Kilómetro 20, Valle de Amarateca / Zona Libre Amarateca, Francisco Morazán, Honduras.	No disponible.	cesarcalderonhn@gmail.com
		D'leite PRODUCE	No disponible.	https://dleiteproduce.com/	Visitar sitio web.

Producto	País	Empresa	Dirección	Sitio Web	Correo
Mango	Estados Unidos	Tropical Specialists	2000 Towerside Terrace, Apt #503, Miami, FL 33138, EE. UU.	http://www.tropicalspecialists.com	info@tropicalspecialists.com
		Coast Tropical	13855 S.W. 252nd Street, Princeton, FL 33032, EE. UU.	https://www.coasttropical.com	jalvarez@coastcitrus.com
		Freska Produce International, LLC	511 Mountain View Ave, Oxnard, CA 93030, EE. UU.	https://www.freskaproduce.com	ernie@freskaproduce.com
	Canadá	Mexycan Trading - East Inc.	Num 4, 6799 Pacific Circle, Mississauga, ON L5T 1S6, Canadá	https://www.mexycan.com	east@mexycan.com
		Sundine Produce Inc.	6346 Viscount Rd, Mississauga, ON L4V 1H3, Canadá	http://sundineproduce.com	sundine@sundineproduce.com
		C.O.D. Fresh Inc.	111 Eastside Drive, Toronto, ON M8Z 5S5, Canadá	https://www.codfresh.com	info@codfresh.com

Producto	País	Empresa	Dirección	Sitio Web	Correo
Cebolla	Estados Unidos	Abc Imports, Inc.	5308 SW 183 AV. MIRAMAR FL 33029	https://www.abcimportsexports.com	andres@abcimports.us
		Produce International Inc	E. Olympic Blvd Los Angeles 90021	https://produce-international.com	office@produce-international.com;sales@produce-international.com
		Hendrix Produce Inc.	29252 Hwy 129 South Metter Ga 3043	https://www.hendrixproduce.com	kevin@hendrixproduce.com, info@hendrixproduce.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

Producto	País	Empresa	Dirección	Sitio Web	Correo
		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
		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

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

Como productor de café, el departamento de Jutiapa destinó el 8.3% de su suelo al cultivo de café en 2025, equivalente a 26,842.4 hectáreas, con un incremento de 3,353.2 hectáreas respecto a 2020. Esta base productiva se refleja en el desempeño exportador del departamento, que según datos de Anacafé, exportó US$15.5 millones de café oro en 2024, lo que representó un incremento de 170.1% respecto a 2023. Este crecimiento en el valor exportado fue impulsado principalmente por un aumento aún mayor en el volumen enviado, de 22,193 a 64,616 quintales oro (+191.2%), lo que indica que el precio promedio de exportación en realidad se redujo levemente, de US$258.0 a US$239.3 por quintal (-7.2%) entre ambos años, es decir, el crecimiento respondió a un mayor volumen exportado, pero no a mejores precios.

Asimismo, la exportación departamental registró una tasa de crecimiento anual compuesta de 42.0% entre 2021 y 2024. No obstante, este no fue un crecimiento estable, sino que las exportaciones tuvieron un comportamiento volátil durante ese período. Pese a esa volatilidad, el acumulado a junio de 2025 se mantiene en crecimiento, con US$26.64 millones exportados a esa fecha, monto que ya supera ampliamente lo registrado en el año completo de 2024.

Este comportamiento agregado, sin embargo, no fue uniforme entre los municipios del departamento. A nivel municipal, Jutiapa concentró el 50.1% del valor exportado en 2024 (US$7.8 millones), seguido de Santa Catarina Mita con 14.7% (US$2.3 millones) y Atescatempa con 14.5% (US$2.2 millones). Entre el total de municipios exportadores del departamento, San José Acatempa, cuarto en participación con 8.9% (US$1.4 millones), fue el único que registró una caída respecto a 2023 (-14.3%); el resto tuvo un comportamiento positivo, liderado por el municipio de Jutiapa, que multiplicó su valor exportado más de quince veces frente a 2023 (de US$469,370 a US$7.75 millones en 2024), explicando así la magnitud del crecimiento departamental.

Este salto del municipio de Jutiapa, a su vez, se explica por el comportamiento de los principales destinos de exportación. Los principales destinos de café oro de Jutiapa en 2024 fueron Estados Unidos con US$5.2 millones (33.8% del total), Japón con US$3.0 millones (19.6%), Canadá con US$2.5 millones (16.4%), Corea del Sur con US$0.8 millones (5.5%) y Noruega con US$0.6 millones (4.0%). A nivel departamental, el crecimiento observado del valor exportado en 2024 estuvo explicado principalmente por el aumento de las exportaciones hacia estos mismos tres destinos respecto a 2023, Estados Unidos (+US$3.3 millones), Canadá (+US$2.5 millones) y Japón (+US$2.4 millones).

Estos tres destinos concentran, además, el crecimiento específico del municipio de Jutiapa, que en 2023 exportaba montos mínimos hacia ellos (US$0.4 millones a Estados Unidos, US$20 mil a

Canadá, y US$0 a Japón) y en 2024 pasó a exportar US$2.3 millones a Estados Unidos, US$2.0 millones a Canadá y US$1.4 millones a Japón, es decir, el municipio no solo creció en sus mercados existentes, sino que ingresó al mercado japonés.

Datos de exportación de Jutiapa al Mundo:

Valor 2024:
US$15.5 millones
Variación Interanual:
170.1%
CAGR 2021-2024:
42.0%

Principales destinos de Exportación:
Estados Unidos
Japón
Canadá

Municipios de salida:
Jutiapa (50.1%)
Santa Catarina Mita (14.7%)
Atescatempa (14.5%)

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%. En línea con esto, el comportamiento departamental también registró una tendencia de expansión durante ese mismo período. Jutiapa, sin embargo, creció a un ritmo considerablemente más acelerado que el promedio nacional, aunque para un período más reducido (CAGR 21-24 de 42.0% frente a 9.1%), lo que indica que el desempeño del departamento superó por un margen amplio el comportamiento general del sector.

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[10]

Estados Unidos, principal destino de las exportaciones de café oro tanto de Jutiapa 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[11] 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 específicamente, el número de empresas importadoras[11] 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[10]

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. Jutiapa ya cuenta con acceso a este mercado, dado que el departamento envió US$0.8 millones en 2024 de café oro, monto que ha mostrado una tendencia creciente en los últimos años (CAGR de +8.4% entre 2021 y 2024). Este comportamiento positivo, sumado al crecimiento acelerado que registra el mercado surcoreano (22.2% anual entre 2021 y 2025), refuerza la oportunidad de profundizar una relación comercial ya establecida y en crecimiento.

Según TradeAtlas, este mercado cuenta además con 1,123 empresas importadoras[11] 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 el comportamiento creciente que ya muestra Jutiapa en este destino consolida a Corea del Sur como una oportunidad de profundización de mercado para el café guatemalteco, incluyendo el café de Jutiapa.

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 Jutiapa, cuyo valor diferenciado como producto de origen podría posicionarse en ese nicho, en un contexto en el que la relación comercial general del departamento con este destino ya muestra una tendencia positiva.

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

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

Según la información de uso del suelo del MAGA en 2025, el cultivo de aguacate registró una superficie de 106.5 hectáreas dentro de la categoría de cultivos permanentes, lo que refleja la presencia de este cultivo en el territorio.

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.

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.

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 Cristobal Frontera (15.7%)
Santo Tomás de Castilla (6.2%)

Demanda actual

Datos de principal país destino de exportación: Países Bajos[10]

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.

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[10]

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.

Se identifican 64 empresas vinculadas con la importación de aguacate en Honduras y un precio promedio de importación de US$1.48 por kilogramo[11]. 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% Preferencial
Regulaciones: 25
Empresas: 64
Precio US$/kg: 1.48



Jocote – Otros frutos frescos (Inciso arancelario 0810.90.90.00)

A nivel territorial, el área destinada al cultivo de jocote en Jutiapa registró una expansión notable, de 1,069.8 hectáreas en 2020 a 2,057.8 hectáreas en 2025 según datos del MAGA, un crecimiento directo de 92.4% que evidencia una base productiva en fuerte consolidación. De forma complementaria, representantes del Pueblo Xinka reportaron una producción diaria aproximada de 300 cajas de jocote en el municipio de Quesada, cifra que se eleva hasta alrededor de 25 mil cajas durante la temporada alta de cosecha, entre septiembre y octubre. Así, por medio de las entrevistas realizadas se destacó al jocote como producto de alta importancia en el departamento.

En 2025, las exportaciones guatemaltecas de otros frutos frescos, categoría bajo la cual se clasifica el jocote junto con otras frutas no especificadas en incisos arancelarios propios, alcanzaron US$2.6 millones, registrando un crecimiento interanual de 15.7% respecto a 2024 y una tasa de crecimiento anual compuesta de -0.1% durante el período 2021-2025, lo que refleja un comportamiento estable en el mediano plazo pese al repunte reciente.

Los principales destinos de exportación en 2025 fueron Estados Unidos, con US$1.6 millones (63.1% del total en 2025), y El Salvador, con US$0.9 millones (33.4%), este último con una alta variación interanual de 74.1% y una tasa de crecimiento anual compuesta de 4.2% durante el período 2021-2025, lo que confirma una relación comercial en clara expansión reciente.

En cuanto a la logística de exportación, durante 2025 las operaciones se realizaron principalmente a través de la aduana de Puerto Quetzal, que concentró el 46.3% de los envíos, seguida de Valle Nuevo (22.8%) y Santo Tomás de Castilla (12.8%).

Datos de exportación de Guatemala al Mundo:



Valor 2025:
US$2.6 millones
Variación Interanual:
15.7%
CAGR 2021-2025:
-0.1%



Principal destino de Exportación:
Estados Unidos



Aduanas de Salida:
Puerto Quetzal (46.3%)
Valle Nuevo (22.8%)
Santo Tomás de Castilla (12.8%)

La expansión del área cultivada de jocote en Jutiapa, de 92.4% entre 2020 y 2025, contrasta con el comportamiento relativamente estable de las exportaciones nacionales registradas bajo la categoría de otros frutos frescos. No obstante, debido a que esta categoría arancelaria incluye otros productos además del jocote y corresponde a información nacional, ambos indicadores no son directamente comparables. Los registros disponibles sugieren, sin embargo, que una parte de la

producción de jocote de Jutiapa podría comercializarse en el mercado interno o mediante canales que no quedan plenamente reflejados en las estadísticas convencionales de exportación.

Registros de embarque de TradeAtlas confirman un patrón logístico dual, dado que los envíos hacia Estados Unidos salen principalmente por Puerto Quetzal y suelen viajar en cargamentos mixtos junto con otros productos como nance, loroco, chipilín, pacaya y hojas de plátano y heliconia, mientras que los envíos hacia El Salvador corresponden a operaciones terrestres de menor escala individual, exclusivas de jocote, aunque de flujo constante. Estas muestras son parciales y no representan la totalidad del volumen exportado, por lo que deben interpretarse como evidencia complementaria del tipo de operación logística, no como una medición completa del comercio.

Registros de intención de exportación bajo el inciso 0810.90.90.00 confirman que el jocote se moviliza de forma recurrente junto con zapote y manzanilla fruta, en una combinación declarada de 13 quintales de jocote por envío. Jutiapa registra este tipo de declaraciones exclusivamente hacia El Salvador, mientras que a nivel de Guatemala en general las declaraciones se dirigen tanto a Estados Unidos como a El Salvador, lo que refuerza el patrón ya identificado de que Jutiapa concentra su comercio de jocote hacia el mercado salvadoreño.

Demanda actual

Datos de principal país destino de exportación: Estados Unidos[10]

Estados Unidos, bajo la subpartida arancelaria 0810.90 (los demás frutos frescos, categoría bajo la cual también se clasifica el jocote), importó a nivel mundial US$339.7 millones en 2025, con una contracción interanual de -9.7% y una tasa de crecimiento anual compuesta de 5.4% entre 2021 y 2025, lo que sugiere una caída puntual reciente sobre una tendencia de mediano plazo positiva.

Los principales proveedores de este mercado fueron México (45.2%), Ecuador (21.6%) y Perú (7.8%), lo que refleja un mercado abastecido principalmente por productores latinoamericanos. El ingreso al mercado estadounidense está sujeto a 110 regulaciones no arancelarias, la carga regulatoria más alta entre los productos analizados. No obstante, estas regulaciones se refieren al universo de productos bajo la subpartida arancelaria 0810.90, por ende, pueden variar para la especificidad de este producto.

Importaciones 2025:
US$339.7 millones
Variación interanual:
-9.7%
CAGR 2021-2025:
5.4%

Principales Proveedores:
México (45.2%)
Ecuador (21.6%)
Perú (7.8%)

Arancel:
0%
Regulaciones:
110
Empresas: 1
Precio US$/kg: --

Datos de país potencial de exportación: El Salvador[10]

El Salvador importó US$7.0 millones en frutos frescos (incluyendo jocote) a nivel mundial en 2025, con una variación interanual de 18.0% y una tasa de crecimiento anual compuesta de 8.2% durante el período 2021-2025, lo que refleja un mercado en expansión sostenida.

Guatemala se posiciona como el principal proveedor de este mercado, con una participación de 44.8%, seguido de Honduras (33.3%) y Nicaragua (11.4%), lo que confirma una posición dominante dentro de un mercado que, además, continúa creciendo. El acceso arancelario se realiza bajo un arancel preferencial de 0%, en el marco del libre comercio centroamericano, frente a un arancel NMF de 15.0% aplicable a terceros países sin acuerdo comercial, y el mercado está sujeto a 3 regulaciones no arancelarias, una baja carga regulatoria en comparación con otros productos analizados.

Importaciones 2025: US$7.0 millones
Variación interanual: 18.0%
CAGR 2021-2025: 8.2%

Principales Proveedores:
Guatemala (44.8%)
Honduras (33.3%)
Nicaragua (11.4%)

Arancel: 15% NMF
0% Preferencial
Regulaciones: 3
Empresas: --
Precio US$/kg: --

La combinación de cercanía geográfica, una posición ya dominante de Guatemala como proveedor, un mercado en crecimiento sostenido y una carga regulatoria mínima confirman a El Salvador como una oportunidad para la exportación de jocote guatemalteco. A diferencia de otros productos, el jocote no compite por posicionarse en mercados globales de gran escala, sino que se articula al envío hacia Estados Unidos en cargamentos combinados junto con otros productos frescos típicos de la oferta exportable guatemalteca, y al comercio fronterizo terrestre con El Salvador, donde Guatemala ya es el proveedor dominante.

Al tratarse de una fruta de rápida maduración, su exportación depende del manejo cuidadoso de la cadena de frío, lo cual limita su viabilidad hacia mercados distantes como Estados Unidos, donde el tiempo de tránsito eleva el riesgo de pérdida de calidad. La cercanía de la región centroamericana, en cambio, permite sostener entregas frecuentes y de menor volumen individual sin comprometer la maduración del producto, lo que refuerza la conveniencia de mercados como El Salvador frente a destinos más lejanos.

En ambos casos, la oportunidad no radica en abrir mercado, sino en formalizar y profundizar relaciones comerciales que ya existen pero que actualmente operan a pequeña escala. Fortalecer estos canales, mediante el registro formal de exportadores fronterizos y el acompañamiento técnico en manejo poscosecha y cadena de frío, permitiría que los envíos actuales crezcan de manera sostenida, sin perder de vista la evolución de la demanda internacional.

De forma paralela, y dado que una parte importante del jocote producido aún se destina al consumo nacional, se recomienda evaluar su incorporación a una cadena productiva de valor agregado mediante las asesorías técnicas que brinda el Viceministerio de Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía. Esta vía no compite con la formalización de la exportación en fresco, sino que la complementa, aprovechando el crecimiento de la transformación agroindustrial del producto, particularmente en la elaboración de helados, jocotes en almíbar, mermeladas y otros productos con valor agregado, mientras los canales de exportación fronteriza terminan de consolidarse.

Una vez fortalecidos los procesos de industrialización, el Viceministerio de Integración y Comercio Exterior, por medio de la Dirección de Administración del Comercio Exterior, puede brindar asistencia técnica para identificar mercados potenciales y orientar el producto transformado hacia países con los que Guatemala mantiene acuerdos comerciales, facilitando el aprovechamiento de preferencias arancelarias y su ingreso a mercados con demanda.

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.

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
Aguacate	Países Bajos	Proganic B.V.	Cornelis Kanstraat 7, 8602 CV Sneek, Países Bajos	https://www.proganic.nl	info@proganic.nl
		Avor B.V.	ABC Westland 116, 2685 DB Poeldijk, Países Bajos	https://avor.farm	info@avor.farm
		Roveg Fruit B.V.	Nijverheidsweg 20, 2742 RG Waddinxveen, Países Bajos	https://www.roveg.nl	contact@roveg.nl
	Honduras	Importadora de Frutas de Honduras, S. de R.L. (IMPORTFRUT)	Col. Monseñor Fiallos, Comayagüela	https://www.frutainternacional.com	ecortes@frutainternacional.com
		Agroglobal S.A.	Honduras (operación nacional con ingreso por Puerto Cortés)	https://agroglobalhn.com	purchasing@agroglobalhn.com
		Maxim Importaciones	Honduras	https://maxim-importaciones.com	ventas@maximguatemala.com

Producto	País	Empresa	Dirección	Sitio Web	Correo
Jocote	Estados Unidos	JR Frisco Inc. (marca Productos Maya)	4423 Fruitland Ave, Vernon, CA 90058	productosmaya.com	jrfrisco@productosmaya.com
	El Salvador	Impofrut	KM.20 carretera a Quezaltepeque complejo industrial, ofibodega bodega# 6, Nejapa.	https://www.imporfrut.com/	Consultar sitio web.
		Difrusal	Edificio 6, Local 191. Mercado Municipal la Tiendona, San Salvador.	https://difrusal.com/	carola@difrusal.com
		CRIO	Av. La Capilla, #716, Colonia San Benito, San Salvador.	https://www.crio.com.sv/	Consultar sitio web.

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.

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 Jutiapa[12] se encuentra situado en la región suroriente del país, con una extensión territorial de 3,219 km² que equivale al 3.0% del territorio nacional. Está conformado por 17 municipios y su cabecera departamental es el municipio de Jutiapa. Limita al Norte con los departamentos de Jalapa y Chiquimula; al Sur con el océano Pacífico; al Este con El Salvador; y al Oeste con el departamento de Santa Rosa.

En 2023, la población[13] del departamento ascendió a 561,230 personas, lo que equivale al 3.3% de la población nacional — de 17,237,068 habitantes — y lo posiciona como el undécimo departamento más poblado del país y el primero de la Región IV Suroriente. De la población total, el 52.7% (295,924 personas) son mujeres y el 47.3% (265,306 personas) son hombres, lo que indica una predominancia femenina. En cuanto a su distribución territorial, el 52.3% (293,403 habitantes) reside en el área rural y el 47.7% restante (267,827 habitantes) en el área urbana, lo que muestra una base poblacional predominantemente rural.

Tabla 5. Jutiapa: Distribución de la población 2023

Jutiapa: Distribución de la población 2023			
		Población 2023	% sobre población total
Distribución por sexo	Mujeres	295,924	52.7%
	Hombres	265,306	47.3%
Distribución por área	Rural	293,403	52.3%
	Urbana	267,827	47.7%
Población total		**561,230**	**100.0%**

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

Jutiapa presenta una estructura poblacional en proceso de 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. La población de 0 a 14 años representa el 32.3% del total, con una presencia femenina ligeramente superior a la masculina — 92,417 mujeres frente a 89,114 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 60.3% 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, lo cual se ha documentado como una ventana de

[12] Datos obtenidos del IGN, INE y SEGEPLAN.
[13] Según las proyecciones del Censo 2018 realizadas por el INE, se estima que la población de Jutiapa ascienda a 580,689 personas al cierre de 2026.

oportunidad para el crecimiento económico cuando se acompaña de condiciones adecuadas de empleo e inversión[14].

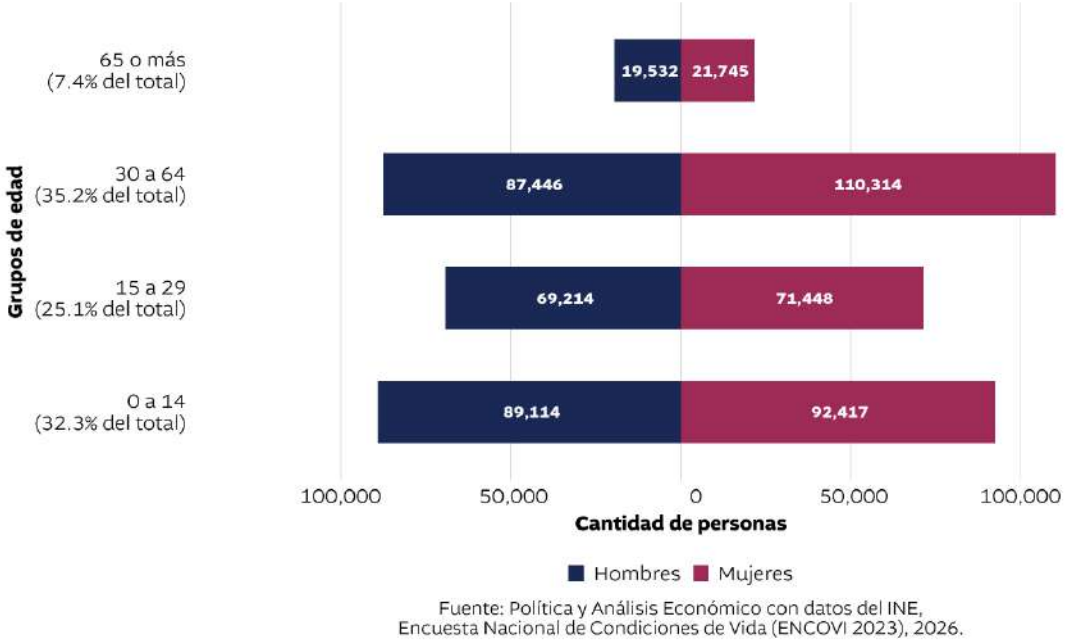
Este tramo se divide en dos grupos: la población de 15 a 29 años, que representa el 25.1%, y la de 30 a 64 años, con el 35.2%. En ambos la presencia femenina supera a la masculina de forma sostenida, desequilibrio consistente con el efecto de una emigración masculina intensa y prolongada. Dicho desequilibrio es especialmente pronunciado entre los 30 y los 44 años, donde la población femenina casi duplica a la masculina — en el grupo de 30 a 34 años hay 25,615 mujeres frente a 12,986 hombres, y en el de 35 a 39 años, 24,644 frente a 16,665.

Según el Censo de Población y Vivienda 2018 (Censo 2018), el 75.4% de los emigrantes internacionales del departamento eran hombres, y Jutiapa ocupa el sexto lugar a nivel nacional en número de emigrantes registrados, 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, con consecuencias directas sobre la disponibilidad de mano de obra local y la estructura de los ingresos en el territorio.

La población de 65 años y más representa el 7.4%, con una presencia femenina ligeramente superior a la masculina — 21,745 mujeres frente a 19,532 hombres — lo que es consistente con la mayor esperanza de vida de las mujeres respecto a los hombres, que en Guatemala se estima en aproximadamente seis años de diferencia[15].

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

Figura 8. Jutiapa: 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, el 74.0% de la población del departamento de Jutiapa se encontraba en situación de pobreza general, cifra que supera en 18 puntos porcentuales el promedio nacional de 56.0%, equivalente a aproximadamente 3 de cada 4 habitantes con un nivel de consumo insuficiente para cubrir sus necesidades alimentarias y otros bienes y servicios básicos. Esta situación refleja una vulnerabilidad extendida que caracteriza estructuralmente al departamento.

La pobreza extrema afectó al 18.8% de la población jutiapaneca en 2023, porcentaje superior al promedio nacional (16.2%). Aunque la diferencia respecto al dato nacional es menor que en el caso de la pobreza general, representa a un segmento relevante de la población que no logra cubrir el mínimo alimentario necesario, encontrándose en condiciones de alta vulnerabilidad.

La brecha de pobreza, que mide qué tan lejos están en promedio los hogares pobres de poder cubrir sus necesidades básicas, fue de 31.3% en Jutiapa. Esto significa que estos hogares necesitarían aumentar su consumo en ese porcentaje para alcanzar el umbral mínimo de bienestar. Este valor refleja que los hogares pobres del departamento se encuentran, en promedio, a una distancia considerable del umbral mínimo de bienestar, lo que demanda intervenciones de política con continuidad y profundidad.

Tabla 6. Jutiapa: Principales indicadores de pobreza 2023

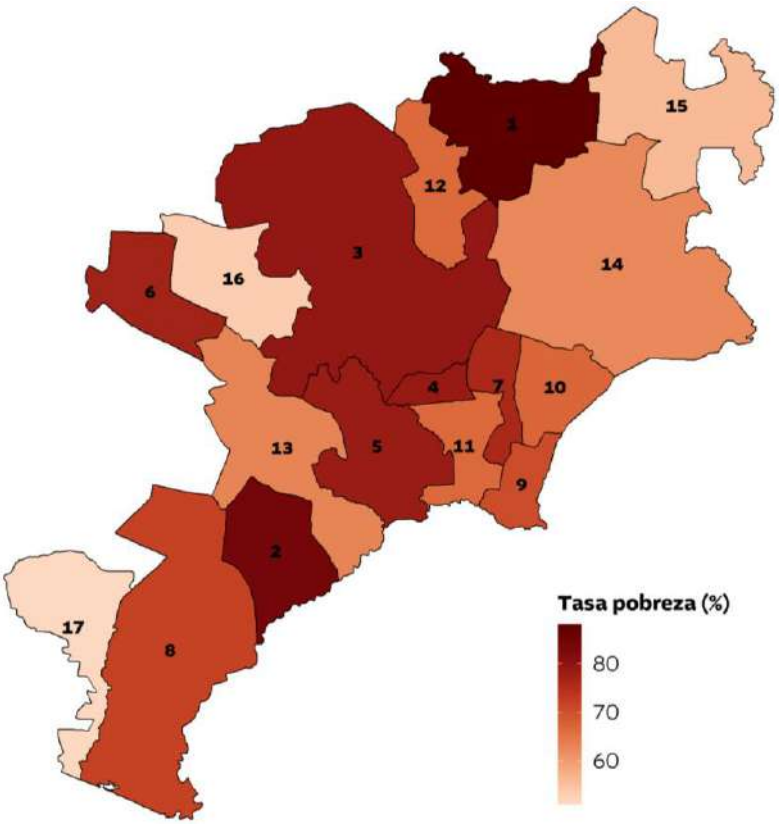
Jutiapa: Principales indicadores de pobreza	
Indicador	**2023**
Pobreza general	74.0%
Pobreza extrema	18.8%
Brecha de pobreza	31.3%

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

El análisis a nivel municipal revela diferencias territoriales importantes. Los 17 municipios del departamento superan el umbral del 50% de pobreza, y en más de la mitad de ellos la tasa supera el 70%. Santa Catarina Mita concentra la mayor tasa (87.8%), seguida de Conguaco (84.0%), mientras que Pasaco presenta la menor, aunque aún elevada, con 51.7%. Estas diferencias entre territorios sugieren que las estrategias de reducción de la pobreza deben combinar un enfoque departamental amplio con atención diferenciada hacia los municipios con condiciones especialmente críticas.

Figura 9. Jutiapa: Pobreza por municipio 2023

#	Municipio	Tasa de pobreza (%)
1	Santa Catarina Mita	87.8
2	Conguaco	84.0
3	Jutiapa	79.5
4	El Adelanto	78.9
5	Comapa	78.4
6	San José Acatempa	77.3
7	Yupiltepeque	76.3
8	Moyuta	71.9
9	Jerez	70.6
10	Atescatempa	67.2
11	Zapotitlán	66.7
12	El Progreso	66.6
13	Jalpatagua	63.2
14	Asunción Mita	62.7
15	Agua Blanca	56.0
16	Quesada	53.4
17	Pasaco	51.7



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 Jutiapa fue de 0.33 en 2023, valor inferior al promedio nacional (0.42), lo que refleja una distribución del consumo relativamente equitativa dentro del departamento. En un departamento donde tres de cada cuatro habitantes viven en pobreza, una distribución equitativa

del consumo refleja principalmente que la mayoría de la población comparte condiciones de vida bajas, no que exista una distribución favorable del bienestar.

En cuanto al flujo de remesas, 23,339 personas de Jutiapa recibían remesas del extranjero en 2023, lo que ubicó al departamento en el segundo lugar a nivel nacional por número de personas receptoras, después de Petén.

En un departamento con alta incidencia de pobreza, estas transferencias constituyen una fuente de ingreso relevante para una parte de los hogares jutiapanecos y un complemento al consumo 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. El Pueblo Xinka representa el 1.3% de la población total del país y el 3.2% de la población indígena guatemalteca, que se conforma 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[16].

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 Jutiapa 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[17].

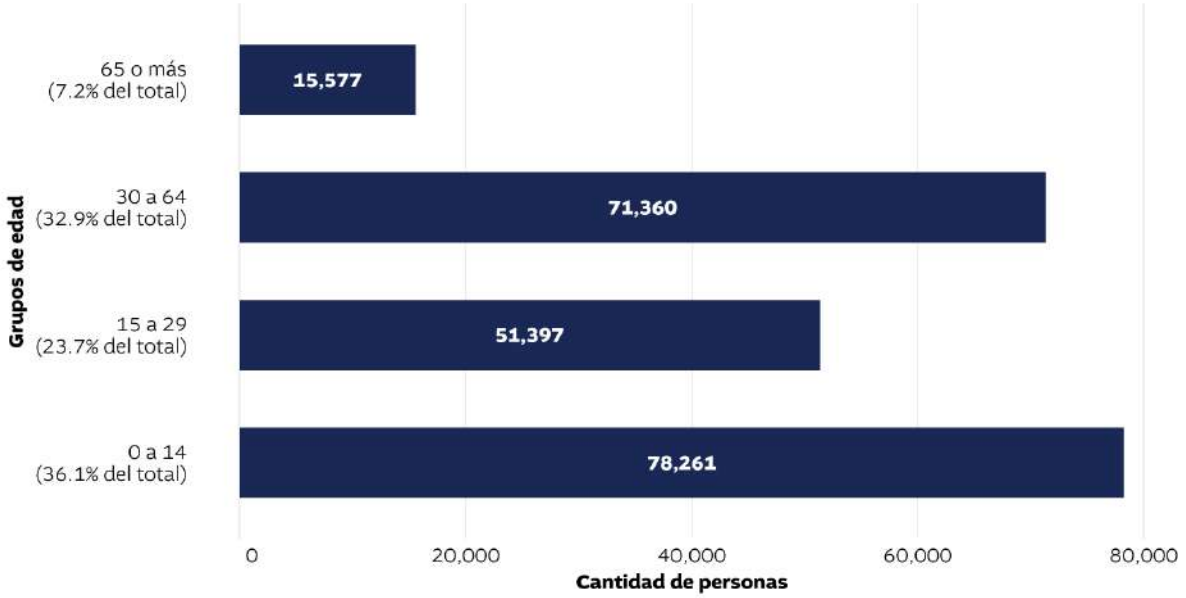
Por su parte, la población de 15 a 29 años representa el 23.7% (51,397 personas), con una composición por sexo que muestra una marcada presencia femenina — 29,820 mujeres frente a

[16] 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.
[17] 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.

21,577 hombres, una diferencia de 8,243 personas. Esta brecha podría estar relacionada con 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)[18].

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.

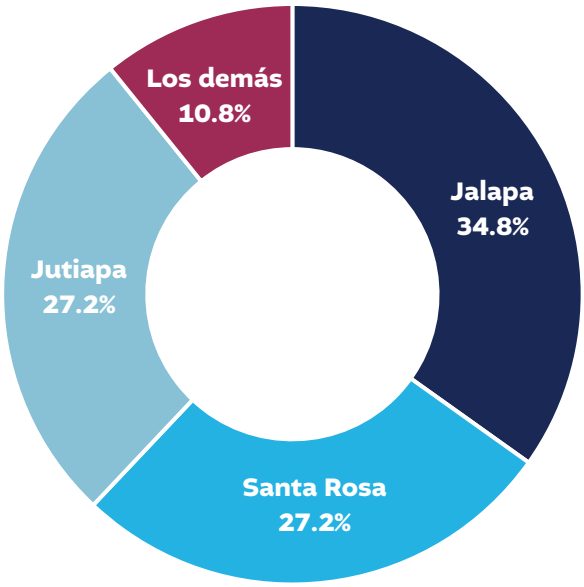
El Pueblo Xinka tiene un vínculo histórico y territorial profundo con la región suroriente de Guatemala. Su territorio ancestral se extiende por los actuales departamentos de Jutiapa, Santa Rosa y la parte sur de Jalapa[19]. Al respecto, el lingüista Lyle Campbell[20] señala que la presencia territorial Xinka ha sido subestimada y que no debe considerarse 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[21] 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

[18] 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.
[19] 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.
[20] Instituto de Estudios Interétnicos, Universidad de San Carlos de Guatemala. Historia e Identidad del Pueblo Xinka. USAC, Guatemala.
[21] 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.

Jutiapa representan el 27.2% cada uno, con 58,907 y 58,807 personas, respectivamente. En conjunto, estos tres departamentos reúnen el 89.2% de la población Xinka nacional. Esta concentración territorial refleja la continuidad histórica de las comunidades Xinka en estos territorios.

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



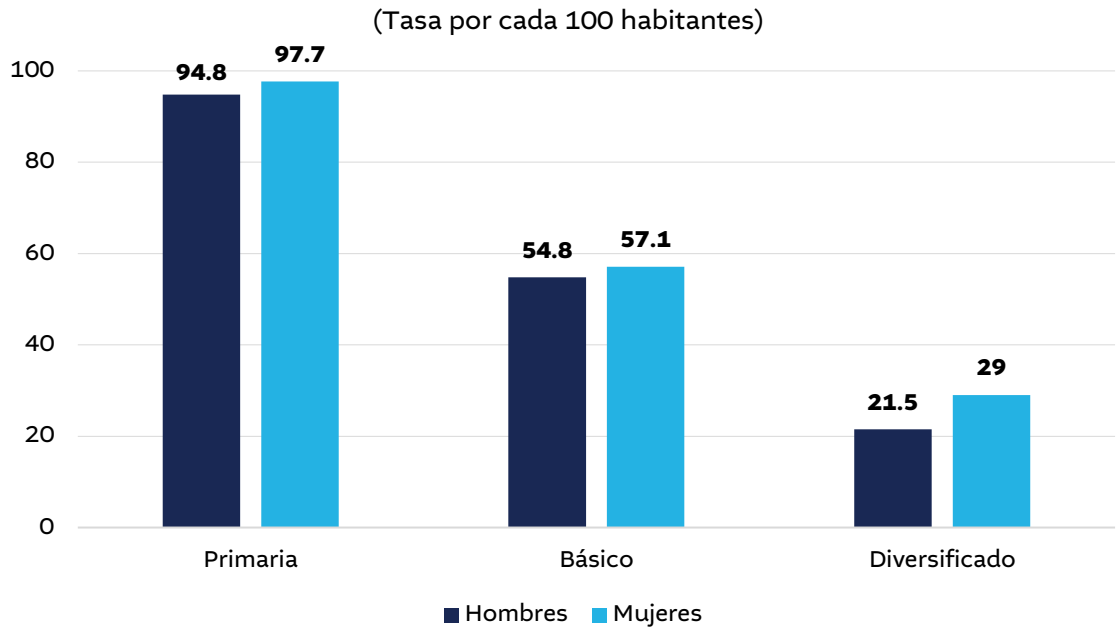
Fuente: Política y Análisis Económico con datos del INE, Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023), 2026.
*Las estimaciones presentan coeficientes de variación entre 20.8% y 29.3%, clasificadas como poco precisas según los criterios de calidad estadística del INE (ENCOVI 2023), por lo que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

11. Educación

Según el perfil estadístico de Jutiapa publicado por el INE, en 2023, el departamento de Jutiapa registró 1,869 establecimientos educativos, con un incremento interanual de 0.5% respecto a 2022. Esta cantidad equivale al 3.7% 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 94.8% en hombres y 97.7% en mujeres; sin embargo, disminuye considerablemente en el ciclo básico (54.8% y 57.1%, respectivamente) y registra sus niveles más bajos en diversificado (21.5% y 29.0%). 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 (7.5 puntos porcentuales).

Figura 12. Jutiapa: Tasa neta de escolaridad por sexo según nivel, 2023



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)[22] en Jutiapa ascendió a 379,699 personas, equivalente al 67.7% de la población total del departamento. De este total, el 53.8% formó parte de la población económicamente activa (PEA)[23], mientras que el 46.2% restante correspondió a población económicamente inactiva (PEI)[24].

La tasa global de participación de 53.8% 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 67.5% de la población inactiva.

De la PEA, el 99.2% (202,768 personas) se encontró ocupada[25] y el 0.8% 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. Jutiapa: Estructura de la población laboral 2023

Jutiapa: Estructura de la población laboral		
Indicador	**2023**	**Proporción (%)**
Población en edad de trabajar (PET)	**379,699**	**100.0%**
Población económicamente activa (PEA)	204,328	53.8%
Población económicamente inactiva (PEI)	175,371	46.2%
Composición de la PEA		
Población ocupada	202,768	99.2%
Población desocupada	1,560	0.8%

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

[22] 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.
[23] 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.
[24] Población Económicamente Inactiva (PEI): personas que durante el período de referencia no realizaron una actividad económica ni buscaron trabajo.
[25] 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.

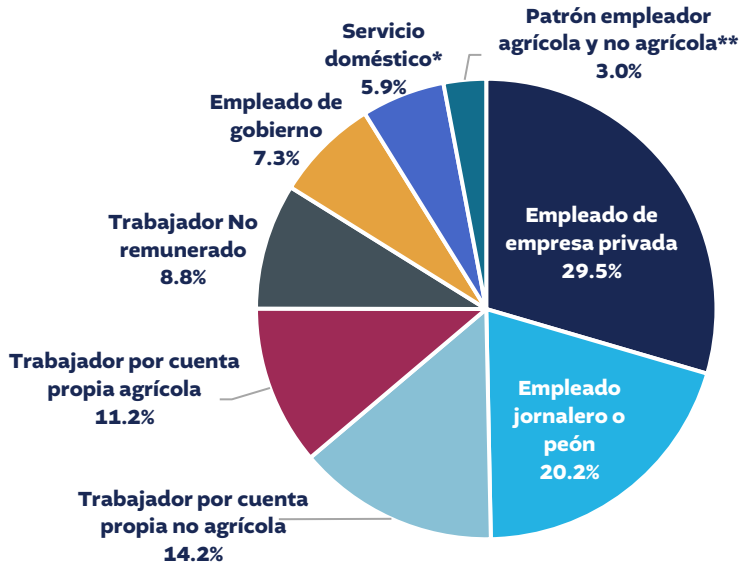
12.1.2 Población ocupada

12.1.2.1 Categoría ocupacional

La estructura ocupacional de Jutiapa estuvo encabezada por el empleo en empresa privada, que concentró el 29.5% de la población ocupada. Le siguieron el empleo jornalero o peón con el 20.2%, el trabajo por cuenta propia no agrícola con el 14.2%, y el trabajo por cuenta propia agrícola con el 11.2%. El trabajador no remunerado representó el 8.8% de la ocupación, reflejo de la presencia de mano de obra familiar en pequeñas unidades productivas. En conjunto, estas cinco categorías concentraron el 83.9% de la ocupación departamental.

La estructura ocupacional muestra que el empleo en empresa privada constituye la categoría individual más frecuente, seguido del empleo jornalero o peón. Por su parte, el trabajo por cuenta propia, agrícola y no agrícola, representa en conjunto el 25.4% de la población ocupada, lo que evidencia la coexistencia de distintas formas de inserción laboral dentro del departamento.

Figura 13. Jutiapa: 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.
*Estimación poco precisa.
**Categoría no desagregada por baja precisión estadística.

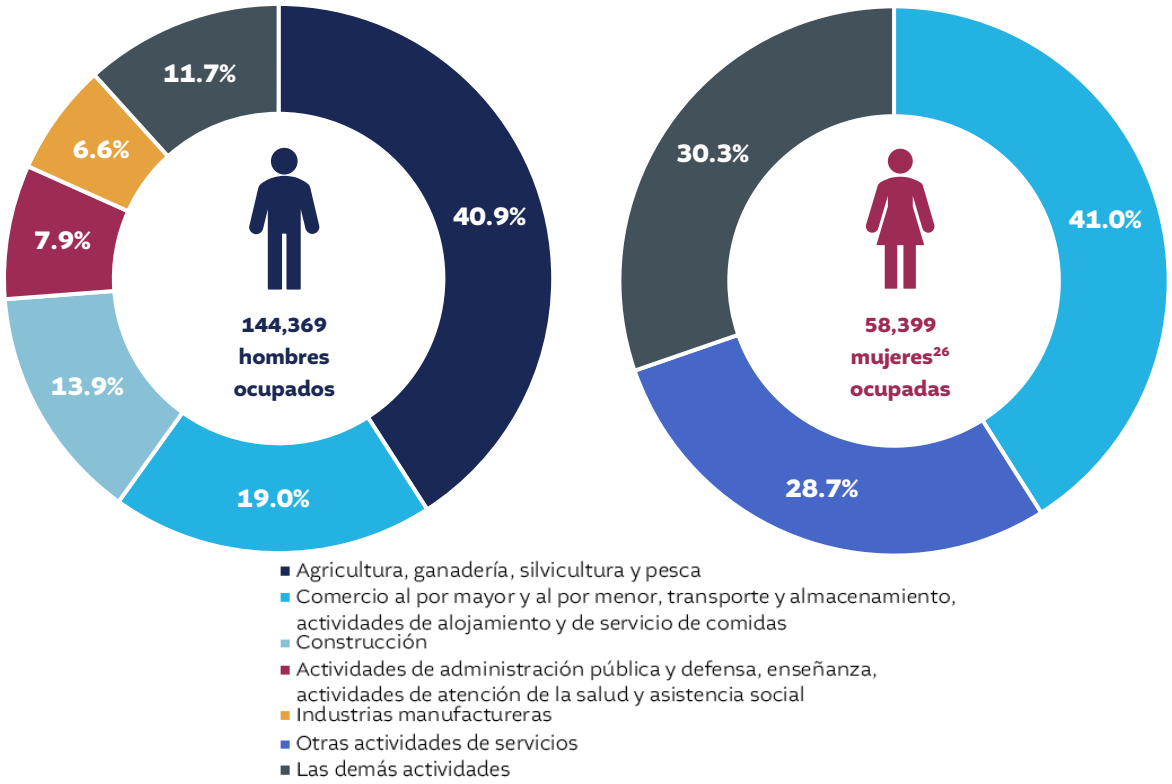
12.1.2.2 Actividades económicas por sexo

La distribución por actividad económica es consistente con la estructura ocupacional descrita. El 32.0% de los ocupados se concentró en agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, seguido por comercio, transporte y actividades de alojamiento con el 25.4%, otras actividades de servicios con el 11.5%, construcción con el 9.9%, actividades de administración pública y defensa con el 8.1%, e industrias manufactureras con el 7.9%. En conjunto, esta distribución refleja una estructura laboral relativamente diversificada, en la que la actividad agrícola mantiene una participación importante junto con el comercio, los servicios y la construcción.

La desagregación por sexo muestra una marcada segmentación ocupacional. De los 202,768 ocupados, 144,369 fueron hombres (71.2%) y 58,399 mujeres (28.8%). El 40.9% de los hombres ocupados trabajó en agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, el 19.0% en comercio y actividades relacionadas, y el 13.9% en construcción.

Por su parte, el 41.0% de las mujeres ocupadas[26] se dedicó al comercio, transporte y actividades de alojamiento y servicio de comidas, y el 28.7% en otras actividades de servicios — principalmente servicio doméstico. Esta distribución evidencia que los hombres sostuvieron la actividad primaria y la infraestructura, mientras que las mujeres se concentraron en el comercio y servicios.

Figura 14. Jutiapa: 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.

12.1.2.3 Condición de formalidad

En Jutiapa, el 78.6% de la población ocupada (159,440 personas) se encontró en el sector informal, mientras que el 21.4% (43,328 personas) perteneció al sector formal. El sector informal estuvo conformado[27] 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.

[26] Para la población femenina, únicamente se presentan dos categorías dado que la estimación de las demás actividades no cumple con los criterios de calidad estadística del INE, ENCOVI 2023.
[27] La composición del sector informal corresponde a lo reportado por el INE.

La elevada incidencia de la informalidad evidencia condiciones de inserción laboral caracterizadas por una limitada cobertura de mecanismos de protección y formalización laboral, lo que constituye un desafío estructural dentro del mercado laboral departamental.

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 Jutiapa se posiciona en el puesto dieciséis, con 22,000 afiliados, equivalentes al 1.3% del total nacional. Asimismo, para 2025, la masa salarial del departamento ascendió a Q1,505.4 millones, mientras que el salario medio se situó en Q5,702.6.

Tabla 9. Jutiapa: Trabajadores afiliados al IGSS del 2025

Jutiapa: Trabajadores afiliados al IGSS Año 2025				
Departamento	**Afiliados**	**Masa Salarial (Q)**	**Salario Medio (Q)**	**Patronos**
Jutiapa	22,000	1,505,409,461	5,702.6	470

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

12.1.3.1 Trabajadores y patronos afiliados al IGSS

La actividad económica con mayor número de afiliados corresponde a administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria, con 9,861 afiliados, lo que representa el 44.8% del total de afiliados. Le sigue el sector de comercio, con una participación del 17.4% (3,826 afiliados), y en tercer lugar las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, con el 7.3% del total (1,608 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 Q7,221.6, seguida por suministro de electricidad, gas y agua (Q7,075.6) e industrias manufactureras (Q5,849.3).

Respecto a la cantidad de patronos, la actividad económica de comercio concentra el mayor número, con 201 patronos. Le siguen las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, con 52 patronos, mientras que la tercera posición es compartida por las actividades económicas de hoteles y restaurantes; y servicios sociales y de salud, registrando 43 patronos cada una.

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

Jutiapa: 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	9,861	854,546,383	7,221.6	17
Comercio	3,826	205,261,665	4,470.8	201
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	1,608	82,879,412	4,295.2	52
Intermediación financiera	1,323	80,128,186	5,047.1	3
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	1,040	46,000,604	3,685.9	13
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	999	54,835,989	4,574.2	16
Industrias manufactureras	950	66,681,686	5,849.3	25
Hoteles y restaurantes	787	38,780,350	4,106.3	43
Enseñanza	547	25,732,189	3,920.2	25
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	458	21,085,627	3,836.5	14
Servicios sociales y de salud	360	16,051,333	3,715.6	43
Construcción	165	6,973,121	3,521.8	15
Suministro de electricidad, gas y agua	76	6,452,916	7,075.6	3
Promedio Anual	**22,000**	**1,505,409,461**	**5,702.6**	**470**

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[28], la clasificación de actividades no agrícolas concentra el 87.5% del total de afiliados, seguida por el sector de exportaciones y maquila, con una participación del 10.6%. En tercer lugar, se ubica el sector agrícola, que representa el 1.9% del total de afiliados.

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

Tabla 11. Jutiapa: Afiliados del sector privado por clasificación de actividades económicas agrupadas, 2025

Jutiapa: Afiliados del sector privado por clasificación de actividades económicas agrupadas Año 2025		
Actividad Económica	**Afiliados**	**Participación**
No agrícola	10,391	87.5%
Exportación y Maquilas	1,263	10.6%
Agrícola	228	1.9%
Zonas Francas	-	-
Total	**11,882**	**100.0%**

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

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.

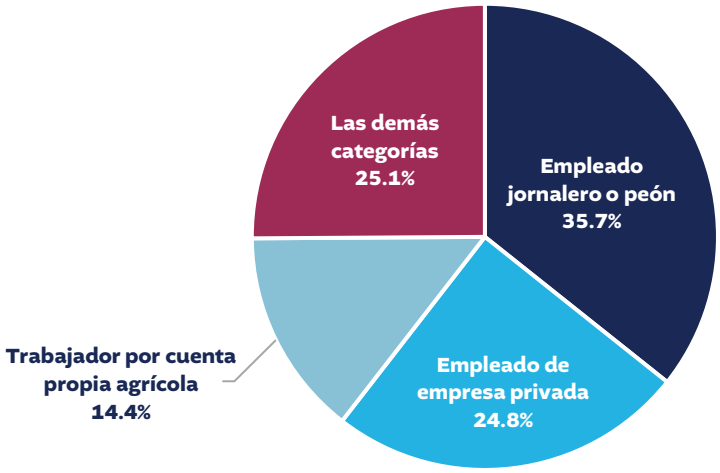
12.2.2 Población ocupada

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[29], 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 Xinka 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.

[29] 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

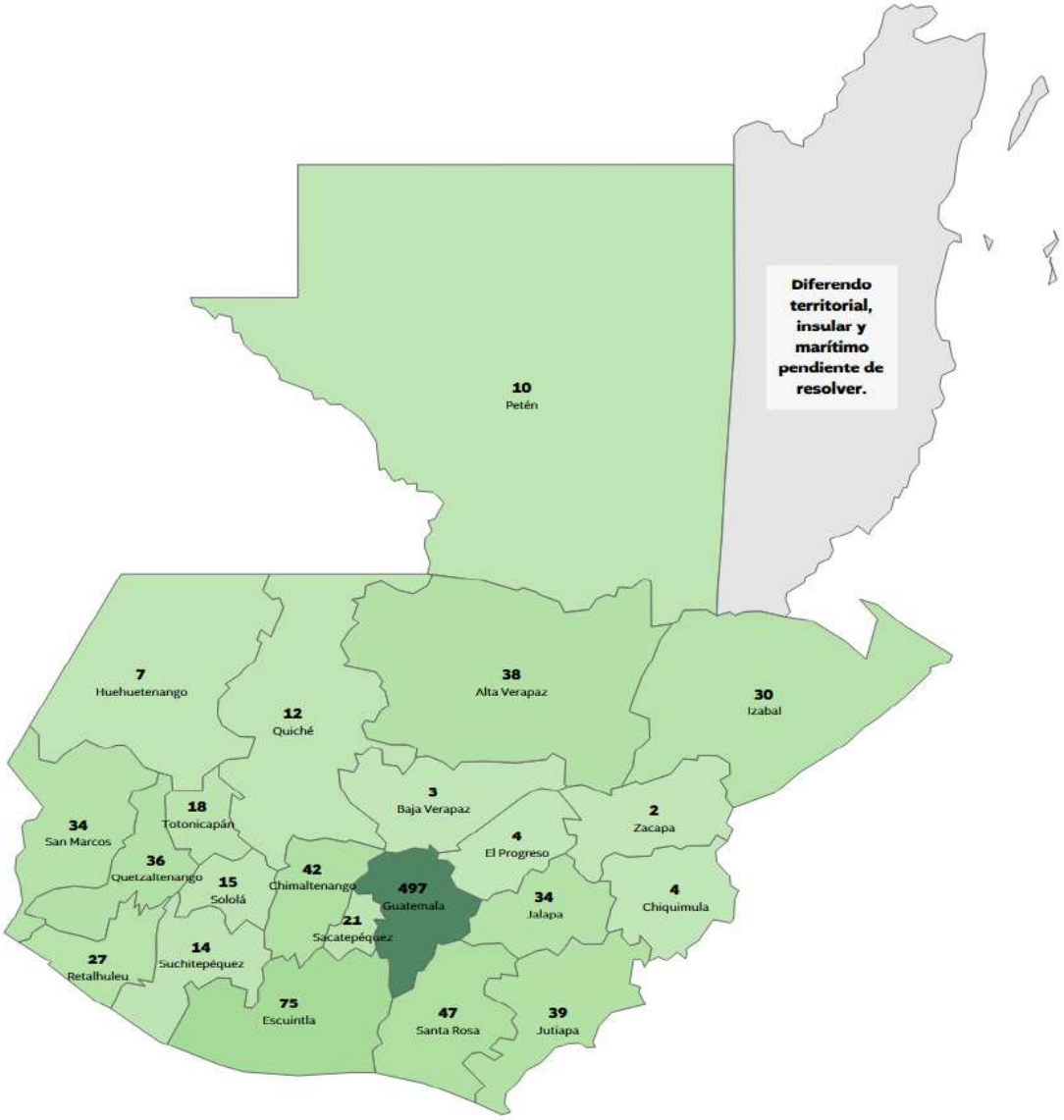
Actividad Económica agrupada	Hombres	Mujeres	Total
No agrícolas	450	163	613
Sector Público	47	154	201
Exportadora y de maquila	96	45	141
Agrícolas	37	14	51
Zonas francas	2	1	3
Total	**632**	**377**	**1,009**

Fuente: Política y Análisis Económico con datos de Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), 2026.
Datos correspondientes al mes de marzo 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 Jutiapa, este departamento 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 al mes de marzo 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%).

Según la distribución por sexo, 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; reparación de vehículos y efectos personales y enseres domésticos (62) y las actividades vinculadas a las industrias manufactureras (43).

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 al mes de marzo 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 Q2.1 millones a mujeres, lo que equivale al 55.9% y 44.1%, respectivamente.

La mayor concentración se registra en las actividades no agrícolas, con Q2.6 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 el 0.4% del total.

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

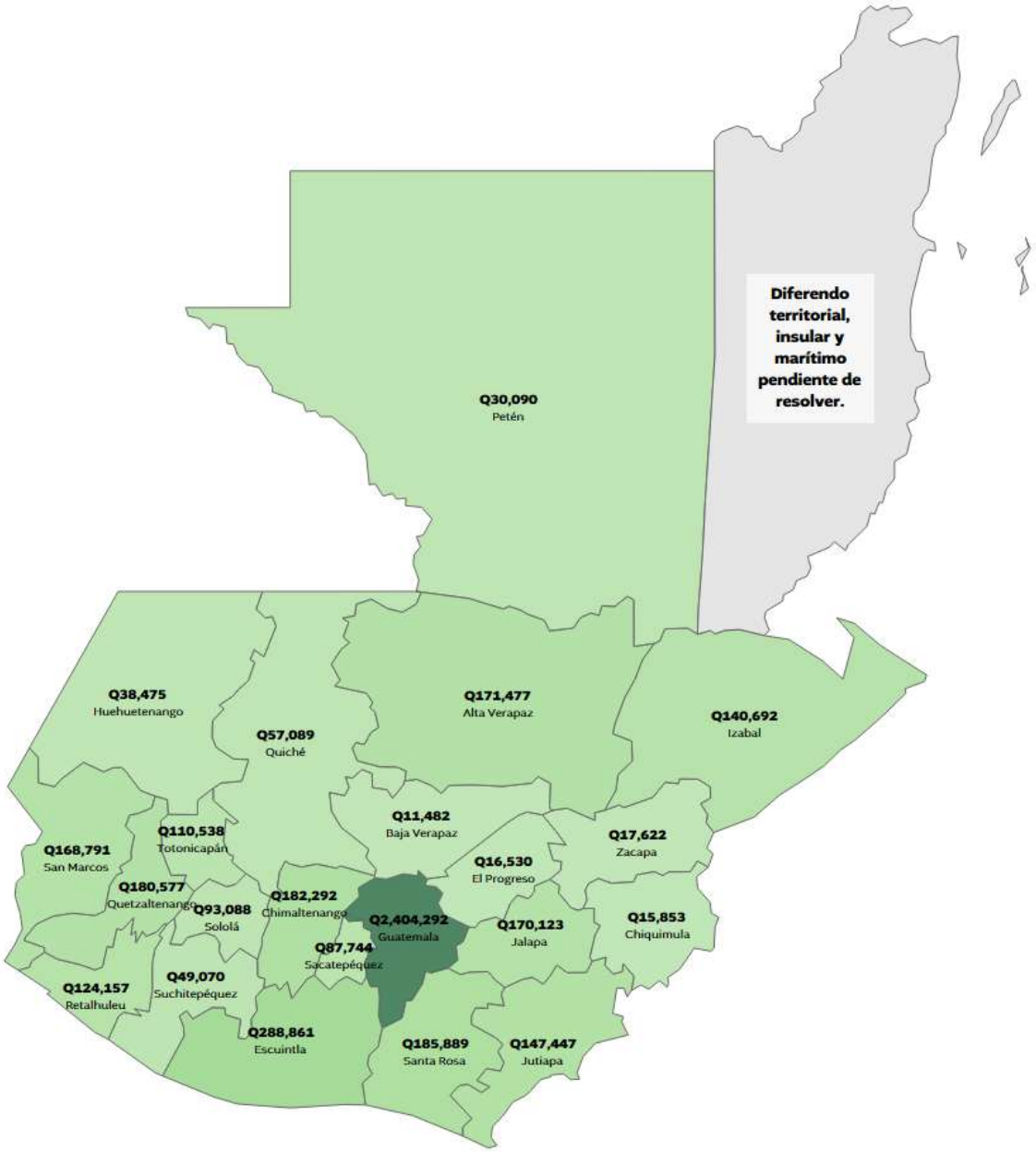
Actividad económica agrupada	Mujeres (Q)	Hombres (Q)	Total
No agrícolas	771,486	1,810,119	2,581,605
Sector Público	1,042,589	256,583	1,299,172
Exportadora y de maquila	204,358	414,957	619,315
Agrícolas	46,580	125,703	172,283
Zonas Francas	6,013	13,791	19,804
Total	**2,071,026**	**2,621,153**	**4,692,179**

Fuente: Política y Análisis Económico con datos de Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), 2026.
Datos correspondientes al mes de marzo 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 Q170.1 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 al mes de marzo 2026.

Los patronos cotizantes vinculados al Pueblo Xinka se involucran mayoritariamente en las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, 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**

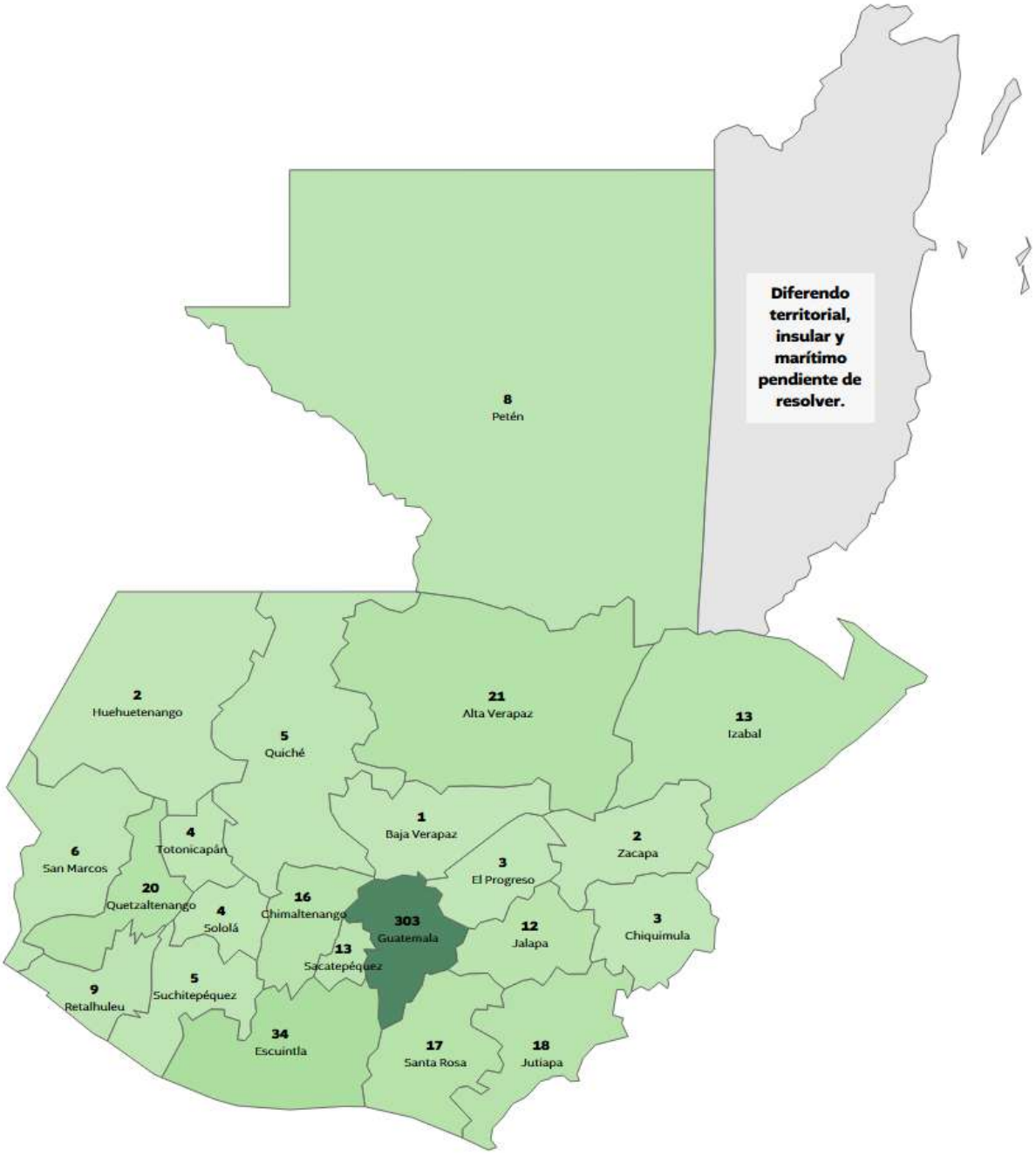
Fuente: Política y Análisis Económico con datos de Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), 2026.
Datos correspondientes al mes de marzo 2026.

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 del suroriente, 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 al mes de marzo 2026.

13. Recaudación tributaria

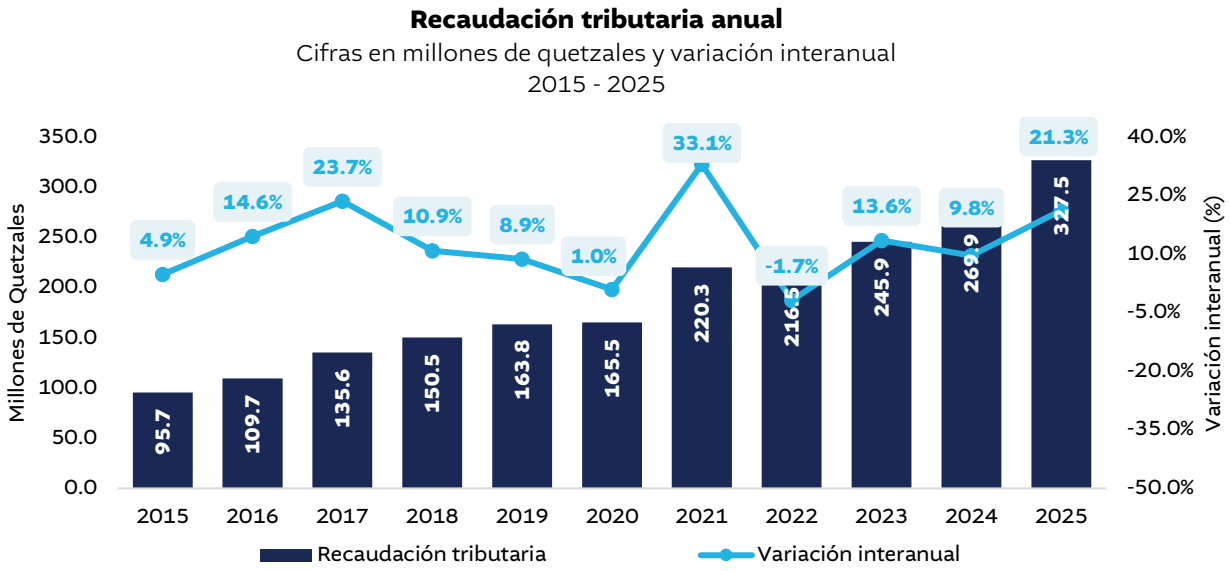
13.1 Recaudación tributaria

La recaudación tributaria en Jutiapa ha mostrado una tendencia sostenida de crecimiento durante el período 2015-2025, con la única excepción de 2022, cuando se registró una contracción interanual de 1.7%. Al cierre de 2025, la recaudación alcanzó los Q327.5 millones, lo que representa un incremento de 21.3% respecto a 2024 (Q269.9 millones), constituyendo el valor más alto observado en toda la serie.

El dinamismo de la recaudación ha sido particularmente notable en años como 2017 (23.7%), 2021 (33.1%) y 2025 (21.3%), reflejando períodos de alta expansión de la actividad económica y de los ingresos tributarios. Por el contrario, en 2020 el crecimiento se desaceleró significativamente hasta 1.0%, asociado a los efectos económicos derivados de la pandemia.

Entre 2015 y 2025, la recaudación pasó de Q95.7 millones a Q327.5 millones, lo que equivale a un crecimiento acumulado de 242.2%. En términos de largo plazo, la recaudación tributaria del departamento registró una tasa de crecimiento anual compuesta de 13.1%, evidenciando una expansión sostenida de la base tributaria y de la actividad económica local durante la última década.

Figura 19. Jutiapa: Recaudación tributaria anual



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

13.1.1 Recaudación por actividad económica

La recaudación tributaria de Jutiapa en 2025 estuvo concentrada en pocas actividades. El comercio al por mayor y menor (incluida la reparación de vehículos y motocicletas) aportó 46.7% del total, seguido de otras actividades de servicios (6.4%) y la administración pública y defensa (5.7%). En conjunto, estos tres sectores sumaron 58.8% de la recaudación departamental.

Tabla 17. Jutiapa: Recaudación tributaria por actividad económica, 2025

Jutiapa: Recaudación tributaria por actividad económica 2025 Cifras en millones de quetzales		
Actividad económica	**Recaudación 2025**	**% Participación**
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	153.0	46.7%
Otras actividades de servicios	21.1	6.4%
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	18.7	5.7%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	18.4	5.6%
Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio	17.0	5.2%
Transporte y almacenamiento	16.9	5.2%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	14.4	4.4%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	13.6	4.1%
Industrias manufactureras	11.5	3.5%
Construcción	10.7	3.3%
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	8.2	2.5%
Enseñanza	6.2	1.9%
Actividades inmobiliarias	5.6	1.7%
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	4.0	1.2%
Información y comunicaciones	3.7	1.1%
Actividades financieras y de seguros	2.3	0.7%
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas	1.0	0.3%
Explotación de minas y canteras	0.9	0.3%
Suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación	0.3	0.1%
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	0.0	0.0%
Total	**327.5**	**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 análisis departamental y el proceso participativo con el Pueblo Xinka coincidieron en identificar al café y al aguacate como productos potenciales. De forma exclusiva, el análisis departamental identificó además al melón, la sandía, el mango y la cebolla, mientras que el proceso con el Pueblo Xinka identificó al jocote.
- Al contrastar estos productos con el comportamiento reciente de las exportaciones, la mayoría muestra una evolución comercial favorable a nivel nacional entre 2021 y 2025, con la sandía y el aguacate a la cabeza del crecimiento (CAGR de 14.8% y 13.3%). Sin embargo, ninguno de estos productos es hoy el que más exporta el departamento, ya que según los registros de intención de exportación, el segmento de legumbres y hortalizas lidera actualmente la oferta exportable de Jutiapa, con US$17.3 millones en 2025, lo que evidencia que la oferta que actualmente concentra el mayor valor no coincide plenamente con los productos identificados con mayor potencial futuro.
- El café es el que sobresale con mayor claridad. Se produce en Yupiltepeque, La Montaña, Quesada y Laguna Seca, y según Anacafé, entre 2021 y 2024 su exportación departamental creció a un ritmo considerablemente más acelerado que el promedio nacional del mismo producto, con el municipio de Jutiapa concentrando la mitad del valor exportado por el departamento.
- El aguacate Hass, producido en Quesada por aproximadamente 75 familias, también muestra una tendencia nacional creciente, aunque no existe una fuente que permita saber qué parte de ese crecimiento corresponde específicamente a la producción Xinka de Jutiapa, por lo que su potencial se sustenta más en el interés expresado por las comunidades que en un registro propio de exportación.
- El mango, en cambio, presenta una señal mixta: el área cultivada en Jutiapa sigue en expansión según el MAGA, pero las exportaciones nacionales del producto se contrajeron en el mismo período. Algo similar ocurre con el jocote, producido en Quesada y La Montaña, cuyo comportamiento nacional se mantuvo estable pese al fuerte crecimiento del área cultivada en Jutiapa, aunque El Salvador, su principal destino, sí muestra una demanda creciente; los participantes señalaron que estas ventas se hacen mediante intermediarios y sin un proceso formal de exportación.
- De forma complementaria a los productos identificados mediante el análisis cuantitativo, actores departamentales entrevistados señalaron al ejote, la arveja y el brócoli como productos que ya cuentan con canales de comercialización hacia Canadá y Estados Unidos, aunque con dificultades relacionadas con rechazos de producto y bajos precios pagados al productor. También identificaron flujos comerciales regionales en los que Jutiapa participa como mercado de destino, como la manzana producida en Jalapa y la miel comercializada por intermediarios hacia el departamento, y reportaron una experiencia comercial positiva con el café denominado localmente Catahuí amarillo, cuya cosecha fue adquirida en su totalidad por Anacafé con destino a Japón.
- Según el registro de contribuyentes de la SAT, la actividad empresarial formal del departamento se concentra en pocos municipios, encabezados por el municipio de Jutiapa, seguido de Asunción Mita y El Progreso. Los actores entrevistados coincidieron en

que la industria formal se concentra en agroindustria de lácteos, conservas y frutas, con presencia de plantas en Asunción Mita, además de una producción ganadera relevante, y señalaron de forma recurrente que las capacitaciones informativas tienen un alcance limitado cuando no se acompañan de asistencia técnica y seguimiento continuo.

- El mercado laboral de Jutiapa presenta un elevado nivel de ocupación acompañado de una alta incidencia de informalidad. En 2023, el 99.2% de la PEA se encontraba ocupada; sin embargo, el 78.6% de la población ocupada se desempeñaba en el sector informal. En el caso de la población Xinka a nivel nacional, la informalidad alcanzó el 82.1%.
- A través de una matriz de caracterización productiva aplicada en Yupiltepeque, Tunas y Quesada, se identificaron seis productos con presencia relevante entre las comunidades Xinka, maíz, maicillo, frijol, café, aguacate Hass y jocote. El maíz, el maicillo y el frijol se destinan principalmente al consumo local, por lo que los participantes no los identificaron como productos con posibilidades inmediatas de exportación.
- En las comunidades consultadas, la producción se organiza principalmente a nivel familiar. Aunque se identificaron cooperativas en Yupiltepeque y grupos de vecinos y de mujeres en Quesada, estas formas de organización todavía no se utilizan de manera generalizada para consolidar volúmenes o atender pedidos de mayor escala, y el uso comunitario de la tierra, reportado en Yupiltepeque y Quesada, convive con decisiones sobre qué sembrar que corresponden principalmente a cada familia.
- La infraestructura disponible para almacenar, limpiar o empacar productos es limitada y se concentra en graneros básicos, sin cuartos fríos ni áreas formales de lavado y empaque. Las capacitaciones recibidas se han concentrado principalmente en la siembra, con menor disponibilidad de formación en comercialización, empaque o requisitos de exportación.
- El trabajo de campo con el Pueblo Xinka también documentó un caso específico en el que la producción de café desarrollada en tierras comunales enfrentó dificultades para cumplir los requisitos solicitados para su comercialización mediante Anacafé, lo que evidencia la conveniencia de analizar con mayor detalle la relación entre los requisitos de exportación y las distintas formas de tenencia y administración del territorio.
- Las comunidades señalaron como principales limitaciones la falta de transporte, el deterioro de los caminos, los bajos precios, el acceso limitado al crédito, la ausencia de certificaciones, la escasa asistencia técnica y la falta de centros de acopio, junto con los efectos recientes de la sequía, las plagas y la pérdida de cosechas.
- Los participantes indicaron que cualquier iniciativa comercial dirigida al Pueblo Xinka debe respetar los conocimientos tradicionales, las decisiones comunitarias, el territorio y el medio ambiente, además de incorporar la participación de mujeres y jóvenes.
- La actividad exportadora del departamento muestra, además, una alta concentración geográfica y comercial. El Salvador concentra la gran mayoría de las intenciones de exportación de Jutiapa, y los municipios de Comapa, Moyuta y Yupiltepeque reúnen la mayor parte de la intención de exportación, con Comapa a la cabeza. A esto se suma que los registros de VUPE no reflejan por sí solos toda la actividad productiva, ya que se asignan según el domicilio fiscal de la empresa exportadora y pueden dejar fuera a productores, cooperativas, asociaciones y MIPYMES que venden mediante intermediarios.

Ministerio de
Economía
Viceministerio de Integración
y Comercio Exterior

Conclusiones y Recomendaciones

GUATEMALA EXPORTA
TODO LO BUENO

15. Conclusiones

- En 2023, el 74.0% de la población de Jutiapa se encontraba en situación de pobreza general, 18 puntos porcentuales por encima del promedio nacional de 56.0%, y el 18.8% enfrentaba pobreza extrema, también por encima del promedio nacional. Estos niveles de pobreza conviven, sin embargo, con un coeficiente de Gini de 0.33, inferior al 0.42 nacional, lo que indica una distribución del consumo relativamente más equitativa dentro del departamento, aunque generalizada en un nivel bajo.
- A esta situación se suma que la población en edad productiva, entre 15 y 64 años, concentra el 60.3% del total departamental, lo que constituye una base demográfica con potencial para contribuir al desarrollo económico de Jutiapa. No obstante, su aprovechamiento enfrenta desafíos asociados a las condiciones de inserción laboral, dado que, aunque el 99.2% de la población económicamente activa se encontraba ocupada en 2023, el 78.6% de la población ocupada se desempeñaba en el sector informal.
- Dentro de esta dinámica poblacional, la población Xinka residente en Jutiapa representa el 27.2% de la población Xinka a nivel nacional, con 58,807 personas, y su presencia histórica en el departamento se sostiene mediante la conservación de tierras comunales y formas propias de organización comunitaria.
- En ese marco, el proceso participativo desarrollado junto al Parlamento del Pueblo Xinka permitió documentar productos, capacidades y barreras que no se reflejan en las estadísticas oficiales, señalando al café, el aguacate y el jocote como los productos de mayor interés para estas comunidades. Este ejercicio evidenció, asimismo, que buena parte del reto no es de acceso a mercado sino de formalización y fortalecimiento de relaciones comerciales que ya existen, particularmente en el caso del jocote hacia El Salvador.
- Entre las principales barreras señaladas por las comunidades Xinka consultadas se encuentran la falta de transporte, el deterioro de caminos, el limitado acceso al crédito, la ausencia de certificaciones, la escasa asistencia técnica y los efectos de la sequía y las plagas. Frente a ello, se indicó que las estrategias orientadas a promover las exportaciones deben respetar los conocimientos tradicionales, la organización comunitaria, el territorio, el medio ambiente y la participación de mujeres y jóvenes.
- En 2024, el PIB de Jutiapa alcanzó Q18,282.9 millones a precios corrientes, compuesto principalmente por el comercio (20.3%) y la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (17.0%). En términos reales, la economía departamental creció 4.3% en 2024 y ha mantenido un crecimiento promedio de 3.3% anual desde 2019. La agricultura, segunda actividad de mayor peso en la economía departamental, sigue siendo relevante para la oferta exportable de Jutiapa por su magnitud.
- Sin embargo, este potencial agropecuario aún no se traduce plenamente en una estructura empresarial orientada a la producción y transformación. De las 9,482 empresas con movimiento de ventas, el 97.3% son microempresas, donde solo el 1.0% se registra en actividades agropecuarias y el 4.5% en industrias manufactureras, lo que limita la escala y la generación de valor.
- Por otro lado, las intenciones de exportación alcanzaron US$40.6 millones en 2025, con un crecimiento de 78.6% respecto a 2024. No obstante, el 98.3% se dirigió a El Salvador, lo

que evidencia una alta concentración en un solo mercado y subraya la necesidad de diversificar destinos.

- Frente a este panorama, el mango, el melón y la sandía fueron identificados por su presencia productiva en el territorio, la experiencia exportadora de Guatemala y la demanda internacional, al igual que la cebolla, que combinó un buen desempeño cuantitativo con una alta comercialización nacional identificada en campo. No obstante, su selección representa una oportunidad inicial y requiere validar la oferta efectiva del departamento, los volúmenes, la calidad, la continuidad y el cumplimiento de requisitos para cada uno de estos productos.
- Por su parte, las entrevistas muestran que productos como el ejote, la arveja y el brócoli ya se vinculan con mercados externos mediante intermediarios. Sin embargo, los rechazos, los bajos precios y la limitada capacidad de negociación evidencian que el reto no consiste únicamente en identificar compradores, sino en mejorar las condiciones de participación de los productores dentro de la cadena. Estas limitaciones se explican, en buena medida, por las brechas de organización productiva, infraestructura poscosecha y asistencia técnica que dificultan la consolidación de volúmenes, el mantenimiento de la calidad y la negociación de mejores condiciones comerciales.
- Para las comunidades del Pueblo Xinka, este mismo tipo de brechas se refleja de manera diferenciada según el producto. El café, el jocote y el aguacate Hass presentan distintos niveles de preparación comercial: el café cuenta con el canal más consolidado, el jocote mantiene un flujo hacia El Salvador que requiere mayor documentación y formalización, y el aguacate Hass constituye una oportunidad que aún necesita validación productiva y fitosanitaria.
- Finalmente, la dificultad reportada para comercializar café producido en tierras comunales no permite concluir que la tenencia comunal constituya una barrera general. Sí evidencia, en cambio, la necesidad de analizar los requisitos documentales, comerciales y de trazabilidad de manera compatible con las formas propias de organización y administración territorial del Pueblo Xinka.

16. Recomendaciones

- Definir una ruta de atención diferenciada para los productos priorizados, de acuerdo con su grado de desarrollo comercial y las brechas identificadas. La ruta debe distinguir entre productos que requieren fortalecimiento técnico y empresarial para iniciar procesos de exportación, cadenas que ya comercializan mediante intermediarios, y productos del Pueblo Xinka que necesitan consolidar o formalizar sus canales actuales.
- Fortalecer la capacitación técnica, la formación empresarial y la formalización de los productores departamentales y del Pueblo Xinka, mediante un acompañamiento continuo, con el fin de llevar el proceso productivo y comercial hasta condiciones adecuadas para la exportación. Esto incluye seguimiento sostenido en estándares de calidad, buenas prácticas agrícolas, cumplimiento de requisitos fitosanitarios y documentales, y estructuración empresarial de los productores, de manera que la experiencia exportadora nacional pueda traducirse en oportunidades efectivas para el departamento.
- Analizar las condiciones de comercialización del ejote, la arveja y el brócoli, documentando las causas de rechazo, los requisitos de los compradores, los precios pagados, los costos asumidos por los productores y la participación de los intermediarios. El análisis debe orientarse a identificar mejoras concretas en calidad, negociación y acceso a compradores.
- Facilitar la vinculación de productores y organizaciones con asistencia técnica aplicada y continua, enfocada en manejo productivo y poscosecha, calidad, inocuidad, certificaciones, trazabilidad, cálculo de costos y negociación comercial. Los procesos deben responder a las brechas de cada cadena e incluir seguimiento a la aplicación de los conocimientos.
- Impulsar mecanismos de organización comercial y prestación compartida de servicios, especialmente cuando la producción individual no permita consolidar volúmenes, acceder a infraestructura o negociar en mejores condiciones. Las alternativas deben construirse a partir de las formas organizativas existentes y de la disposición de los productores.
- Evaluar la viabilidad de infraestructura de acopio y manejo poscosecha con base en los volúmenes disponibles, la estacionalidad, la demanda del servicio, los costos operativos y el modelo de administración. Este análisis debe preceder cualquier iniciativa relacionada con centros de acopio, clasificación, empaque o refrigeración.
- Evaluar, con el acompañamiento de MINECO, los requisitos específicos que Anacafé solicita para autorizar la exportación de café, y analizar si la tenencia comunal de la tierra constituye un factor que puede incidir en su cumplimiento para las comunidades del Pueblo Xinka. Esto permitirá identificar si dicha condición de tenencia puede afectar de forma similar a otros productos con potencial exportador identificados para el Pueblo Xinka, con el fin de anticipar barreras documentales o de trazabilidad antes de que se conviertan en obstáculos comerciales que perjudiquen la competitividad de las comunidades Xinka.
- Documentar la cadena de comercialización del jocote hacia El Salvador y validar la oferta de aguacate Hass en Quesada. Para el jocote, se requiere identificar productores, intermediarios, compradores, volúmenes, precios, rutas y requisitos aplicables; para el aguacate, verificar familias productoras, variedades, volúmenes, estacionalidad, calidad y

condiciones fitosanitarias. Esto permitirá definir los siguientes pasos de acuerdo con la situación real de cada producto.

- Incorporar criterios de pertinencia territorial y cultural en las iniciativas dirigidas al Pueblo Xinka, asegurando la participación comunitaria y considerando las decisiones relacionadas con la tierra, el territorio, el ambiente y los conocimientos tradicionales, así como la inclusión de mujeres y jóvenes en los procesos productivos y comerciales.
- Explorar la comercialización interdepartamental del maíz, el maicillo y el frijol producidos por las comunidades del Pueblo Xinka, con el objetivo de fortalecer la seguridad alimentaria y cubrir las necesidades de consumo de estas poblaciones. Esto implica identificar los excedentes de producción disponibles, los departamentos con demanda insatisfecha de estos productos y los mecanismos institucionales que faciliten su intercambio, priorizando en primer lugar el abastecimiento de las propias comunidades productoras.
- Explorar alternativas para la protección y diferenciación comercial de las artesanías tradicionales Xinka, incluyendo la viabilidad de marcas colectivas, indicaciones geográficas u otros mecanismos de propiedad intelectual que contribuyan a fortalecer su identidad en los mercados.
- Procurar que las iniciativas comerciales vinculadas con las comunidades Xinka incorporen mecanismos de participación y decisión comunitaria, conforme a sus formas de organización, así como espacios para la participación de mujeres y jóvenes, de acuerdo con lo expresado durante el proceso participativo.
- Facilitar información sobre opciones de financiamiento existentes que puedan responder a necesidades de capital de trabajo, certificación, equipamiento y mejoras productivas de pequeños y medianos productores, de acuerdo con sus características y capacidad de pago.
- Explorar acciones de promoción comercial para el café de origen Xinka en segmentos de especialidad, particularmente en Corea del Sur, aprovechando la experiencia exportadora que Jutiapa ya mantiene con este mercado y el interés por productos diferenciados por origen y trazabilidad.

17. Anexos

17.1 Metodología cuantitativa

El Índice de Potencial Exportador (IPE)[30] es una herramienta que permite identificar y ordenar los productos que presentan mejores condiciones para fortalecer o ampliar sus exportaciones. Para realizar este análisis se utilizaron registros de la VUPE, según la ubicación registrada de las empresas, y datos de comercio internacional de ITC Trade Map.

El índice analiza, en primer lugar, si las exportaciones de cada producto han crecido recientemente y si ese crecimiento se ha mantenido durante el período 2021–2025. También considera la importancia que tiene cada producto dentro de las exportaciones del departamento y su aporte al crecimiento de la actividad exportadora del territorio.

Asimismo, se evalúa si el departamento presenta una especialización en determinado producto, es decir, si dicho producto tiene una mayor presencia en las exportaciones departamentales en comparación con el resto del país. Esta información permite reconocer capacidades productivas, comerciales o territoriales que pueden representar una ventaja para las comunidades y productores.

El análisis también toma en cuenta la cantidad de países a los que actualmente se exporta el producto y otros mercados donde Guatemala ya tiene experiencia comercial. Esto permite identificar oportunidades para que los productos del territorio puedan llegar a nuevos destinos o fortalecer su participación en los mercados existentes.

Finalmente, se evalúa la continuidad y estabilidad de las exportaciones. Se favorecen los productos que han registrado ventas de manera constante y se reduce la puntuación de aquellos que presentan exportaciones aisladas, cambios muy fuertes o resultados concentrados en un solo año.

Con estos elementos, cada producto recibe una puntuación que permite establecer un orden de prioridad. El resultado no significa que un producto sea automáticamente competitivo o esté listo para exportarse, sino que permite identificar aquellos que presentan mejores condiciones iniciales para recibir acompañamiento, fortalecer sus capacidades productivas y avanzar hacia una mayor participación en los mercados internacionales.

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

[30] Metodología propia del Ministerio de Economía, 2026

Variables consideradas para el cálculo del índice de productos potenciales		
Dimensión	**Variable**	**Objetivo**
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 a los que se exportaba 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.

Fuente: Política y Análisis Económico, 2026.

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	

Fuente: Política y Análisis Económico, 2026.



Ministerio de
Economía
Viceministerio de Integración
y Comercio Exterior