Ministerio de Economía

GUATEMALA EXPORTA
TODO LO BUENO

Estudio de POTENCIAL EXPORTADOR de Santa Rosa





Ministerio de Economía
Viceministerio de Integración y Comercio Exterior

GUATEMALA EXPORTA
TODO LO BUENO

Autoridades

Gabriela García

Ministra de Economía

Ivannia Ponce

Viceministra de Integración y Comercio Exterior

Elizabeth Ugalde

Viceministra de Desarrollo de la MIPYME

Viceministerio de Inversión y Competencia

Sara Larios

Viceministra de Asuntos Registrales

Carlos Morales

Viceministro Administrativo y Financiero

Dirección de Análisis Económico
Edwin Morales – Director de Análisis Económico

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

Contenido

1. Resumen Ejecutivo 11
2. Introducción 12
2.1 Objetivo del estudio 12
2.2 Alcance del estudio 13
2.3 Vinculación con la Ruta de Acción para el Desarrollo Integral del Pueblo Xinka 14
2.4 Historia del Pueblo Xinka 14
3. Metodología 18
3.1 Análisis cuantitativo 18
3.2 Análisis cualitativo 18
3.3 Integración de resultados 19
3.4 Fuentes de información 20
3.5 Consideraciones metodológicas 21
3.5.1 Criterio de selección de fuente 21
3.5.2 Criterio de identificación étnica 21
3.5.3 Representatividad muestral y criterios de calidad estadística 21
3.5.4 Análisis de estructura etaria 22
3.5.5 Fuentes de datos 22
4. Caracterización económica y productiva del departamento 24
4.1 Principales actividades productivas 24
4.1.1 Actividades por origen de la producción departamental (PIB) 24
4.1.2 PIB por actividad económica 25
4.2 Distribución empresarial por tamaño y actividad económica (DINESE) 28
4.3 Producción agrícola y artesanal 30
4.3.1 Principales cultivos del departamento 30
4.3.2 Artesanías tradicionales 32
5. Oferta exportable actual del departamento 36
5.1 Oferta exportable actual 36
5.2 Principales países destino 38
5.3 Principales productos 40
6. Proceso de Selección de Productos con Potencial Exportador 44
6.1 Enfoque metodológico 44
6.2 Recopilación de información cualitativa 45
6.2.1 Entrevistas departamentales 45
6.2.2 Encuestas y mesas con representantes del Pueblo Xinka 46
6.3 Criterios de selección de productos potenciales 47
6.4 Identificación de productos y mercados potenciales 48
6.5 Resultados por enfoque de análisis 49
6.6 Alcances y limitaciones 49
7. Productos con potencial exportador del departamento 52
7.1 Listado de contactos 67

8. Productos con potencial exportador para el desarrollo económico del Pueblo Xinka ____ *72*
8.1 Listado de contactos ____ 87
9. Factores que inciden en la exportación ____ *90*
10. Caracterización demográfica y social ____ *92*
10.1 Contexto departamental ____ 92
10.1.1 Estructura demográfica ____ 92
10.1.2 Condiciones de vida ____ 94
10.2 Contexto de la población Xinka ____ 95
10.2.1 Estructura demográfica ____ 95
11. Educación ____ *99*
12. Mercado Laboral ____ *100*
12.1 Población departamental ____ 100
12.1.1 Principales indicadores de empleo ____ 100
12.1.2 Población ocupada ____ 101
12.1.3 Trabajadores afiliados al IGSS ____ 103
12.1.4 Trabajadores y patronos afiliados al IGSS ____ 103
12.2 Población Xinka nacional ____ 106
12.2.1 Principales indicadores de empleo ____ 106
12.2.2 Población ocupada ____ 107
12.2.3 Trabajadores Xinkas afiliados al IGSS ____ 108
13. Recaudación tributaria ____ *115*
13.1 Recaudación tributaria ____ 115
13.2 Recaudación por actividad económica ____ 116
14. Hallazgos ____ *118*
15. Conclusiones ____ *120*
16. Recomendaciones ____ *122*
17. Anexos ____ *123*
17.1 Metodología cuantitativa ____ 123

Contenido de tablas

Tabla 1. Santa Rosa: Clasificación empresarial por actividad 2024 ____ *29*
Tabla 2. Santa Rosa: Uso del suelo en el territorio del sector agrícola 2025 ____ *31*
Tabla 3. Matriz de caracterización de las artesanías tradicionales por departamento ____ *33*
Tabla 4. Santa Rosa: Principales incisos arancelarios con intención de exportación ____ *42*
Tabla 5. Santa Rosa: Distribución de la población 2023 ____ *92*
Tabla 6. Santa Rosa: Principales indicadores de pobreza 2023 ____ *94*
Tabla 7. Distribución de la población Xinka nacional 2023 ____ *96*
Tabla 8. Santa Rosa: Estructura de la población laboral 2023 ____ *100*
Tabla 9. Santa Rosa: Trabajadores afiliados al IGSS, 2025 ____ *103*
Tabla 10. Santa Rosa: Trabajadores afiliados al IGSS por actividad económica 2025 ____ *104*
Tabla 11. Santa Rosa: Afiliados del sector privado por clasificación de actividades económicas 2025 ____ *105*
Tabla 12. Estructura de la población Xinka a nivel nacional 2023 ____ *106*
Tabla 13. Pueblo Xinka: Cantidad de afiliados cotizantes registrados según sexo por actividad económica agrupada, periodo marzo 2026 ____ *108*
Tabla 14. Pueblo Xinka: Cantidad de afiliados cotizantes registrados según sexo, por actividad económica, periodo marzo 2026 ____ *110*
Tabla 15. Pueblo Xinka: Masa salarial de afiliados cotizantes registrados según sexo por actividad económica agrupada, periodo marzo 2026 ____ *111*
Tabla 16. Pueblo Xinka: Patronos cotizantes de afiliados registrados por actividad económica, periodo marzo 2026 ____ *113*
Tabla 17. Santa Rosa: Recaudación tributaria por actividad económica 2025 ____ *116*
Tabla 18. Variables consideradas para el cálculo del índice de productos potenciales ____ *124*
Tabla 19. Ponderación por variable contemplada dentro del cálculo del índice ____ *125*

Contenido de figuras

Figura 1. Santa Rosa: Serie histórica Producto Interno Bruto (PIB) departamental 25
Figura 2. Santa Rosa: PIB departamental por actividad económica 27
Figura 3. Santa Rosa: Intención de exportación en millones de US$* 37
Figura 4. Santa Rosa: Intención de exportación en toneladas métricas* 38
Figura 5. Santa Rosa: Países destino de las intenciones de exportación* 39
Figura 6. Santa Rosa: Destino de las intenciones de exportación según municipio 2025* 40
Figura 7. Santa Rosa: Principales productos con intención de exportación* 41
Figura 8. Santa Rosa: Distribución de la población por grandes grupos de edad y sexo 2023 93
Figura 9. Santa Rosa: Pobreza por municipio 2023 95
Figura 10. Distribución de la población Xinka nacional por grandes grupos de edad 2023 97
*Figura 11. Concentración departamental de la población Xinka nacional 2023** 98
Figura 12. Santa Rosa: Tasa neta de escolaridad por sexo, según nivel. Año 2023. 99
Figura 13. Santa Rosa: Categoría ocupacional de la población ocupada 2023 101
Figura 14. Santa Rosa: Actividad Económica de la población ocupada por sexo 2023 102
Figura 15. Categoría ocupacional de la población ocupada Xinka a nivel nacional 2023 107
Figura 16. Pueblo Xinka: Cantidad de afiliados cotizantes registrados según departamento, periodo marzo 2026 109
Figura 17. Pueblo Xinka: Masa salarial de afiliados cotizantes registrados según departamento, periodo marzo 2026 112
Figura 18. Pueblo Xinka: Patronos cotizantes registrados según departamento, periodo marzo 2026 114
Figura 19. Santa Rosa: Recaudación tributaria anual 115

Acrónimos y abreviaciones

- ANACAFÉ: Asociación Nacional del Café
- BANGUAT: Banco de Guatemala
- CAGR: Compound Annual Growth Rate (Tasa de Crecimiento Anual Compuesto)
- CODEDE: Consejo Departamental de Desarrollo
- DINESE: Directorio Nacional Estadístico de Empresas
- ENCOVI: Encuesta Nacional de Condiciones de Vida
- 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
- 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
- MIPYME: Micro, Pequeña y Mediana Empresa
- 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 Santa Rosa identificó un conjunto de productos con oportunidades para fortalecer su desarrollo productivo, comercial y su vinculación con mercados internacionales. El análisis integró información estadística del Banco de Guatemala (BANGUAT), el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA), la Ventanilla Única para las Exportaciones (VUPE) y otras fuentes oficiales. Esta información se complementó con entrevistas a actores de los sectores productivos del departamento y mesas de trabajo con representantes del Parlamento Xinka.

Los resultados permitieron identificar el café, aguacate, mango y miel como productos de relevancia para la economía departamental, ya que fueron señalados tanto por los actores sectoriales del departamento como por los representantes del Pueblo Xinka. Por su parte, el plátano, melón, sandía, tomate, limón y macadamia fueron identificados únicamente en las entrevistas sectoriales.

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

El análisis departamental comprende plátano, melón, sandía, tomate, limón y macadamia, productos que cuentan con experiencia comercial y demanda en mercados externos. Por su parte, el análisis del Pueblo Xinka incluye el café, aguacate, mango y miel. Entre estos, algunos presentan una mayor trayectoria comercial, mientras que otros constituyen oportunidades de diversificación que requieren fortalecer su producción, calidad, organización y acceso a compradores.

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

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

2. Introducción

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

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

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

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

2.1 Objetivo del estudio

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

De manera específica, el estudio tiene como propósito:

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

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

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

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

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 conocimientos tradicionales relacionados con el manejo de recursos naturales, la agricultura y las formas de organización comunitaria.[2]

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

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

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

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

[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.

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 Yupiltepeque, Jutiapa, como un espacio de representación que articula comunidades de Jalapa, Jutiapa y Santa Rosa.[2 4]

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

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

Ministerio de
Economía
Viceministerio de Integración
y Comercio Exterior

Metodología

GUATEMALA EXPORTA
TODO LO BUENO

3. Metodología

3.1 Análisis cuantitativo

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

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

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

3.2 Análisis cualitativo

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

La información se obtuvo mediante entrevistas semiestructuradas dirigidas a representantes de instituciones públicas, organizaciones productivas, sector empresarial y actores territoriales vinculados al desarrollo económico del departamento. Asimismo, se desarrollaron mesas de trabajo participativas con representantes del Parlamento Xinka de Jalapa, Jutiapa y

Santa Rosa, en las cuales se recopiló información mediante una matriz de caracterización productiva y una entrevista guiada orientada a identificar los principales productos, las capacidades existentes y las oportunidades comerciales del territorio.

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

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

3.3 Integración de resultados

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

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

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

Finalmente, los productos fueron organizados de acuerdo con su proceso de identificación. Los señalados por los actores del departamento se incorporaron en el análisis general del departamento, mientras que los identificados durante las mesas de trabajo con el Parlamento Xinka se desarrollaron en el apartado específico del Pueblo Xinka. Cuando un producto fue identificado en ambos procesos, se priorizó su presentación en el componente del Pueblo Xinka, con el propósito de reconocer su relevancia para las comunidades y evitar duplicidades en la presentación de resultados.

3.4 Fuentes de información

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

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

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

3.5 Consideraciones metodológicas

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

3.5.1 Criterio de selección de fuente

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

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

3.5.2 Criterio de identificación étnica

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

3.5.3 Representatividad muestral y criterios de calidad estadística

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

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

- Preciso (CV ≤ 20% y n ≥ 30)
- Poco preciso (CV entre 21% y 30% y n ≥ 30)

- Impreciso (CV > 30%)
- No fiable (n < 30).

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

3.5.4 Análisis de estructura etaria

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

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

3.5.5 Fuentes de datos

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

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

Ministerio de
Economía
Viceministerio de Integración
y Comercio Exterior

Caracterización Económica y Productiva

GUATEMALA EXPORTA®
TODO LO BUENO

4. Caracterización económica y productiva del departamento

4.1 Principales actividades productivas[6]

4.1.1 Actividades por origen de la producción departamental (PIB)

El Producto Interno Bruto (PIB) de Santa Rosa, a precios corrientes, pasó de Q9,362.9 millones en 2013 a Q17,532.9 millones en 2024. En términos reales, descontando el efecto de los precios, el crecimiento acumulado del período fue de 44.5%, aunque esta trayectoria no fue continua.

En 2014, el departamento registró un crecimiento real excepcional de 26.7%, impulsado en 25.3 puntos porcentuales por la actividad de minas y canteras, con el inicio de operaciones de la mina de plata El Escobal, en San Rafael Las Flores. Sus operaciones fueron suspendidas de facto a mediados de 2017, tras un bloqueo comunitario ratificado judicialmente por la Corte Suprema de Justicia en julio de ese año.

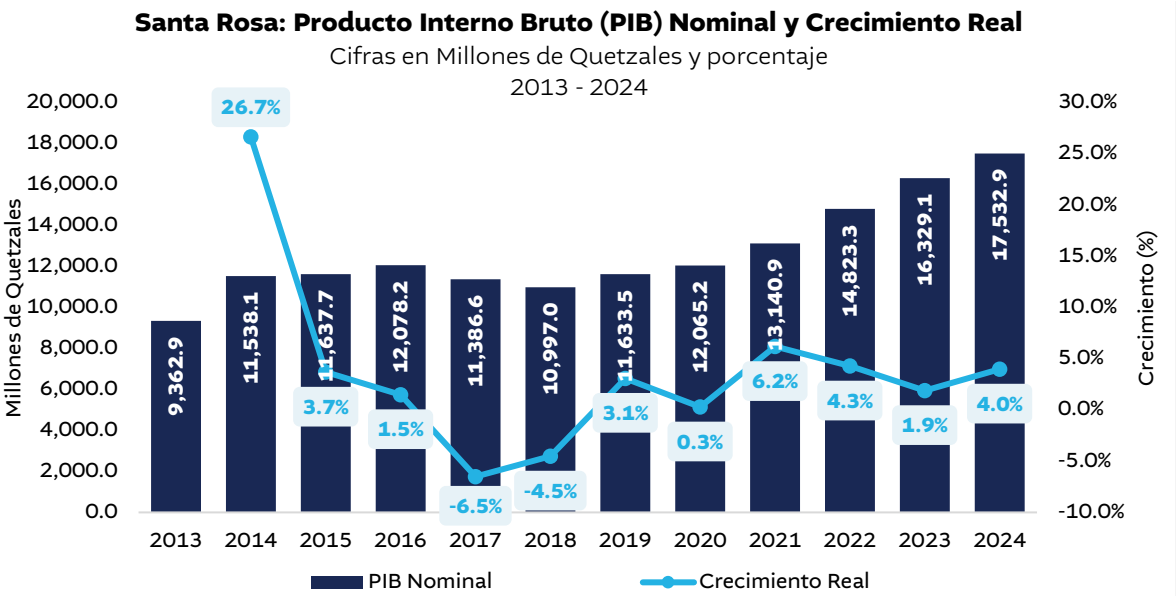
La actividad de minas y canteras se contrajo 52.2% en términos reales entre 2016 y 2017, lo que por sí solo restó 12.1 puntos porcentuales al crecimiento departamental ese año, muy por encima de la contracción real total registrada (-6.5%), lo que confirma a minas y canteras como la actividad que más explicó la contracción de ese año. La Corte de Constitucionalidad ratificó la suspensión el 3 de septiembre de 2018, en el marco de un proceso de consulta al Pueblo Xinka[7], y el valor real de la actividad cayó un 89.1% adicional ese año, una caída que restó 10.6 puntos porcentuales al crecimiento departamental, nuevamente muy por encima de la contracción real total registrada (-4.5%), lo que confirma a minas y canteras como el factor común que explica ambas contracciones del período.

A partir de 2019, la economía departamental recuperó un crecimiento sostenido, con un crecimiento real promedio (CAGR) de 3.3% entre 2019 y 2024. En este último año, el PIB de Santa Rosa alcanzó Q17,532.9 millones a precios corrientes y registró un crecimiento real de 4.0% respecto a 2023, impulsado principalmente por el comercio y reparación de vehículos y por la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, que en conjunto aportaron cerca de 1.3 puntos porcentuales a ese resultado. Ese mismo año, el PIB de Santa Rosa representó 2.0% del PIB nacional.

[6] Nota: Para mostrar el tamaño del PIB departamental se utilizaron valores nominales (corrientes), 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.

[7] Según la Corte Suprema de Justicia y la Corte de Constitucionalidad (sentencia del 3 de septiembre de 2018, expediente 4785-2017), las operaciones de la mina El Escobal fueron suspendidas en el marco de un proceso de consulta al Pueblo Xinka ordenado por dicha sentencia.

Figura 1. Santa Rosa: Serie histórica Producto Interno Bruto (PIB) departamental



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

4.1.2 PIB por actividad económica

La estructura productiva de Santa Rosa está liderada por la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, que concentró un 26.4% del PIB departamental en 2024 (Q4,632.2 millones), seguida del comercio y reparación de vehículos con un 17.4% (Q3,050.7 millones) y las actividades inmobiliarias con un 6.5% (Q1,144.5 millones). Estas tres actividades conforman el 50.3% del PIB departamental a precios corrientes, lo que posiciona a la agricultura como la actividad de mayor peso en la economía de Santa Rosa.

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 4.0% de crecimiento real que registró el departamento en su conjunto.

La explotación de minas y canteras registró el mayor crecimiento real del año, con 8.4%. A esta le siguieron las actividades de suministro de electricidad, agua y saneamiento y las actividades financieras y de seguros, con crecimientos de 7.8% y 7.7% respectivamente. El resultado de esta última actividad se asocia con el comportamiento observado a nivel nacional, en el que se identificó 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[8].

[8] 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.

En el otro extremo, la construcción se mantuvo sin crecimiento en 2024, es decir, su volumen de producción no cambió respecto a 2023 aunque su valor en quetzales corrientes sí lo hizo, lo que indica que ese incremento respondió a un alza de precios y no a un mayor nivel de esta actividad. Le siguió la administración pública y defensa, con 0.4%, sin que se haya identificado un factor departamental específico que explique estos resultados.

Al observar el crecimiento sostenido en el tiempo, medido a través del crecimiento anual compuesto real entre 2019 y 2024, las actividades financieras y de seguros lideran con un crecimiento promedio de 6.7% cada año, seguidas de la salud, con 5.4%, y de las actividades de alojamiento y de servicio de comidas, con 5.3%.

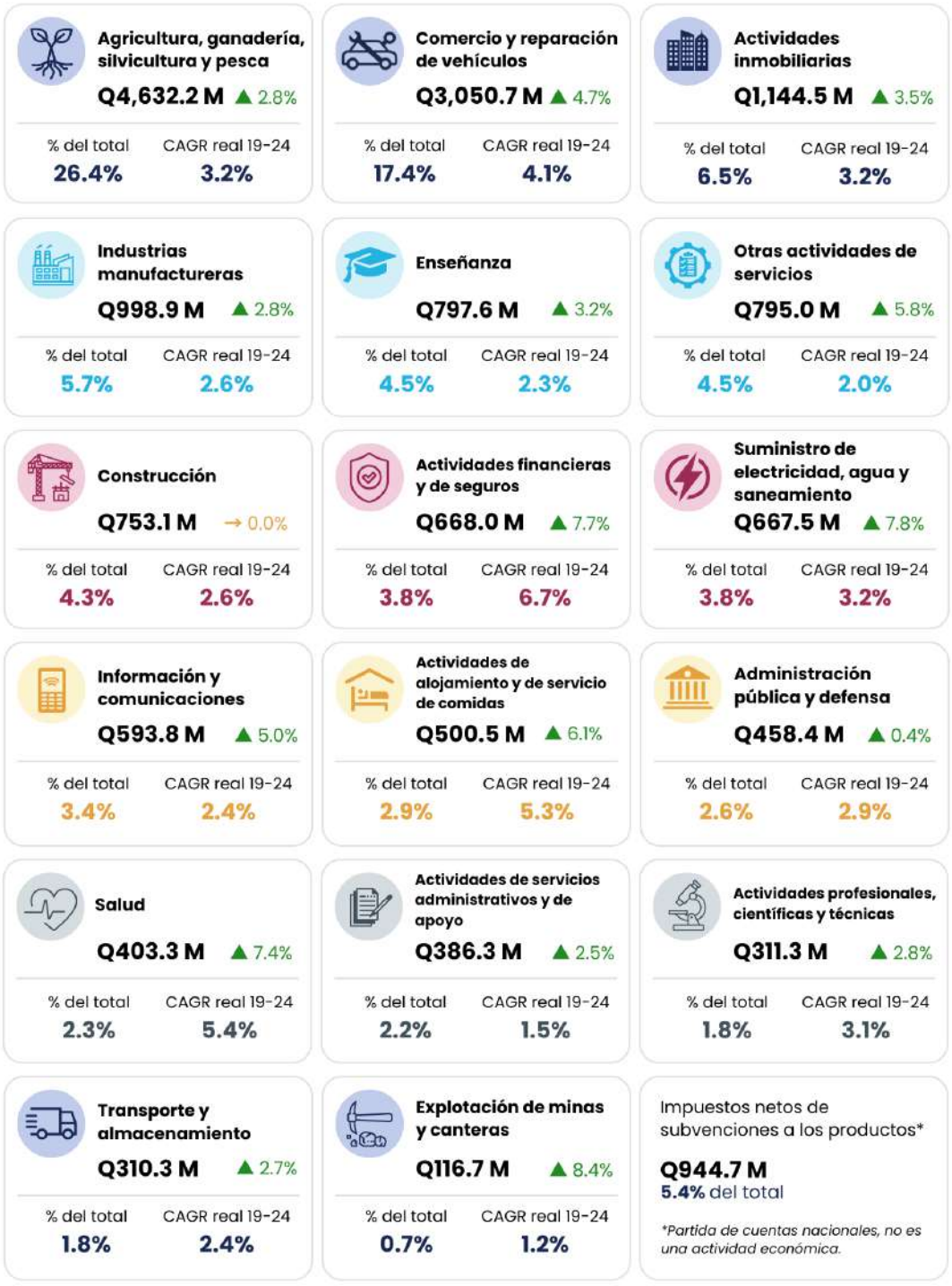
En contraste, la explotación de minas y canteras registró el crecimiento anual promedio más bajo del período, con apenas 1.2%, la tasa más baja entre todas las actividades económicas de Santa Rosa. Esto es consistente con que la actividad se ha mantenido en niveles marginales desde 2019, sin que la mina de plata El Escobal, ubicada en San Rafael Las Flores, haya retomado operaciones. La mina permanece suspendida por orden judicial desde 2017, en el marco del proceso de consulta al Pueblo Xinka ordenado por la Corte de Constitucionalidad. En mayo de 2025, el Parlamento del Pueblo Xinka negó su consentimiento para la reactivación de la mina, aunque el proceso institucional del Estado continúa sin una resolución final y la mina se mantenía suspendida al primer trimestre de 2026[9].

En Santa Rosa, la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca mantiene un peso estructural dominante dentro de la economía departamental, al ser la actividad con mayor participación (26.4% del PIB). Sin embargo, su crecimiento real ha sido moderado, con un CAGR de 3.2% entre 2019 y 2024, ligeramente por debajo del 3.3% del departamento en su conjunto. En contraste, actividades con una participación considerablemente menor, como las financieras y de seguros (3.8% del PIB) y la salud (2.3%), muestran crecimientos superiores, con CAGR de 6.7% y 5.4% respectivamente.

[9] Según el Reporte Financiero del Primer Trimestre de 2026 de Pan American Silver Corp. ("Escobal, Guatemala"), no existe todavía un cronograma para concluir el proceso de consulta ni una fecha de reinicio de operaciones. Una inspección conjunta del Parlamento del Pueblo Xinka y el Ministerio de Energía y Minas, realizada en marzo de 2026, confirmó que la mina se mantiene en mantenimiento y cuidado, sin actividad extractiva.

Figura 2. Santa Rosa: 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), Santa Rosa registra un total de 8,153 empresas con movimiento de ventas, de las cuales el municipio de Barberena concentra la mayor proporción con el 19.1% (1,557), seguido por Chiquimulilla con 16.6% (1,356) y Cuilapa con 12.1% (985).

En cuanto al tamaño empresarial, de las empresas con movimiento se identifican que el 97.3% (7,929) son microempresas, el 2.4% (195) pequeñas, el 0.3% (24) medianas y el 0.06% (5) son grandes. Este panorama confirma el predominio de las microempresas como base del tejido empresarial del departamento.

En Santa Rosa, 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 3,826 empresas. De esta actividad económica, el 96.7% (3,699) son microempresas, el 2.7% (102) pequeñas, el 0.6% (21) medianas y las empresas grandes representan el 0.1% (4).

En el caso de las microempresas, Santa Rosa reporta 7,929, en estas, además del comercio, destacan:

- Transporte y almacenamiento; actividades de servicio vinculadas al transporte terrestre: 700 (69.0% participación dentro de la actividad principal).
- Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social; otras actividades de atención de la salud humana: 185 (71.2% participación dentro de la actividad principal).
- Actividades de alojamiento y de servicio de comidas; actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas: 180 (64.5% participación dentro de la actividad principal).
- Actividades de servicios administrativos y de apoyo; actividades combinadas de servicios administrativos de oficina: 180, actividades combinadas de apoyo a instalaciones: 134 (38.8% y 28.9% respectivamente, participación dentro de la actividad principal).
- Otras actividades de servicios; peluquería y otros tratamientos de belleza: 133 (55.7% participación dentro de la actividad principal).

En contraste, la estructura de las medianas y grandes empresas muestra una alta concentración sectorial, donde más de ocho de cada diez medianas (83.3%) y ocho de cada diez grandes (80.0%) se vinculan a actividades de comercio; el resto de la participación se desplaza exclusivamente hacia el sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, sin reportarse presencia de industrias manufactureras, salud, actividades inmobiliarias o transporte.

En Santa Rosa, el comercio es el motor principal del tejido productivo, concentrando casi la mitad de las empresas del departamento. Este sector es complementado de manera significativa por la actividad de transporte y almacenamiento, la cual consolida a la región como un corredor logístico estratégico. En este último componente, el autoempleo y las

pequeñas unidades de transporte terrestre desempeñan un rol fundamental en el movimiento de personas y mercancías. Juntos, ambos sectores representan cerca del 60.0% de la economía formal del departamento.

Por otra parte, la alta concentración de las actividades productivas en el comercio, el transporte y el almacenamiento refleja una limitada diversificación hacia sectores industriales, extractivos o de infraestructura compleja. A pesar de que Santa Rosa cuenta con un notable potencial en sus zonas rurales y costeras, la estructura empresarial registrada evidencia una participación marginal de los sectores primarios y de aquellas actividades que requieren un uso intensivo de capital.

Tabla 1. Santa Rosa: Clasificación empresarial por actividad 2024

Santa Rosa: 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	3,699	102	21	4	3,826
Transporte y almacenamiento	1,015	17	0	0	1,032
Actividades profesionales, científicas y técnicas	410	5	0	0	415
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	464	5	0	0	469
Actividades inmobiliarias	244	6	0	0	250
Industrias manufactureras	252	11	0	0	263
Otras actividades de servicios	433	1	0	0	434
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	260	5	0	0	265
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	279	14	0	0	293
Enseñanza	196	0	0	0	196
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	168	0	0	0	168
Información y comunicaciones	121	3	0	0	124
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	86	16	3	1	106
Construcción	69	7	0	0	76
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas	145	1	0	0	146

Santa Rosa: Clasificación empresarial por actividad* Año 2024					
Actividad	**Micro**	**Pequeña**	**Mediana**	**Grande**	**Total por actividad**
Actividades financieras y de seguros	23	0	0	0	23
Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio	23	0	0	0	23
Suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación	31	0	0	0	31
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	10	0	0	0	10
Explotación de minas y canteras	1	2	0	0	3
Total por tamaño de empresa	**7,929**	**195**	**24**	**5**	**8,153**

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

4.3 Producción agrícola y artesanal

4.3.1 Principales cultivos del departamento

De acuerdo con datos de cobertura vegetal y uso de la tierra del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA), el sector agrícola de Santa Rosa ocupa 223,655.8 hectáreas, equivalentes al 75.7% de la extensión territorial del departamento (295,500 ha). Esta alta participación del uso agrícola evidencia una marcada vocación productiva del territorio y una fuerte orientación hacia las actividades agropecuarias dentro de la estructura económica departamental.

Los cultivos permanentes dominan con 122,169.0 ha (41.3%), con el café como cultivo líder con 81,875.4 ha (27.7%), posicionando a Santa Rosa entre los principales departamentos cafetaleros del país. Le siguen en importancia la caña de azúcar con 30,089.8 ha (10.2%), lo que introduce una dualidad estructural relevante: café en las zonas de altura y caña en el litoral Pacífico. Complementan este grupo la piña, el mango, el aguacate, los cítricos, el hule, el coco, la macadamia y la palma de aceite.

Los pastos suman 72,906.6 ha (24.7%), con predominio del pasto natural sobre el cultivado, reflejando prácticas ganaderas extensivas especialmente en la franja costera.

Los cultivos anuales alcanzan 27,435.8 ha (9.3%), si bien los granos básicos siguen siendo el cultivo de mayor extensión con 21,892.6 ha, destaca la presencia de melón (2,768.0 ha), tabaco (1,210.6 ha) y sandía, rubros con mayor valor de mercado e historia exportadora.

Finalmente, los sistemas agrícolas heterogéneos abarcan 1,144.4 hectáreas (0.4%) e incluyen huertos, viveros y sistemas agroforestales de café asociados con banano, macadamia y aguacate. Esta composición evidencia la presencia de prácticas productivas diversificadas y de manejo más sostenible del suelo, con potencial para su fortalecimiento y escalamiento dentro de esquemas agroforestales y de producción con mayor valor agregado.

Tabla 2. Santa Rosa: Uso del suelo en el territorio del sector agrícola 2025

Santa Rosa: Uso del suelo en el territorio del sector agrícola			
	Uso del suelo	**Área (ha)**	**% Área (ha) sobre el total del suelo de Santa Rosa**
Cultivos anuales	Granos básicos (maíz y frijol)	21,892.6	7.4
	Melón	2,768.0	0.9
	Tabaco	1,210.6	0.4
	Hortalizas (cebolla, repollo, zanahoria, lechuga y otros)	842.3	0.3
	Tomate	701.7	0.2
	Sandía	20.6	0.01
	Subtotal	**27,435.8**	**9.3**
Cultivos permanentes	**Cultivos permanentes arbustivos**	**81,875.4**	**27.7**
	Café	81,875.4	27.7
	Cultivos permanentes de plantas o tallos	**30,244.9**	**10.2**
	Caña de azúcar	30,089.8	10.2
	Plátano	155.1	0.1
	Cultivos permanentes herbáceos	**4,590.1**	**1.6**
	Piña	4,528.6	1.5
	Flores y follajes	61.5	0.02
	Cultivos permanentes arbóreos	**5,458.6**	**1.8**
	Mango	2,911.5	1.0
	Aguacate	1,812.1	0.6
	Cítricos	327.9	0.1
	Hule	158.9	0.05
	Coco	106.4	0.04
	Macadamia	54.6	0.02
	Palma de aceite	45.1	0.02
	Limón persa	42.1	0.01
	Subtotal	**122,169.0**	**41.3**
Pastos	Pasto natural	69,084.4	23.4
	Pasto cultivado	3,822.20	1.3
	Subtotal	**72,906.6**	**24.7**

Santa Rosa: Uso del suelo en el territorio del sector agrícola			
	Uso del suelo	**Área (ha)**	**% Área (ha) sobre el total del suelo de Santa Rosa**
Sistemas agrícolas heterogéneos	Huerto	923.9	0.3
	Vivero	12.7	0.004
	Sistemas agroforestales	**207.8**	**0.1**
	Café y banano	104.6	0.04
	Café y macadamia	66.5	0.02
	Café y aguacate	36.7	0.01
	Subtotal	**1,144.4**	**0.4**
Total uso del suelo agrícola		**223,655.8**	**75.7**

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. [1011]

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.[10,11]

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.[1011]

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[10,11], que solo puede replicarse

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

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

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

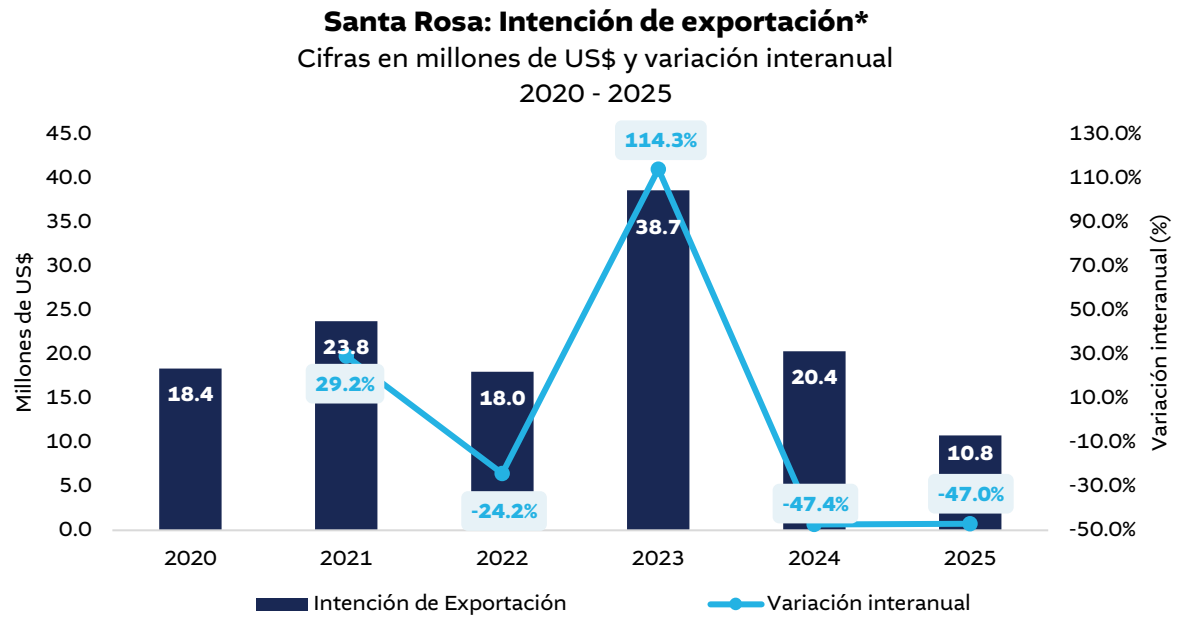
El comportamiento de las intenciones de exportación de Santa Rosa durante el período 2020-2025 evidencia una trayectoria volátil, caracterizada por años de crecimiento y contracciones significativas. Entre 2020 y 2021 se observó un desempeño favorable, al pasar de US$18.4 millones a US$23.8 millones, equivalente a un crecimiento interanual de 29.2%. Sin embargo, en 2022 se registró una disminución de 24.2%, alcanzando US$18.0 millones, lo que refleja una reducción en el valor de las operaciones con intención de exportación.

En 2023, el departamento alcanzó su punto más alto del período, con un valor de US$38.7 millones y una variación interanual superior al 100.0%. Este incremento estuvo asociado principalmente al aumento en las intenciones de exportación de legumbres y hortalizas; frutas frescas, secas o congeladas; papa; tomate; y cebolla, lo que posicionó a 2023 como un año atípicamente favorable para la actividad exportadora del departamento.

No obstante, a partir de 2024 se observó una contracción significativa. Las intenciones de exportación disminuyeron a US$20.4 millones, equivalente a una caída de 47.4% respecto a 2023. Esta reducción estuvo asociada principalmente a la disminución en productos como papas frescas o refrigeradas; coles, incluidos repollos y coliflores; zanahorias y nabos frescos o refrigerados; lechugas repolladas frescas o refrigeradas; y cebollas blancas frescas o refrigeradas. Esta tendencia descendente continuó en 2025, cuando el valor se redujo nuevamente hasta US$10.8 millones, con una variación interanual negativa de 47.0%.

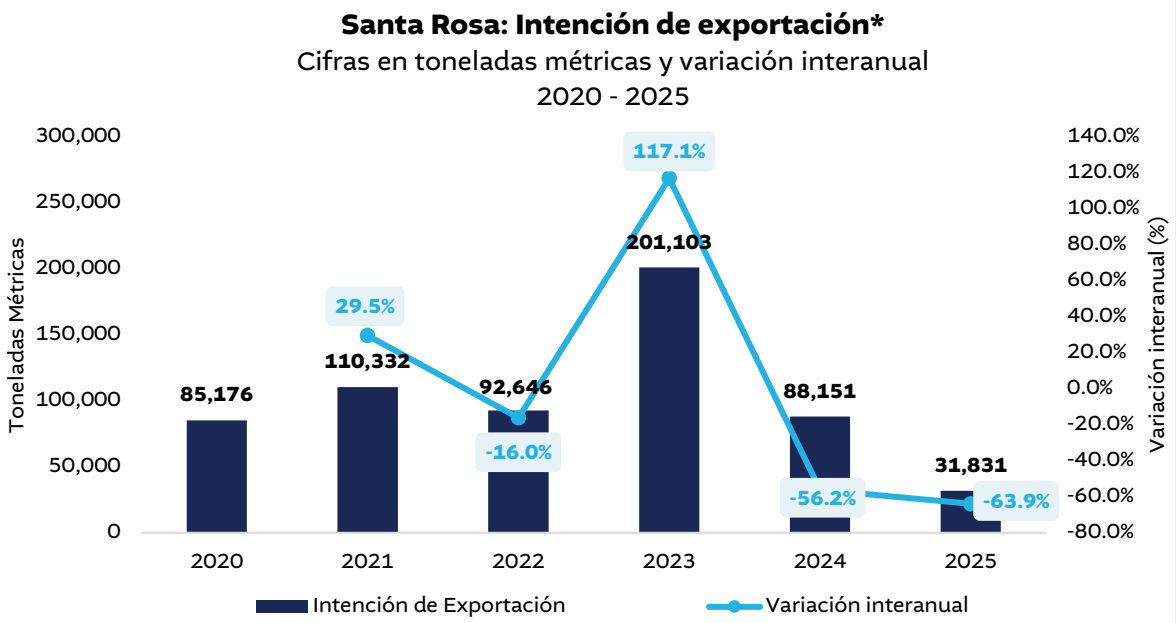
En conjunto, los resultados reflejan que Santa Rosa mantiene actividad exportadora; sin embargo, su desempeño presenta una alta variabilidad durante el período analizado. El crecimiento registrado en 2023 no logró sostenerse en los años posteriores.

Figura 3. Santa Rosa: 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. Santa Rosa: Intención* de exportación en toneladas métricas



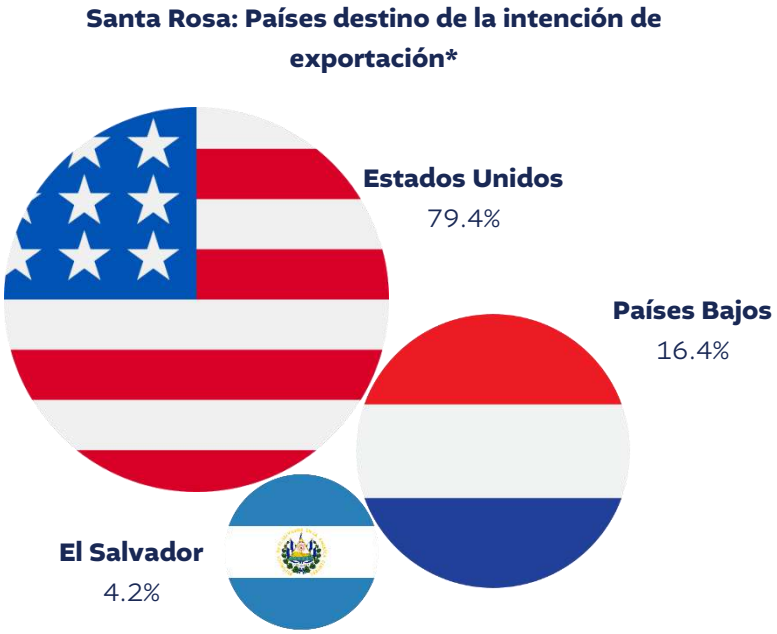
Fuente: Política y Análisis Económico con datos de VUPE, 2026.
*Los datos de la VUPE representan valores y volúmenes adjudicados en los documentos previos a la exportación, por tanto, se consideran intención de exportación. El resultado final de las operaciones de exportación es reportado por el Banco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

5.2 Principales países destino

En 2025, los principales destinos de las intenciones de exportación registradas en el departamento de Santa Rosa fueron encabezados por Estados Unidos, que concentró el 79.4% del total, equivalente a US$8.6 millones. En segundo lugar, se ubicó Países Bajos, con una participación del 16.4% (US$1.7 millones) y El Salvador, que representó el 4.2% (US$0.5 millones).

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

Figura 5. Santa Rosa: 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.

Chiquimulilla se posiciona como el principal municipio exportador del departamento, con un valor de US$8.5 millones y un crecimiento interanual de 6.2%. Su principal mercado de destino es Estados Unidos, y el producto principal corresponde a frutas frescas, secas o congeladas, lo que evidencia la relevancia del sector agrícola dentro de su oferta exportable.

Por su parte, Santa Cruz Naranjo registra intenciones de exportación por US$2.3 millones, con una variación interanual positiva de 10.0%. A diferencia de Chiquimulilla, su principal destino es Países Bajos y su producto destacado corresponde a flores y follajes, lo que refleja una orientación exportadora vinculada a productos ornamentales y con acceso a mercados europeos.

En conjunto, ambos municipios explican la totalidad de las intenciones de exportación registradas para Santa Rosa en 2025, con una oferta concentrada en productos agrícolas y ornamentales.

Figura 6. Santa Rosa: Destino de las intenciones* de exportación según municipio 2025
Cifras en millones de US$ y %

Chiquimulilla
Valor: **US$8.5 millones**
Variación interanual: 6.2%
Principal destino: Estados Unidos
Producto: Frutas frescas, secas o congeladas

Santa Cruz Naranjo
Valor: **US$2.3 millones**
Variación interanual: 10.0%
Principal destino: Países Bajos
Producto: Flores y follajes

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

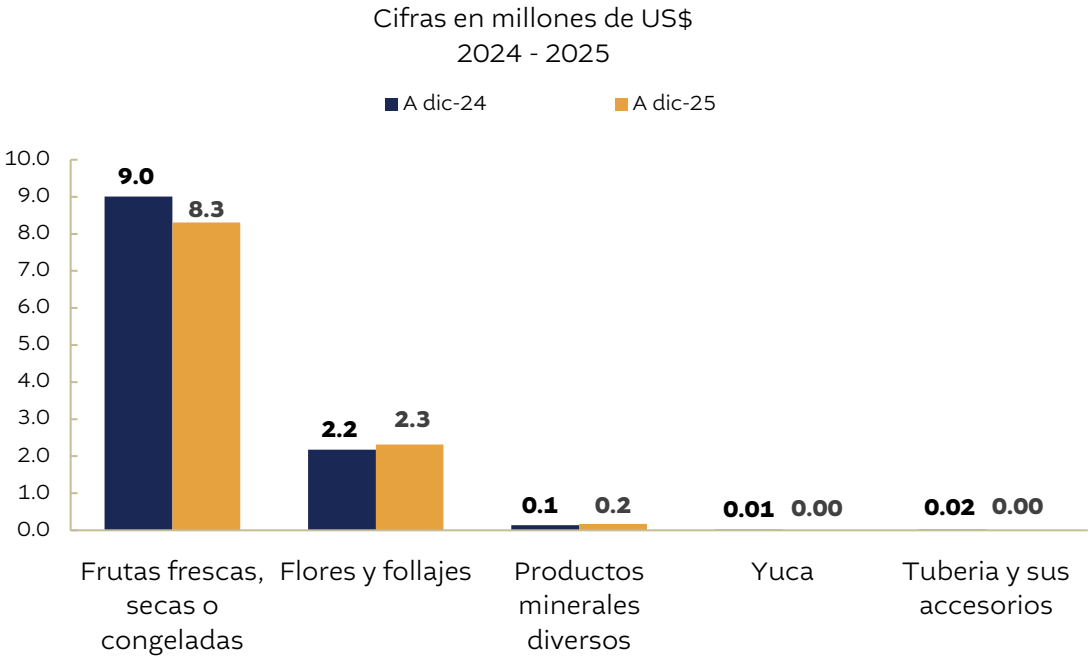
5.3 Principales productos

Las intenciones de exportación de Santa Rosa por principales productos muestran una contracción durante 2025. Las frutas frescas, secas o congeladas se mantienen como el principal producto de exportación del departamento, aunque registran una disminución al pasar de US$9.0 millones en 2024 a US$8.3 millones en 2025. A pesar de esta disminución, continúan con la mayor parte de la oferta exportable departamental, lo que confirma la importancia del sector agrícola dentro del departamento de Santa Rosa.

Por su parte, las flores y follajes muestran un desempeño positivo, incrementándose de US$2.2 millones a US$2.3 millones, lo que refleja una evolución favorable. Asimismo, los productos minerales diversos registran un aumento de US$0.1 millones a US$0.2 millones, aunque todavía mantienen una participación limitada dentro del total exportado.

En contraste, productos como la yuca y la tubería y sus accesorios no presentan valores en 2025, lo que indica que no cuentan con una participación significativa dentro de la estructura exportadora. Esto evidencia que la oferta exportable de Santa Rosa se encuentra concentrada principalmente en productos agrícolas y ornamentales, mientras que otros rubros mantienen una presencia reducida.

Figura 7. Santa Rosa: 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.

Los principales incisos arancelarios con intención de exportación de Santa Rosa en 2025 muestran una alta concentración en productos de origen agrícola y ornamental. El principal inciso corresponde a sandías frescas, con un valor de US$8.3 millones, equivalente al 76.9% del total de intención de exportación departamental. Este producto registró un aumento de 4.8% respecto a 2024.

En segundo lugar, se ubican los arreglos de follaje preparado o seco, con US$2.1 millones y una participación de 19.6% en 2025, manteniendo un valor similar al registrado en 2024. Asimismo, los arreglos de follaje fresco alcanzaron US$0.2 millones, lo que refleja una participación menor, pero se encuentra dentro de la oferta exportable vinculada al sector ornamental.

Por su parte, la sal y cloruro de sodio registró un valor de US$0.2 millones, equivalente al 1.7% del total, mostrando una participación limitada dentro de la estructura exportadora. Otros incisos, como limones, sal refinada, follajes frescos para adornos, empaquetaduras, maquinaria y aparatos agrícolas presentan valores nulos en 2025.

Tabla 4. Santa Rosa: Principales incisos arancelarios con intención de exportación

	Inciso arancelario	Descripción	2024	2025	Participación %
1	0807.11.00.00	Sandías, frescas	7.9	8.3	76.9%
2	0604.90.20.00	Arreglos de follaje preparado o seco	2.1	2.1	19.6%
3	0604.20.20.00	Arreglos de follaje fresco	0.0	0.2	1.8%
4	2501.00.90.00	Sal y cloruro de sodio: otros (por ejemplo: sal industrial)	0.1	0.2	1.7%
5	0805.50.00.00	Limones	0.2	0.0	0.0%
6	2501.00.20.00	Sal refinada	0.0	0.0	0.0%
7	0604.20.90.00	Otros follajes frescos para adornos (por ejemplo: helecho de cuero)	0.0	0.0	0.0%
8	8484.90.00.00	Surtidos de juntas y empaquetaduras (por ejemplo: anillos, sellos de válvulas)	0.0	0.0	0.0%
9	8429.40.00.00	Compactadoras y apisonadoras "aplanadoras", autopropulsados	0.0	0.0	0.0%
10	8424.82.90.00	Aparatos mecánicos agrícolas u hortícolas, aunque no sean accionados a mano, para proyectar o dispersar líquidos o polvos (excl. pulverizadoras): Otros	0.0	0.0	0.0%
	Los demás incisos arancelarios		9.9	0.0	0.0%
	Total		**20.2**	**10.8**	**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

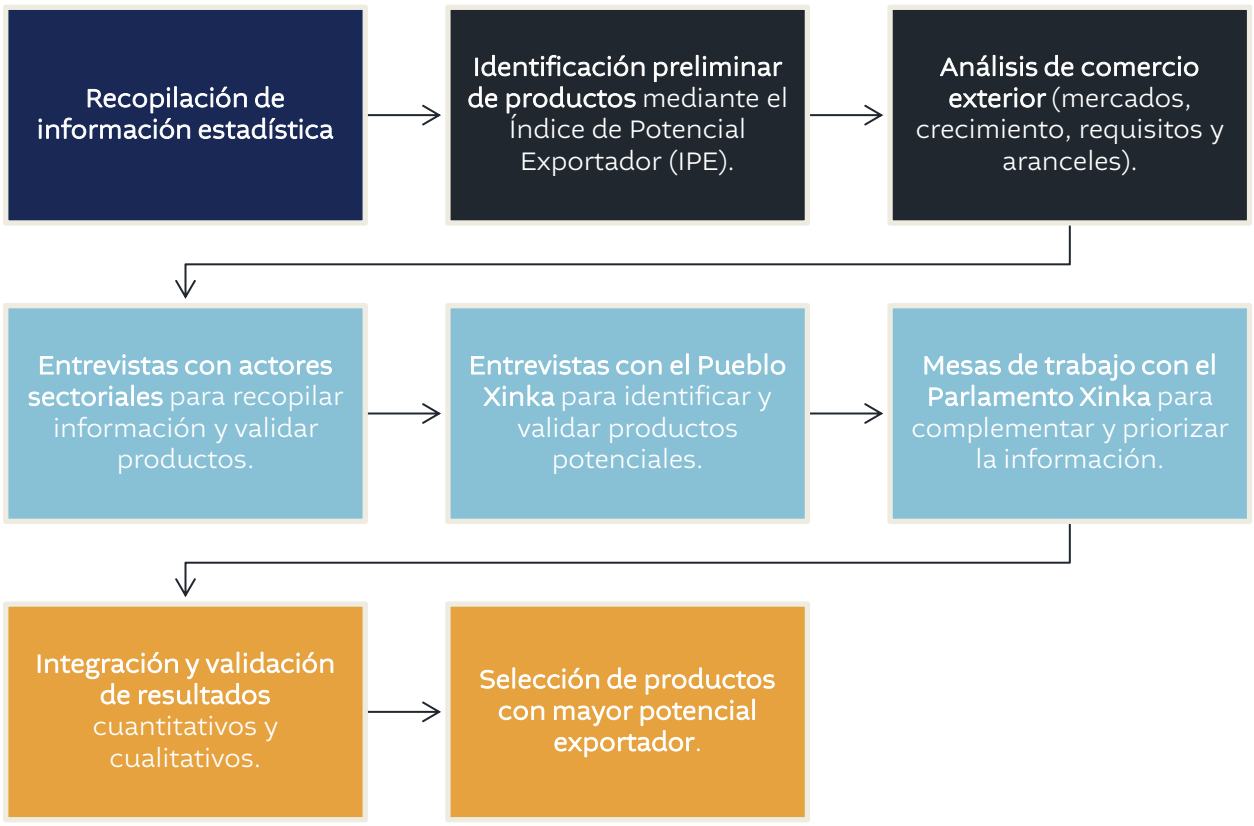
6. Proceso de Selección de Productos con Potencial Exportador

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

El proceso se desarrolló con un enfoque exploratorio y participativo. Se realizaron entrevistas semiestructuradas a representantes de instituciones públicas, organizaciones productivas, entidades de apoyo empresarial y otros actores vinculados al desarrollo económico del departamento. Para ello, se incluyeron representantes de la Gobernación Departamental de Santa Rosa, el 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.

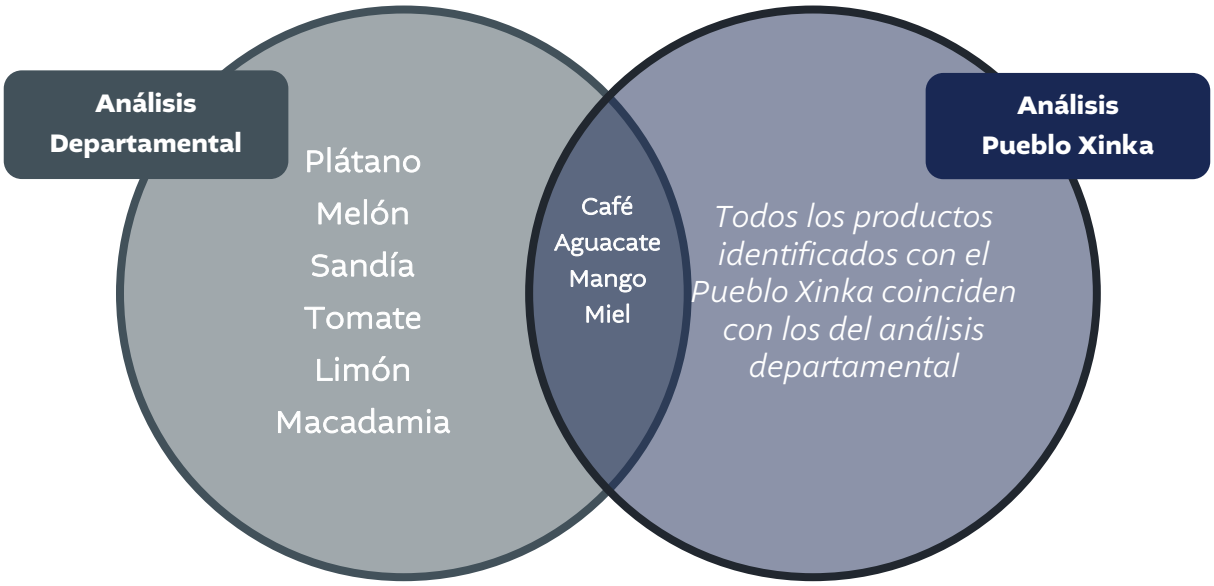
6.4 Identificación de productos y mercados potenciales

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



6.5 Resultados por enfoque de análisis

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



6.6 Alcances y limitaciones

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

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

estadística de la totalidad de productores, organizaciones o actividades económicas del departamento.

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

Las limitaciones descritas no 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



Plátanos plantains, frescos o secos (Inciso arancelario 0803.10.00.00)

Según la información de uso del suelo del MAGA en 2025 el cultivo de plátano registró una superficie de 155.1 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 plátanos frescos o secos alcanzaron US$212.4 millones, registrando un crecimiento interanual de 15.3%. Asimismo, durante el período 2021-2025 mantuvieron una tendencia sostenida de expansión, reflejada en una tasa de crecimiento anual compuesta de 15.5%.

Estados Unidos se posicionó como el principal destino de exportación, con un 52.9% del total de exportaciones de plátanos frescos o secos, lo que demuestra una relación comercial consolidada, pero al mismo tiempo implica una elevada concentración del mercado.

En materia logística, el 85.3 % de las exportaciones salió por Puerto Barrios, Santo Tomás de Castilla y Puerto Quetzal, destacando la importancia de la infraestructura portuaria del Caribe para la comercialización internacional del producto.

Datos de exportación de Guatemala al Mundo:

Valor 2025:
US$212.4 millones
Variación Interanual:
15.3%
CAGR 2021-2025:
15.5%

Principal destino de Exportación:
Estados Unidos

Aduanas de Salida:
Puerto Barrios (48.2%)
Santo Tomás de Castilla (23.7%)
Puerto Quetzal (13.4%)

Demanda actual

Datos de principal país destino de exportación: Estados Unidos[12]

Estados Unidos es el principal destino de exportación para los plátanos guatemaltecos, al registrar importaciones por US$479.8 millones en 2025, con un crecimiento interanual de 19.1% y una tasa de crecimiento anual compuesta de 18.2% durante el período 2021-2025. Guatemala se posiciona como el principal proveedor de este mercado, con una participación del 48.3 % de las importaciones, superando a Ecuador (24.0 %) y Colombia (18.2 %). Este liderazgo evidencia la competitividad del producto guatemalteco y la consolidación de las relaciones comerciales con el mercado estadounidense.

El mercado estadounidense cuenta con aproximadamente 17,757 empresas importadoras de plátanos frescos o secos. El precio promedio registrado es de US$0.22 por kilogramo[13].

Importaciones 2025: US$479.8 millones
Variación interanual: 19.1%
CAGR 2021-2025: 18.2%

Principales Proveedores:
Guatemala (48.3%)
Ecuador (24.0%)
Colombia (18.2%)

Arancel: 0%
Regulaciones: 55
Empresas: 17,757
Precio US$/kg: 0.22

Datos de país potencial de exportación: Honduras[12]

Desde una perspectiva de diversificación y estabilidad de la oferta exportadora, la profundización en las exportaciones de plátanos frescos o secos a Honduras representa una alternativa estratégica para diversificar las exportaciones guatemaltecas de plátanos frescos o secos. En 2025, las importaciones hondureñas alcanzaron US$17.3 millones, con un crecimiento interanual de 18.1% y una tasa de crecimiento anual compuesta de 8.1% durante el período 2021-2025, lo que refleja una demanda dinámica y sostenida.

Los plátanos ingresan al mercado hondureño con un arancel preferencial de 0%, además de la cercanía geográfica y la integración comercial regional, que representan un mercado con condiciones favorables. Además, la experiencia exportadora de Guatemala evidencia que exigencias en tema de regulaciones son gestionables. En este contexto, Honduras se perfila como un mercado factible para fortalecer la diversificación y estabilidad de la oferta exportadora guatemalteca, al combinar una demanda creciente, acceso libre de arancel y una relación comercial fortalecida por el marco del mercado centroamericano.

Importaciones 2025: US$17.3 millones
Variación interanual: 18.1%
CAGR 2021-2025: 8.1%

Principales Proveedores:
Nicaragua (77.0%)
Guatemala (21.1%)
Costa Rica (1.9%)

Arancel: 15% NMF y 0% Pref.
Regulaciones: 25
Empresas: 31
Precio US$/kg: 0.25

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 2,768.0 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 moderado, 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[12]

Estados Unidos es 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 relaciones comerciales con este mercado, aun cuando deben cumplirse diversos requisitos regulatorios y fitosanitarios para su ingreso.

El mercado estadounidense cuenta con aproximadamente 6 empresas importadoras de melones frescos. El precio promedio registrado es de US$0.05 por kilogramo[13].

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

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

Arancel: 10%
Regulaciones: 61
Empresas: 6
Precio US$/kg: 0.05

Datos de país potencial de exportación: Países Bajos[12]

Países Bajos se identifica como uno de los mercados con mayor 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, las importaciones neerlandesas de melones frescos 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

Desde la perspectiva comercial, Guatemala cuenta con acceso preferencial para exportar melones a Países Bajos mediante el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, con ingreso libre de aranceles, sujeto al cumplimiento de las reglas de origen y los requisitos fitosanitarios y de inocuidad.

Aunque Guatemala exportó melones frescos a Países Bajos entre 2021 y 2023, no se registraron envíos en 2024 y 2025. Sin embargo, la demanda sostenida y las condiciones de acceso preferencial ofrecen una oportunidad para reactivar y fortalecer las exportaciones hacia este mercado, 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 no solo permitiría ampliar la presencia del melón guatemalteco en el mercado neerlandés, sino también facilitar su acceso a otros mercados de la Unión Europea.

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)

Según la información de uso del suelo del MAGA, en 2025 el cultivo de sandía registró una superficie de 20.6 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 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 una tasa de crecimiento anual compuesta de 14.8%, 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[12]

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.

De acuerdo con información de TradeAtlas, el mercado estadounidense cuenta con aproximadamente 57 empresas importadoras registradas y un precio promedio de importación de US$0.33 por kilogramo[13].

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

Principales Proveedores:
México (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[12]

Honduras se identifica como una oportunidad para la profundización 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 importó 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, evidencia la posición de la oferta guatemalteca en este mercado y sugiere un fortalecimiento de la demanda por la sandía de origen guatemalteco, considerando que para 2025 Honduras duplicó sus compras desde Guatemala.

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

Tomates frescos o refrigerados (Inciso arancelario 0702.00.00.00)

Según la información de uso del suelo del MAGA en 2025 el cultivo de tomate registró una superficie de 701.7 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 tomates frescos o refrigerados alcanzaron US$33.0 millones, registrando un crecimiento interanual de 13.1 %. Asimismo, durante el período 2021-2025 mantuvieron una tendencia positiva, reflejada en una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) de 3.8 %, lo que evidencia una expansión sostenida, aunque a un ritmo moderado.

Estados Unidos se consolidó como el principal destino de exportación del producto, con un 30.4% de participación del total de las exportaciones de tomates. Esta concentración sugiere una relación comercial consolidada, aunque también existe margen para diversificar mercados.

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

Datos de exportación de Guatemala al Mundo:

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

Principal destino de Exportación:
Estados Unidos

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

Demanda actual

Datos de principal país destino de exportación: Estados Unidos[12]

Estados Unidos continúa siendo el principal destino para las exportaciones guatemaltecas de tomates frescos o refrigerados. En 2025, sus importaciones alcanzaron US$2,964.7 millones, aunque registraron una disminución interanual de 21.1 % y un crecimiento moderado en el

período 2021-2025, reflejado en un CAGR de 0.5 %. El mercado está altamente concentrado en México (81.0 %) y Canadá (17.5 %), mientras que Guatemala participa con apenas el 0.9%.

Actualmente, el mercado estadounidense cuenta con 1,259 empresas[13] importadoras de tomates frescos o refrigerados, con un precio promedio de US$1.57 por kilogramo.

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

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

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

Datos de país potencial de exportación: Costa Rica[12]

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

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

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

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

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

Limones y limas, frescos o secos (Inciso arancelario 0805.50.00.00)

De acuerdo con los datos sobre el uso de la tierra del MAGA (2025), en el territorio de Santa Rosa, el 0.01% de la tierra (42.1 hectáreas) se utilizan para el cultivo de limón persa y el 0.1% (327.9 hectáreas) para el cultivo de cítricos.

En 2025, las exportaciones guatemaltecas de limones hacia el mundo ascendieron a US$5.2 millones, registrando una disminución interanual de 17.1% respecto a 2024. No obstante, esta contracción responde a un comportamiento temporal, ya que durante el período 2021-2025 las exportaciones mantuvieron una trayectoria de crecimiento, con una tasa de crecimiento anual compuesta de 6.0%. Este desempeño evidencia que, pese a la reducción observada en el último año, el producto ha fortalecido su presencia en los mercados internacionales durante el mediano plazo.

En 2025, Estados Unidos se consolidó como el principal mercado de exportación, al concentrar el 74.4% del valor exportado, seguido de El Salvador con 24.4% y Honduras con 0.6%. Esta composición evidencia una marcada dependencia del mercado estadounidense, aunque también muestra la importancia del mercado centroamericano como destino complementario para las exportaciones guatemaltecas de limón.

Desde la perspectiva logística, las exportaciones se canalizaron principalmente a través de la aduana de Tecún Umán, que concentró el 35.9% del valor exportado, seguida de Santo Tomás de Castilla con 28.8% y Pedro de Alvarado con 20.2%. La utilización de estas aduanas refleja una combinación de rutas terrestres y marítimas que permiten atender tanto los mercados regionales como los de mayor distancia, contribuyendo a la competitividad de la oferta exportable guatemalteca y facilitando el acceso a sus principales destinos comerciales.

Datos de exportación de Guatemala al Mundo:

Valor 2025:
US$5.2 millones
Variación Interanual:
-17.1%
CAGR 2021-2025:
6.0%

Principal destino de Exportación:
Estados Unidos

Aduanas de Salida:
Tecún Umán (35.9%)
Santo Tomás de Castilla (28.8%)
Pedro de Alvarado (20.2%)

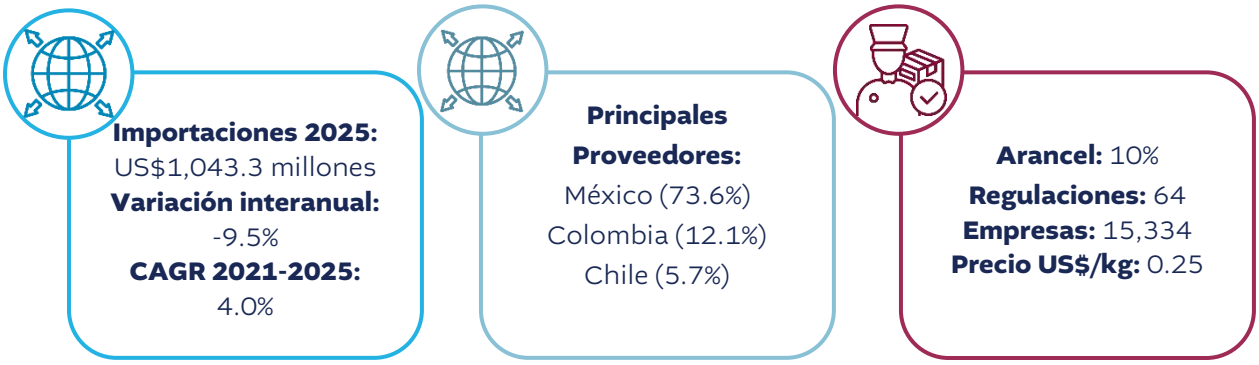
Demanda actual

Datos de principal país destino de exportación: Estados Unidos[12]

Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones guatemaltecas de limón, al concentrar el 74.4% del valor exportado en 2025. Durante ese año, las importaciones estadounidenses alcanzaron US$1,043.3 millones. Si bien registraron una disminución interanual de 9.5% respecto a 2024, en el período 2021-2025 el mercado mantuvo una tendencia de crecimiento, con una tasa de crecimiento anual compuesta de 4.0%. Este comportamiento evidencia que, a pesar de la contracción observada en el último año, Estados Unidos continúa siendo el mayor mercado importador de limón.

En cuanto a los principales proveedores, México se consolidó como el principal proveedor, al concentrar el 73.6% del valor total importado, seguido de Colombia con 12.1% y Chile con 5.7%. La elevada participación de México responde a factores como la cercanía geográfica, la complementariedad productiva y la integración comercial entre ambos países. No obstante, la participación de otros proveedores latinoamericanos evidencia que el mercado estadounidense mantiene una estructura de abastecimiento diversificada y ofrece oportunidades para que otros exportadores de la región fortalezcan o amplíen su presencia comercial.

De acuerdo con información de TradeAtlas, Estados Unidos cuenta con aproximadamente 15,334 empresas importadoras de limón y un precio promedio de importación de US$0.25 por kilogramo[13]. La amplia base de compradores refleja un mercado altamente desarrollado y con múltiples canales de comercialización, lo que favorece el acceso a distintos segmentos de mercado y reduce la dependencia de un número limitado de importadores.



Datos de país destino de exportación: República Dominicana[12]

República Dominicana se identifica como una oportunidad para el desarrollo de mercado para las exportaciones guatemaltecas de limón. En 2025, las importaciones dominicanas alcanzaron US$6.5 millones, y un crecimiento interanual de 2.8% respecto a 2024. Asimismo, durante el período 2021-2025 las importaciones crecieron a una tasa de crecimiento anual compuesta de 60.4%, lo que evidencia una demanda sostenida y un mercado con perspectivas favorables para la incorporación de nuevos proveedores.

En cuanto a los países proveedores, República Dominicana importó principalmente de Perú, que concentró el 43.6% del valor total importado, seguida de Colombia con 31.3% y México con 13.8%.

República Dominicana representa una alternativa para fortalecer y diversificar las exportaciones guatemaltecas de limón, al combinar condiciones favorables de acceso al mercado con una ubicación geográfica cercana que contribuye a reducir los tiempos y costos de transporte. La relación comercial entre ambos países, respaldada por el DR-CAFTA, permite el ingreso preferencial del producto originario de Guatemala, sujeto al cumplimiento de las reglas de origen y de los requisitos fitosanitarios e inocuidad aplicables.

De acuerdo con información de TradeAtlas, República Dominicana cuenta con aproximadamente 64 empresas importadoras de limón y un precio promedio de importación de US$0.91 por kilogramo[13]. Aunque se trata de un mercado con un número relativamente reducido de importadores, su elevado precio promedio refleja un segmento que demanda productos de mayor valor agregado y altos estándares de calidad.

Importaciones 2025: US$6.5 millones
Variación interanual: 2.8%
CAGR 2021-2025: 60.4%

Principales Proveedores:
Perú (43.6%)
Colombia (31.3%)
México (13.8%)

Arancel: 25% NMF y 0% Preferencial
Regulaciones: 21
Empresas: 64
Precio US$/kg: 0.91



Nueces de macadamia con cáscara (Inciso arancelario 0802.61.00.00)

Según la información de uso del suelo del MAGA en 2025 el cultivo de macadamia registró una superficie de 54.6 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 nueces de macadamia con cáscara alcanzaron US$1.6 millones, registrando una variación interanual de -40.0% respecto a 2024. Durante el período 2021-2025 las exportaciones registraron una tasa de crecimiento anual compuesta de -49.6%, sin embargo, países como Australia tienen a Guatemala como único proveedor de nueces de macadamia, con una participación del 100% del total importado.

La presencia en estos mercados demuestra que el producto ya cuenta con aceptación comercial.

En cuanto a la logística de exportación, durante 2025 las operaciones se realizaron por vía marítima, principalmente a través de la aduana de Puerto Quetzal que concentró el 89.8% de los envíos, seguida de Santo Tomás de Castilla (7.9%) y Puerto Barrios con 1.1%.

Datos de exportación de Guatemala al Mundo:



Demanda actual

Datos de principal país destino de exportación: Australia[12]

Australia es el principal mercado de destino para las exportaciones guatemaltecas de nuez de macadamia con cáscara. La alta participación de este producto guatemalteco, con una participación del 100% en las importaciones australianas indica que ya hay presencia en una cadena comercial vinculada con uno de los principales actores mundiales del sector.

[12] Los datos de importación corresponden al nivel de desagregación de subpartida arancelaria (6 dígitos del Sistema Armonizado) consultados en ITC Trade Map y Market Access Map.

En 2025, las importaciones totales de este producto ascendieron a US$0.8 millones, registrando un crecimiento de 22.9 % respecto a 2024. Al considerar el período 2021-2025 en su conjunto, las importaciones muestran una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) de 0.0 %, lo que indica que el nivel de importaciones al final del período fue similar al observado al inicio.

El mercado australiano cuenta con aproximadamente 3 empresas importadoras[13] de nuez de macadamia con cáscara, de las cuales no se reportan datos sobre precios.

Importaciones 2025:
US$0.8 millones
Variación interanual:
22.9%
CAGR 2021-2025:
0.0%

Principales Proveedores:
Guatemala (100%)

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

Datos de país potencial de exportación: Francia[13]

Francia se identifica como uno de los principales mercados con oportunidad de desarrollo de mercado para las exportaciones guatemaltecas de nueces de macadamia con cáscara. En 2025, este país realizó importaciones por US$0.99 millones y presentó un crecimiento interanual de 72.1%.

Actualmente, Francia se abastece principalmente de Sudáfrica, que concentra el 47.0% del total importado, seguido de Australia con el 31.5% y Mozambique con 4.5%. Es de notar que Guatemala abastece la totalidad de las importaciones australianas de macadamia con cáscara, mientras que Australia es el segundo proveedor de Francia. Esto permite plantear que una parte del producto exportado por Australia podría proceder de terceros países, incluida Guatemala.

Francia se identifica como una opción potencial para la exportación de nuez de macadamia con cáscara desde Guatemala, principalmente por las condiciones preferenciales de acceso disponibles en el marco del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (2% NMF y 0% preferencial). Esto abre la posibilidad de explorar relaciones directas con importadores, procesadores o distribuidores en Francia, con el propósito de reducir la intermediación y captar una mayor proporción del valor comercial.

No obstante, debido al reducido tamaño del mercado francés, se propone como una oportunidad de diversificación y alto valor, más que como un destino para colocaciones de gran volumen.

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

Importaciones 2025:
US$0.99 millones
Variación interanual:
72.1%
CAGR 2021-2025:
43.7%

Principales Proveedores:
Sudáfrica (47.0%)
Australia (31.5%)
Mozambique (4.5%)

Arancel:
2% NMF
0% Preferencial
Regulaciones: 35
Empresas: 8
Precio US$/kg: 11.33

7.1 Listado de contactos

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

Producto	País	Empresa	Dirección	Sitio Web	Correo
Plátano	Estados Unidos	EXPGROUP, LLC	2500 83RD STREET, BUILDING 2-W. NORTH BERGEN NJ 07047	https://expgroup.us/es	emil@expgroup.us
		MIFINCA Fresh Produce LLC	11701 NW 102nd Rd, Suite 22 Medley, FL 33178, USA	https://www.mifincafresh.com/	info@mifinca.us
		WP Produce Corporation	1471 NW 21st Street, Miami, Florida, Estados Unidos	https://wpproduce.com/	sales@wpproduce.com
	Honduras	Agroblobal 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
Melón	Estados Unidos	Harvest Master LLC.	Harvest Master LLC 2440 N Frank Reed Rd Nogales, AZ 85621 USA	https://harvestmasterllc.com/	Ingresar al sitio web para contactar a la empresa.
		Crown Jewels Produce Company, LLC	410 W Fallbrook Ave #203 Fresno CA 93711	https://www.crownjewelsproduce.com/contact	Ingresar al sitio web para contactar a la empresa.
		Vandervoet & Associates, Inc.	Rio Rico, AZ 85648-4172 USA	https://www.thefpaa.com/business/vandervoet-associates-inc/	brianvandervoet@gmail.com scott.vandervoet@gmail.com
	Países Bajos	C. Gottmann B.V.	Escudostraat 12 2991 XV Barendrecht	https://www.gottmann.nl/en/	info@gottmann.nl martijn@gottmann.nl

Producto	País	Empresa	Dirección	Sitio Web	Correo
		FairConnection B.V.	Laurierweg 150 2988 DD Ridderkerk Países Bajos	https://fairconnection.eu/	info@fairconnection.eu
		Frankort & Koning B.V.	Venrayseweg 152 5928 RH Venlo	https://frankort.nl/	info@frankort.nl

Producto	País	Empresa	Dirección	Sitio Web	Correo
Sandía	Estados Unidos	Pacific Trellis Fruit	Attn: Patricia Medina1500 W. Manning Ave. Reedley, Ca 93654 Manning Ave. Reedley, C 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	Agroblobal 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/	Consultar sitio web.

Producto	País	Empresa	Dirección	Sitio Web	Correo
Tomate	Estados Unidos	Mex Flores Produce Co. Inc.	Houston, TX 2216 Silver St. Houston, TX. 77007 Edinburg, TX 3224 N. HWY 281, Edinburg, TX. 78541	https://www.mexfloresproduce.net	Ver sitio web para establecer contacto.
		Chucho Produce LLC	Kipper St.	https://chuchoproduce.com	hello@chuchoproduce.com
		VO Produce LLC	N. Target Range Road	http://usa-produce.com	contact@usa-produce.com
	Costa Rica	INCER Produce	CENADA, galpón #1, Local #1108, Barreal de Heredia, Costa Rica	https://www.incerproduce.com/	joandiaz@incerproduce.com

Producto	País	Empresa	Dirección	Sitio Web	Correo
		Fruta internacional S.A.	200 E del Puente de la Firestone. Llorente, Flores, Heredia	https://www.frutainternacional.com/	sac@frutainternacional.com
		Coprimex	Paso Ancho de Oreamuno, Cartago, Costa Rica	https://www.coprimex.net/	marco.jimenez@coprimex.net

Producto	País	Empresa	Dirección	Sitio Web	Correo
Limón	Estados Unidos	Princesses Kingdom Corp	15121 E Waterford Dr, Davie Fl 33331 United States, Tel : 786-7102522	https://princesseskingdom.com	gerencia@princesseskingdom.com
		Wonderful Citrus Ventures Llc.	5001 California Ave 230 Bakersfield, Us 93309 Us	https://www.wonderfulcitrus.com	legalinfo@wonderful.com
		Expgroup, Llc	Rd. Street 2-W No. 0	www.expgroup.us	emil@expgroup.us
	República Dominicana	Consorcio Cítricos Dominicanos, S.A.	Consorcio Cítricos Dominicanos, S.A. Autopista Duarte, Km. 46 ½, Básima, Villa Altagracia	https://www.citricos.com.do/	htejeda@grupori ca.com
		Commodia	Calle Primera #11 Nave #4, Zona Industrial manoguayabo, Santo Domingo	https://commodia.com.do/	jzapata@commodia.com.do
		Frugaia	No disponible.	https://frugaia.com/	Visitar el sitio web.

Producto	País	Empresa	Dirección	Sitio Web	Correo
Nueces de macadamia	Australia	Treetop International Pty Ltd.	Torquay, Victoria, Australia 3228	https://www.treetopint.com.au/	sales@treetopint.com.au
		PATAZA Pty Ltd.	Suite 2/22F, 66 Goulburn St, Sydney NSW 2000, Australia	https://aussiefoodexport.com/	info@pataza.com.au
		Royal Nut Company Pty Ltd.	50–56 McArthurs Road Altona North, Victoria 3025 Australia	https://www.royalnutcompany.com.au	sales@royalnutcompany.com.au
	Francia	Production La Prade (Menguy's)	8 Rue DE GRAMENTES MAZAMET Tarn 81200	https://www.menguys.fr/en/home/	Ingresar al sitio web para contactar a la empresa.

Producto	País	Empresa	Dirección	Sitio Web	Correo
		CAPEXO	32 Avenue GEORGES GUYNEMER 32-34-ZI JEAN MERMOZ CHEVILLY-LARUE Val-de-Marne 94550	https://lilot-fruits.com	f.bellivier@capexo.fr
		CEMY FRANCE	24 Rue WURTZ Paris 75013	https://cemy.vn/home/	cemyglobal@gmail.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, Santa Rosa destinó el 27.7% de su suelo agrícola al cultivo de café en 2025, equivalente a 81,875.4 hectáreas, siendo el departamento con mayor superficie destinada al cultivo de café en la región suroriente del país. Esta base productiva se refleja en el desempeño exportador del departamento.

Según datos de Anacafé, Santa Rosa exportó US$224.5 millones de café oro en 2024, lo que representó un incremento de 47.3% respecto a 2023. Este crecimiento estuvo impulsado principalmente por un aumento aún mayor en el volumen enviado, de 637,127 a 1,047,521 quintales oro (+64.4%), lo que indica que el precio promedio de exportación en realidad se redujo entre 2023 y 2024, de US$239.2 a US$214.3 por quintal (-10.4%), 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 15.8% 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$297.5 millones exportados a esa fecha, monto que superó lo registrado en el año completo de 2024.

Este comportamiento agregado, sin embargo, no fue uniforme entre los municipios del departamento. A nivel municipal, Cuilapa concentró el 48.6% del valor exportado en 2024 (US$109.1 millones), seguido de Casillas con 11.3% (US$25.4 millones), Santa Rosa de Lima con 10.8% (US$24.3 millones), Nueva Santa Rosa con 8.1% (US$18.2 millones) y Barberena con 7.8% (US$17.5 millones). De estos cinco principales municipios exportadores, dos registraron caídas frente a 2023, Nueva Santa Rosa (-37.9%) y Barberena (-9.8%); el resto tuvo un comportamiento positivo, liderado por Cuilapa, que casi triplicó su valor exportado frente a 2023 (de US$40.1 millones a US$109.1 millones, +172.0%), explicando así la magnitud del crecimiento departamental.

Este salto de Cuilapa, a su vez, se explica por el comportamiento de los principales destinos de exportación. Los principales destinos de café oro de Santa Rosa en 2024 fueron Estados Unidos con US$86.3 millones (38.4% del total), Canadá con US$35.2 millones (15.7%), Japón con US$26.7 millones (11.9%), Bélgica con US$12.6 millones (5.6%) y Corea del Sur con US$10.8 millones (4.8%). A nivel departamental, el crecimiento interanual del valor exportado estuvo explicado principalmente por el aumento, entre 2023 y 2024, de las exportaciones hacia estos mismos tres destinos, Estados Unidos (+31.2%), Canadá (+100.4%) y Japón (+54.9%).

Estos tres destinos concentran, además, una parte importante del crecimiento específico de Cuilapa, que pasó de exportar US$17.2 millones a Estados Unidos en 2023 a US$37.5 millones en 2024, de US$6.9 millones a US$22.9 millones hacia Canadá, y de US$1.4 millones a US$10.3 millones hacia Japón, es decir, prácticamente todo el crecimiento departamental hacia estos tres mercados proviene de un solo municipio. No todos los destinos mostraron un comportamiento igual de favorable, Bélgica, pese a mantenerse entre los cinco principales destinos de exportación del departamento, registró una caída de US$1.5 millones respecto a 2023.

Datos de exportación de Santa Rosa al Mundo:



Comercio General

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

Durante el periodo 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. Santa Rosa, sin embargo, creció a un ritmo más acelerado que el promedio nacional si se considera su crecimiento entre 2021 y 2024 (CAGR de 15.8%), lo que puede indicar que el desempeño del departamento superó 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[12]

Estados Unidos, principal destino de las exportaciones de café oro tanto de Santa Rosa 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[13] 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[13] 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[12]

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. Santa Rosa ya cuenta con acceso a este mercado, dado que el departamento envió US$10.8 millones en 2024 de café oro, con una tendencia creciente en los últimos años (CAGR de +20.0% entre 2021 y 2024).

En el contexto de la región suroriente, este monto supera ampliamente al que exportan hacia el mismo mercado Jalapa (US$1.7 millones) y Jutiapa (US$0.8 millones), lo que posiciona a Santa Rosa como el departamento con la relación comercial más consolidada hacia Corea del Sur dentro de esta zona productora. Este comportamiento positivo, sumado al crecimiento acelerado que registra el mercado surcoreano (22.2% anual entre 2021 y 2025), refuerza la oportunidad de seguir profundizando esta relación comercial.

Según TradeAtlas, este mercado cuenta además con 1,123 empresas importadoras[13] 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 Santa Rosa en este destino consolida a Corea del Sur como una oportunidad de profundización de mercado para el café guatemalteco, incluyendo el café de Santa Rosa.

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 Santa Rosa, 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 1,812.1 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 Cristóbal Frontera (15.7%)
Santo Tomás de Castilla (6.2%)

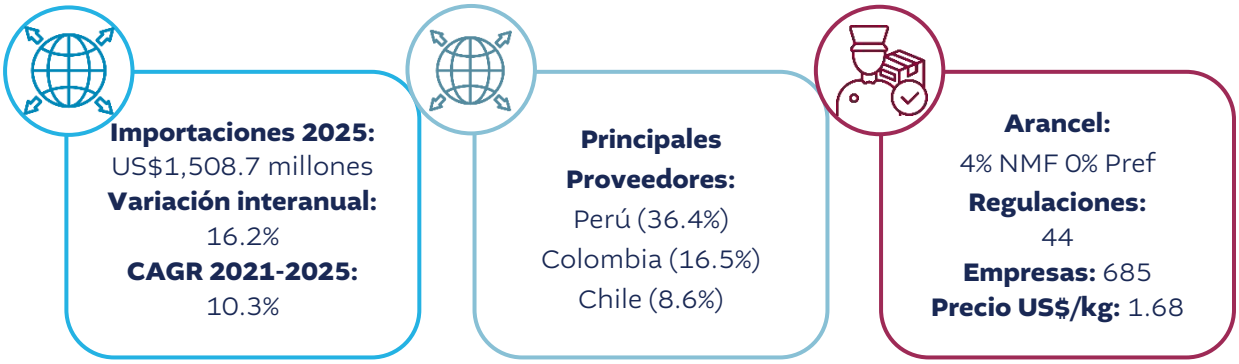
Demanda actual

Datos de principal país destino de exportación: Países Bajos[12]

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.



Datos de país potencial de exportación: Honduras[12]

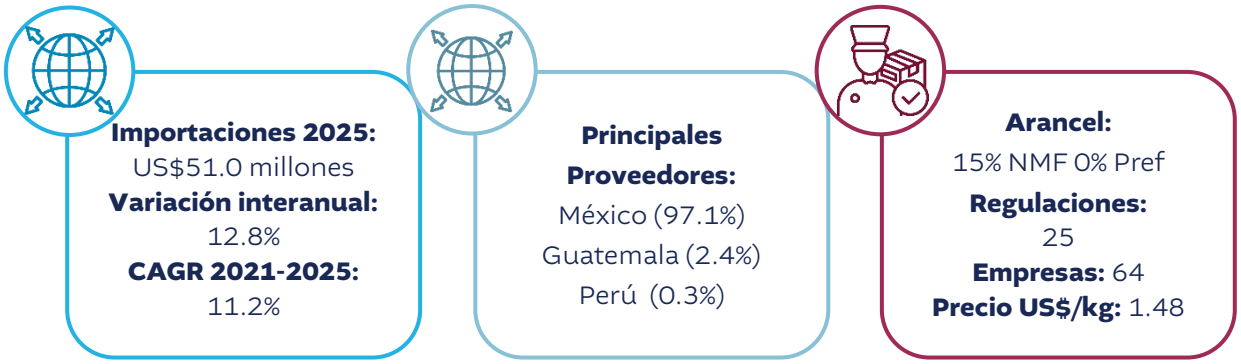
Honduras se identifica como un mercado con potencial para la profundización de las exportaciones guatemaltecas de aguacate, debido a que ya existe una relación comercial consolidada y con perspectivas de crecimiento. Según el Banco de Guatemala, en 2025 las exportaciones de aguacate hacia este destino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

Este comportamiento evidencia la aceptación del aguacate guatemalteco y demuestra que los exportadores nacionales ya cuentan con experiencia comercial en este destino, lo que reduce la incertidumbre asociada al ingreso a nuevos mercados. Además, durante las mesas de trabajo y entrevistas realizadas con representantes del Pueblo Xinka, el aguacate fue identificado como uno de los productos con mayor interés para iniciar procesos de exportación, por lo que

Honduras representa una alternativa viable para que nuevos productores puedan incorporarse gradualmente al comercio internacional, aprovechando la cercanía geográfica y la experiencia exportadora ya desarrollada por Guatemala.

Desde la perspectiva del acceso al mercado, Honduras ofrece condiciones favorables para las exportaciones guatemaltecas. Mientras que el arancel NMF aplicable a terceros países es de 15%, el aguacate originario de Guatemala ingresa con un arancel preferencial de 0%, siempre que cumpla con las reglas de origen y la documentación establecida en el marco de la integración económica centroamericana. No obstante, el acceso también requiere atender 25 medidas no arancelarias, relacionadas principalmente con requisitos fitosanitarios, certificados de origen, inocuidad, trazabilidad, inspecciones y condiciones de empaque.

Según TradeAtlas, se identifican 64 empresas vinculadas a la importación de aguacate en Honduras y un precio promedio de importación de US$1.48 por kilogramo[13]. 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.





Mangos frescos o secos (Inciso arancelario 0804.50.10.00)

Según la información de uso del suelo del MAGA en 2025 el cultivo de mango registró una superficie de 2,911.5 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 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 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 de destino.

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.

Por su parte, las intenciones de exportación registradas para el departamento, dirigidas principalmente hacia El Salvador por su cercanía fronteriza, mostraron una recuperación entre 2022 y 2024, de US$2.1 mil a US$18.1 mil, sin contar con registros para 2025-2026.

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:
Sto. Tomas de Castilla (81.7%)
Puerto Quetzal (9.0%)
Puerto Barrios (5.1%)

Demanda actual

Datos de principal país destino de exportación: Estados Unidos[12]

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[13] 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[12]

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[13] cuenta con 262 empresas importadoras registradas de este producto 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:
México (45.9%)
Perú (15.1%)
Tailandia (9.0%)



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



Miel natural
(Inciso arancelario 0409.00.00.00)

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

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

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

A nivel de producción, la actividad apícola nacional se encuentra fuertemente concentrada en pocos departamentos, con predominancia en Chiquimula y Petén. No obstante, Santa Rosa figura como el sexto productor de miel a nivel nacional, con una producción estimada de 4,920 litros anuales. De forma complementaria, entrevistas realizadas con productores del Pueblo Xinka identificaron una producción anual aproximada de 2,500 litros de miel en el municipio de Casillas específicamente, cifra que representa poco más de la mitad de la producción departamental estimada, lo que sugiere que este municipio concentra una parte significativa de la actividad apícola del departamento.

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

Datos de exportación de Guatemala al Mundo:

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

Principal destino de Exportación:
Alemania

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

Demanda actual

Datos de principal país destino de exportación: Alemania[12]

Alemania es el segundo mayor importador mundial de miel, después de Estados Unidos y antes de Japón. En 2025 importó a nivel mundial US$255.8 millones, con una variación interanual de 9.4%, aunque con una tasa de crecimiento anual compuesta de -6.7% durante el período 2021-2025, lo que sugiere un repunte reciente sobre una tendencia de mediano plazo en disminución. Los principales proveedores de este mercado fueron Argentina (14.9%), Ucrania (11.6%) y Nueva Zelanda (10.9%), lo que refleja una estructura de abastecimiento diversificada, sin que ningún origen concentre una posición dominante. Asimismo, los países latinoamericanos en conjunto representan el 32.9% del total importado por Alemania, lo que evidencia una vía de acceso ya consolidada para proveedores de la región.

El acceso arancelario para Guatemala se realiza bajo un arancel preferencial de 0%, en el marco del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, frente a un arancel de nación más favorecida (NMF) de 17.3% aplicable a terceros países sin acuerdo comercial. Desde noviembre de 2024, la Unión Europea exige que todos los establecimientos que exportan miel hacia sus países miembros estén registrados en TRACES (Trade Control and Expert System), la plataforma digital de la Unión Europea para certificar sanitariamente productos de origen animal antes de su ingreso[14].

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

Actualmente, el mercado alemán[13] cuenta con 143 empresas importadoras de miel y un precio promedio de importación de US$2.48 por kilogramo.



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



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



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

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

Datos de país potencial de exportación: Costa Rica[12]

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

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

El acceso arancelario para Guatemala se realiza bajo un arancel preferencial de 0%, frente a un arancel de nación más favorecida (NMF) de 14% aplicable a terceros países sin acuerdo comercial, y el mercado está sujeto a 26 regulaciones no arancelarias. El proceso regulatorio se centra en el Registro de Producto ante el Ministerio de Salud (MINSA), válido por cinco años y gestionado típicamente por el importador local, con un plazo de hasta 90 días hábiles; a diferencia de mercados como la Unión Europea, Costa Rica generalmente no exige el registro sanitario del establecimiento de origen para productos como la miel[15].

El mercado costarricense[13] cuenta con 24 empresas importadoras registradas y un precio promedio de importación de US$3.50 por kilogramo. La cercanía geográfica del mercado costarricense (881 km de distancia respecto a Guatemala), sumada a una posición ya consolidada de Guatemala como tercer proveedor y a un mercado en expansión acelerada, sitúan a Costa Rica como un destino de potencial recuperación y crecimiento para la miel guatemalteca.



Importaciones 2025:
US$2.3 millones
Variación interanual:
50.3%
CAGR 2021-2025:
9.4%



Principales Proveedores:
El Salvador (50.1%)
Nicaragua (38.9%)
Guatemala (11.0%)



Arancel: 14% NMF
0% Preferencial
Regulaciones: 26
Empresas: 24
Precio US$/kg: 3.5

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

Datos de país potencial de exportación: Canadá[12]

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

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

El acceso arancelario se realiza bajo un arancel de 0% bajo el trato NMF y el mercado está sujeto a 38 regulaciones no arancelarias. El mercado canadiense[13] cuenta con 454 empresas importadoras registradas, la base de importadores más amplia entre los mercados de miel evaluados previamente. La combinación de un mercado de tamaño considerable y en crecimiento sostenido, una relación comercial reciente pero en expansión, y una distancia comparativamente favorable frente a otros mercados extrarregionales analizados (3,894 km), posicionan a Canadá como una oportunidad de profundización de mercado para la miel guatemalteca.

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

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

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

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

Producto	País	Empresa	Dirección	Sitio Web	Correo
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
Miel	Alemania	Apimiel GmbH	Spenerstr. 28, 10557 Berlín	https://www.apimiel-berlin.de	info@apimiel-gmbh.de
		Gepa mbH (The Fair Trade Company)	Wormser Str. 30 (Weg 1), 42327 Wuppertal	https://www.gepa.de	info@gepa.de
		Dreyer Bienenhonig GmbH	Auf der Masch 6, 21107 Hamburgo	https://www.dreyer-bienenhonig.de	info@dreyer-bienenhonig.de
	Costa Rica	Apiarios del Pacífico S.A.	150 m este del Edificio La Nación, carretera a Moravia, San José, Costa Rica	https://www.apiarioscr.com	info@apiarioscr.com
		Corporación ManzaTé de Centroamérica S.A.	De la iglesia católica de Tirrases de Curridabat, 300 m este, 150 m sur, calle El Tajo, San José, Costa Rica	https://manzate.co.cr	servicioalcliente@manzate.co.cr
		Apícola Reina Tarrazú S.A.	San Marcos de Tarrazú, Costa Rica	https://miellareina.com	apireina@ice.co.cr
	Canadá	Bedessee Imports Ltd.	2 Golden Gate Court, Toronto, ON M1P 3A5, Canadá	https://www.bedessee.com	info@bedessee.com

Producto	País	Empresa	Dirección	Sitio Web	Correo
		Everest Traders, Inc.	157-2960 Drew Rd, Mississauga, ON L4T 0A5, Canadá	https://www.everesttraders.com	info@everesttraders.com
		Honey World Inc.	St. Lawrence Market, 93 Front St. E., Toronto, ON, Canadá	https://www.honeyworld.ca	info@honeyworld.ca

9. Factores que inciden en la exportación

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

Los principales factores identificados son los siguientes:

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

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

Ministerio de Economía
Viceministerio de Integración y Comercio Exterior

Caracterización Demográfica y Social

GUATEMALA EXPORTA
TODO LO BUENO

10. Caracterización demográfica y social

10.1 Contexto departamental

10.1.1 Estructura demográfica

El departamento de Santa Rosa[16] se encuentra situado en la región suroriente del país, con una extensión territorial de 2,955 km², que equivale al 2.7% del territorio nacional. Está conformado por 14 municipios y su cabecera departamental es el municipio de Cuilapa. Limita al Norte con los departamentos de Guatemala y Jalapa; al Sur con el océano Pacífico; al Este con el departamento de Jutiapa; y al Oeste con el departamento de Escuintla.

En 2023, la población[17] del departamento ascendió a 450,689 personas, lo que equivale al 2.6% de la población nacional — de 17,237,068 habitantes — y lo posiciona como el decimoquinto departamento más poblado del país y el segundo de la Región IV Suroriente.

De ese total, el 51.7% (232,856 personas) son mujeres y el 48.3% (217,833 personas) son hombres, lo que indica una predominancia femenina. En cuanto a su distribución territorial, el 54.4% (245,001 habitantes) reside en el área rural y el 45.6% restante (205,688 habitantes) en el área urbana, lo que muestra una base poblacional predominantemente rural.

Tabla 5. Santa Rosa: Distribución de la población 2023

Santa Rosa: Distribución de la población 2023			
		Población 2023	**% sobre población total**
Distribución por sexo	Mujeres	232,856	51.7%
	Hombres	217,833	48.3%
Distribución por área	Rural	245,001	54.4%
	Urbana	205,688	45.6%
Población total		**450,689**	**100.0%**

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

La estructura poblacional de Santa Rosa refleja una transición demográfica moderadamente avanzada, 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.

Los menores de 14 años representan el 31.3% del total. A diferencia del patrón observado en la región suroriente, donde la infancia registra mayor presencia femenina que masculina, en Santa Rosa la composición por sexo en este grupo es heterogénea: el grupo de 0 a 4 años y el de 10 a 14 años presentan una leve predominancia masculina, mientras que el de 5 a 9 años registra mayor presencia femenina — 28,234 mujeres frente a 23,711 hombres.

[16] Datos obtenidos del IGN, INE y SEGEPLAN.
[17] Según las proyecciones del Censo 2018 realizadas por el INE, se estima que la población de Santa Rosa ascienda a 471,823 personas al cierre de 2026.

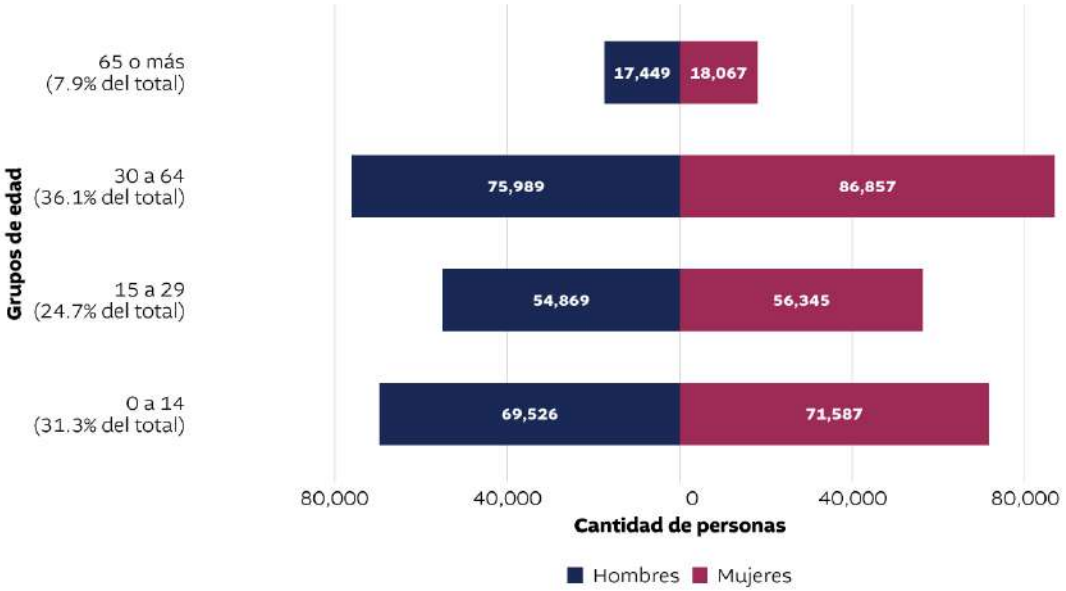
La población en edad productiva entre 15 y 64 años representa el 60.8%, lo que configura un bono demográfico con potencial favorable para el desarrollo del departamento, entendido como el período en que la proporción de personas en edad productiva supera a la de personas dependientes y que se ha documentado como una ventana de oportunidad para el crecimiento económico cuando se acompaña de condiciones adecuadas de empleo e inversión[18].

Este tramo se divide en dos grupos: la población de 15 a 29 años, que representa el 24.7%, y la de 30 a 64 años, con el 36.1%. La composición por sexo muestra un comportamiento más heterogéneo que en otros departamentos de la región, con una alternancia entre la predominancia masculina y femenina según el grupo de edad.

A partir de los 20 años y hasta los 39, la presencia femenina supera a la masculina de forma consistente, lo que podría ser reflejo de una emigración masculina activa en esas edades. Esto es consistente con lo registrado en el Censo de Población y Vivienda 2018, según el cual el 74.0% de los emigrantes internacionales del departamento eran hombres, siendo el decimotercer departamento a nivel nacional en número de casos registrados, con edades de salida concentradas entre los 17 y los 22 años. La Encuesta Nacional de Condiciones de Vida 2023 (ENCOVI 2023) es consistente con esta proporción y sugiere que el fenómeno migratorio se ha mantenido activo en años posteriores.

La población de 65 años y más representa el 7.9%, con una distribución equilibrada entre hombres y mujeres — 17,449 y 18,067 respectivamente —, lo que constituye un rasgo distintivo de la estructura demográfica del departamento.

Figura 8. Santa Rosa: 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.

[18] Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Cambios demográficos en América Latina: una ventana de oportunidad. CEPAL, 2011.

10.1.2 Condiciones de vida

En 2023, el departamento de Santa Rosa registró una tasa de pobreza general de 74.0%, superando en 18 puntos porcentuales el promedio nacional de 56.0%, lo que implica que 3 de cada 4 habitantes presentan niveles de consumo por debajo del umbral necesario para cubrir sus necesidades básicas. Esta situación refleja una vulnerabilidad extendida en el departamento, aunque su composición interna muestra un perfil relativamente menos severo que el promedio regional.

La pobreza extrema afectó al 16.2% de la población del departamento, porcentaje que coincide con el promedio nacional. Este dato indica que, dentro del grupo en situación de pobreza, la proporción que enfrenta las condiciones más severas de insuficiencia alimentaria se encuentra en línea con el comportamiento observado a nivel nacional, aunque no por ello deja de representar un segmento de atención prioritaria.

La brecha de pobreza, que mide qué tan lejos están en promedio los hogares pobres de poder cubrir sus necesidades básicas, fue de 29.0% en Santa Rosa. Esto significa que estos hogares necesitarían aumentar su consumo en ese porcentaje para alcanzar el umbral mínimo de bienestar. Aunque es el valor más bajo registrado entre los departamentos del suroriente, sigue siendo una distancia significativa que no debe subestimarse al momento de diseñar intervenciones de política pública.

Tabla 6. Santa Rosa: Principales indicadores de pobreza 2023

Santa Rosa: Principales indicadores de pobreza	
Indicador	**2023**
Pobreza general	74.0%
Pobreza extrema	16.2%
Brecha de pobreza	29.0%

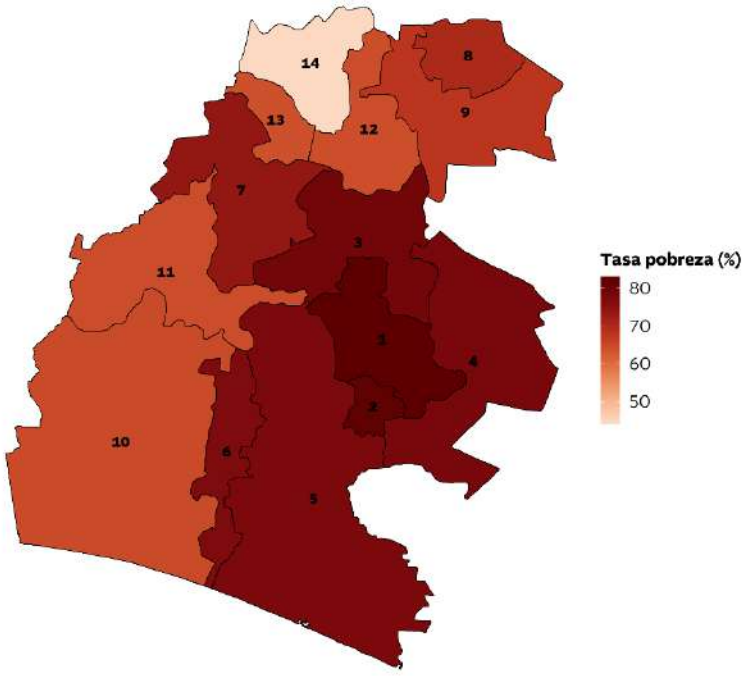
Fuente: Política y Análisis Económico con datos del INE, Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023), 2026.

A nivel municipal, el departamento presenta diferencias territoriales relevantes. De sus 14 municipios, todos superan el 44% de pobreza, y en 8 de ellos la tasa supera el 70%. Los casos más críticos corresponden a Santa María Ixhuatán (82.7%) y San Juan Tecuaco (82.2%), mientras que Santa Rosa de Lima registra la menor tasa con 44.7%, una diferencia de casi 38 puntos porcentuales respecto al municipio más afectado.

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. Santa Rosa: Pobreza por municipio 2023

#	Municipio	Tasa de pobreza (%)
1	Santa María Ixhuatán	82.7
2	San Juan Tecuaco	82.2
3	Cuilapa	79.3
4	Oratorio	78.3
5	Chiquimulilla	77.5
6	Guazacapán	77.2
7	Barberena	73.9
8	San Rafael Las Flores	70.3
9	Casillas	68.0
10	Taxisco	64.9
11	Pueblo Nuevo Viñas	64.7
12	Nueva Santa Rosa	64.6
13	Santa Cruz Naranjo	64.1
14	Santa Rosa de Lima	44.7



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 Santa Rosa fue de 0.32 en 2023, valor considerablemente inferior al promedio nacional (0.42), lo que refleja una distribución del consumo relativamente equitativa dentro del departamento. Una distribución equitativa del consumo refleja principalmente que la mayoría de la población comparte condiciones de vida bajas en términos de consumo, no que exista una distribución favorable del bienestar.

En cuanto al flujo de remesas, 23,436 personas de Santa Rosa, recibían remesas del extranjero en 2023. Estas transferencias constituyen un complemento al ingreso familiar para una parte de los hogares del departamento, aunque el desarrollo de capacidades productivas locales sigue siendo la vía principal para mejorar las condiciones de vida del conjunto de la población.

10.2 Contexto de la población Xinka

10.2.1 Estructura demográfica

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

En términos de composición por sexo, del total de la población Xinka el 50.9% son mujeres (110,324 personas) y el 49.1% son hombres (106,271 personas). En cuanto a su distribución territorial, el 58.1% (125,931 habitantes) reside en áreas urbanas y el 41.9% (90,664 habitantes)

en áreas rurales, lo que es consistente con la tendencia de urbanización observada en los pueblos indígenas de Guatemala, impulsada principalmente por la búsqueda de oportunidades económicas y el acceso a servicios[19].

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.

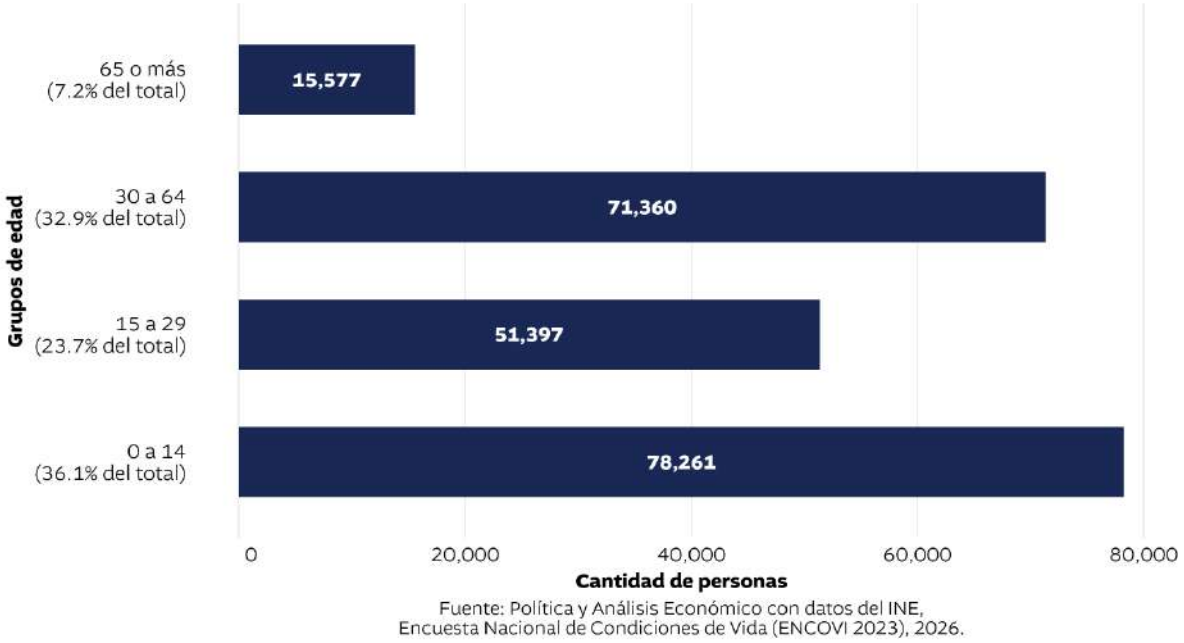
Asimismo, la elevada participación de la niñez es consistente con el perfil que la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) identifica para las poblaciones indígenas de la región, donde las tasas de natalidad tienden a ser más altas y el proceso de reducción gradual del número de hijos por mujer se encuentra menos avanzado[20].

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

[19] 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.
[20] 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] 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.

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



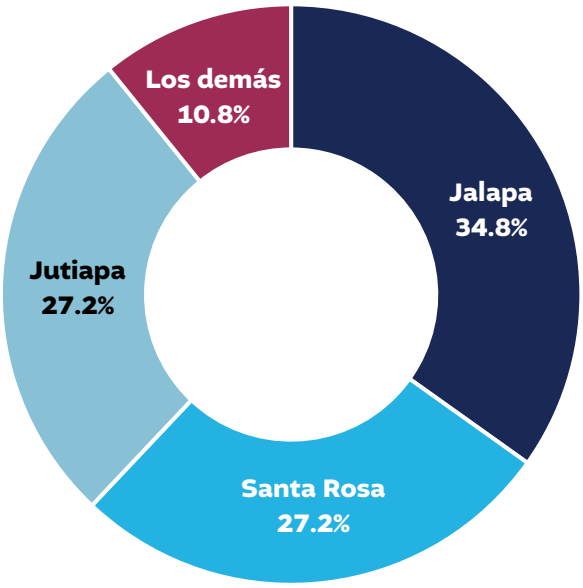
Fuente: Política y Análisis Económico con datos del INE, Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023), 2026.

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[22]. Al respecto, el lingüista Lyle Campbell[23] señala que la presencia territorial Xinka ha sido subestimada y que no debe seguir considerándose a este pueblo como un "enclave débil" en el suroriente de Guatemala, pues su ocupación territorial fue más extensa de lo que tradicionalmente se ha reconocido.

Los datos de la ENCOVI 2023[24] son consistentes con este arraigo territorial histórico. Jalapa concentra el 34.8% de la población Xinka del país (75,481 personas), mientras que Santa Rosa y Jutiapa representan el 27.2% cada uno, con 58,907 y 58,807 personas, respectivamente. En conjunto, estos tres departamentos reúnen el 89.2% de la población Xinka nacional. Esta concentración territorial refleja la continuidad histórica de las comunidades Xinkas en estos territorios.

[22] 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.
[23] Instituto de Estudios Interétnicos, Universidad de San Carlos de Guatemala. Historia e Identidad del Pueblo Xinka. USAC, Guatemala.
[24] 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.

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



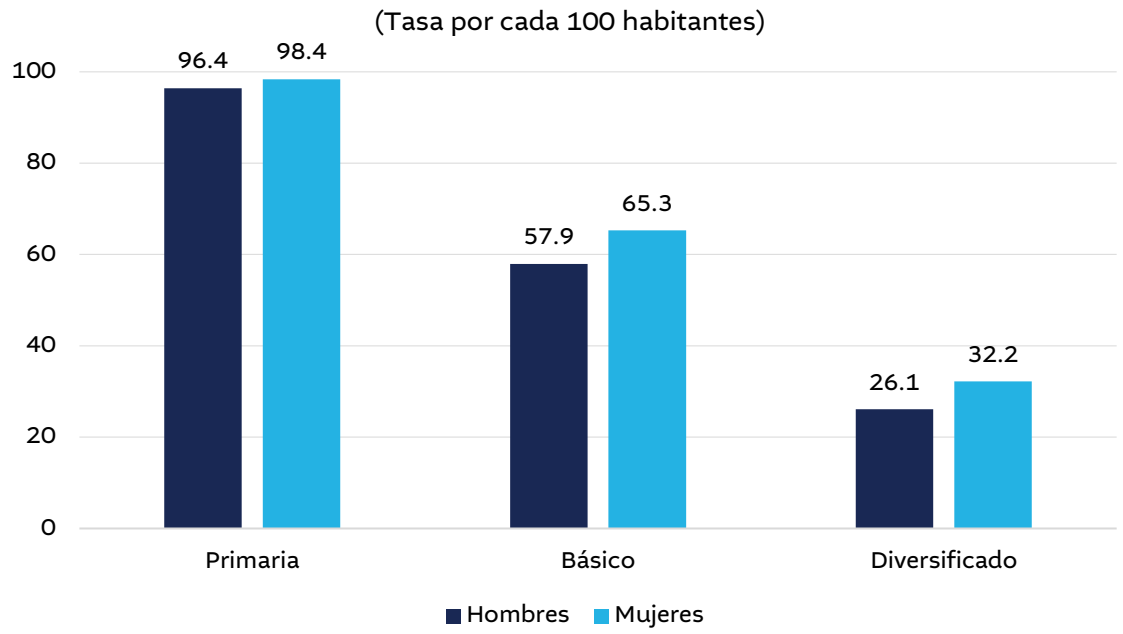
Fuente: Política y Análisis Económico con datos del INE, Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023), 2026.
*Las estimaciones presentan coeficientes de variación entre 20.8% y 29.3%, clasificadas como poco precisas según los criterios de calidad estadística del INE (ENCOVI 2023), por lo que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

11. Educación

Según el perfil estadístico de Santa Rosa publicado por el INE, en 2023, el departamento de Santa Rosa registró 1,406 establecimientos educativos, con un incremento interanual de 0.5% respecto a 2022. Esta cantidad equivale al 2.7% 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 96.4% en hombres y 98.4% en mujeres; sin embargo, disminuye considerablemente en el ciclo básico (57.9% y 65.3%, respectivamente) y registra sus niveles más bajos en diversificado (26.1% y 32.2%). Asimismo, las mujeres presentan una mayor tasa neta de escolaridad que los hombres en los tres niveles analizados, siendo la diferencia más pronunciada en básico (7.4 puntos porcentuales).

Figura 12. Santa Rosa: Tasa neta de escolaridad por sexo, según nivel. Año 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)[25] en Santa Rosa ascendió a 309,576 personas, equivalente al 68.7% de la población total del departamento. De este total, el 57.5% formó parte de la población económicamente activa (PEA)[26], mientras que el 42.5% restante correspondió a población económicamente inactiva (PEI)[27].

La tasa global de participación de 57.5% 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 98.5% (175,505 personas) se encontró ocupada[28] y el 1.5% 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. Santa Rosa: Estructura de la población laboral 2023

Santa Rosa: Estructura de la población laboral		
Indicador	**2023**	**Proporción (%)**
Población en edad de trabajar (PET)	309,576	100.0%
Población económicamente activa (PEA)	178,139	57.5%
Población económicamente inactiva (PEI)	131,437	42.5%
Composición de la PEA		
Población ocupada	175,505	98.5%
Población desocupada	2,634	1.5%

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

[25] 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.
[26] 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.
[27] Población Económicamente Inactiva (PEI): personas que durante el período de referencia no realizaron una actividad económica ni buscaron trabajo.
[28] 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.

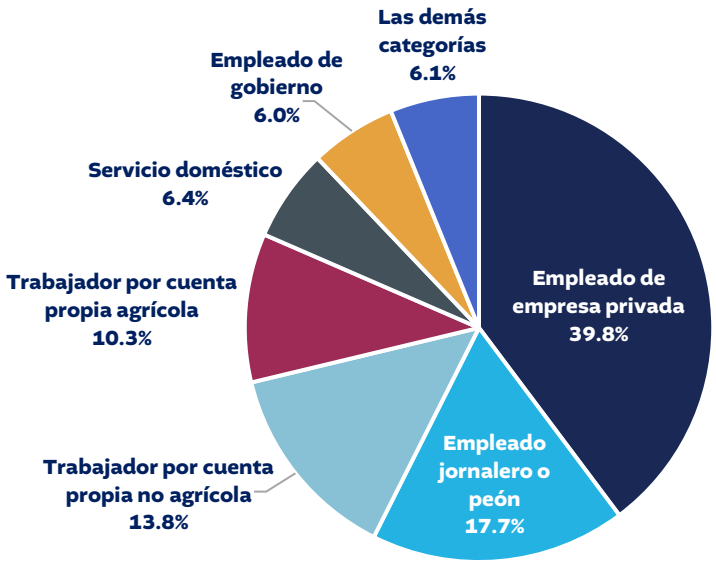
12.1.2 Población ocupada

12.1.2.1 Categoría ocupacional

La estructura ocupacional de Santa Rosa estuvo encabezada por el empleo en empresa privada, que concentró el 39.8% de la población ocupada. Le siguieron el empleo jornalero o peón con el 17.7%, el trabajo por cuenta propia no agrícola con el 13.8%, y el trabajo por cuenta propia agrícola con el 10.3%. En conjunto, estas cuatro categorías concentraron el 81.5% de la ocupación departamental.

El peso conjunto del empleo en empresa privada y del empleo jornalero o peón (57.4%) indica que la mayoría de la población ocupada de Santa Rosa trabaja bajo relación de dependencia. En contraste, el trabajo por cuenta propia, agrícola y no agrícola representó el 24.1%, proporción que refleja la presencia de trabajadores independientes y pequeños productores en el departamento. Esta composición evidencia que una parte importante de la población ocupada se inserta mediante relaciones de dependencia, mientras que otro segmento relevante desarrolla actividades por cuenta propia, tanto agrícolas como no agrícolas.

Figura 13. Santa Rosa: 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.
Nota: Las demás categorías incluyen: trabajador no remunerado y patrón empleador agrícola y no agrícola.

12.1.2.2 Actividad económica por sexo

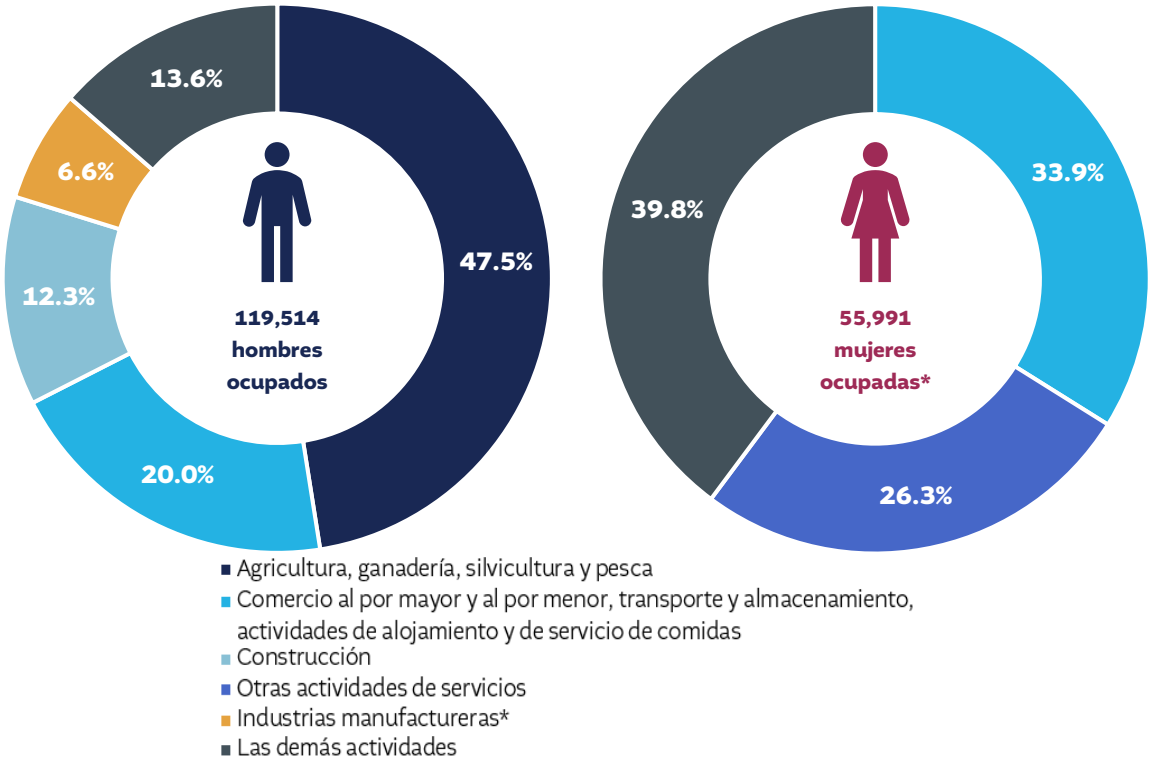
La distribución por actividad económica es consistente con la estructura ocupacional descrita. El 36.7% de los ocupados se concentró en agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, seguido por comercio, transporte y actividades de alojamiento con el 24.5%, otras actividades de servicios con el 10.2%, industrias manufactureras con el 8.6%, construcción con el 8.4% y las actividades de administración pública y defensa con el 6.9%. La distribución entre sectores

refleja una economía departamental con cierta diversificación, donde la actividad agrícola coexiste con un sector industrial y comercial de peso relevante.

La desagregación por sexo muestra una marcada segmentación ocupacional. De los 175,505 ocupados, 119,514 fueron hombres (68.1%) y 55,991 mujeres (31.9%). El 47.5% de los hombres ocupados trabajó en agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, el 20.0% en comercio y actividades relacionadas, y el 12.3% en construcción.

Por su parte, el 33.9% de las mujeres ocupadas[29] se concentró en comercio, transporte y actividades de alojamiento y servicio de comidas y el 26.3% en otras actividades de servicios, principalmente servicio doméstico.

Figura 14. Santa Rosa: 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.
* Únicamente se muestran dos actividades económicas para las mujeres ocupadas debido a que solo estas cumplen con los criterios de calidad estadística del INE para una estimación confiable.

[29] Únicamente se muestran dos actividades económicas para las mujeres ocupadas debido a que solo estas cumplen con los criterios de calidad estadística del INE (ENCOVI 2023) para una estimación confiable.

12.1.2.4 Condiciones de formalidad

En Santa Rosa, el 71.6% de la población ocupada (125,721 personas) se encontró en el sector informal, mientras que el 28.4% (49,784 personas) perteneció al sector formal. El sector informal estuvo conformado[30] por empleadores, empleados y obreros de empresas de menos de 6 personas; trabajadores por cuenta propia o autónomos (excluyendo profesionales o técnicos); familiares no remunerados; y personas ocupadas en servicio doméstico.

Esta proporción, aunque elevada, es la más baja entre los departamentos de la región suroriente del país. Cabe señalar que, si bien la formalidad es más frecuente entre quienes trabajan en empresa privada que en el resto de la estructura ocupacional, esta categoría no garantiza por sí sola una condición formal, ya que, en Santa Rosa, un 45.7% de quienes se emplean en empresa privada permaneció en situación de informalidad.

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 Santa Rosa se posiciona en el puesto diecisiete, con 21,330 afiliados, equivalentes al 1.2% del total nacional. Asimismo, para 2025, la masa salarial del departamento ascendió a Q1,395.1 millones, mientras que el salario medio se situó en Q5,450.2.

Tabla 9. Santa Rosa: Trabajadores afiliados al IGSS, 2025

Santa Rosa: Trabajadores afiliados al IGSS Año 2025				
Departamento	**Afiliados**	**Masa salarial (Q)**	**Salario medio (Q)**	**Patronos**
Santa Rosa	21,330	1,395,096,634	5,450.2	437

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

12.1.4 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 7,750 afiliados, lo que representa el 36.3% del total de afiliados. Le sigue el sector de comercio, con una participación del 16.0% (3,423 afiliados), y en tercer lugar agricultura, ganadería, caza y silvicultura, con el 14.6% del total (3,122 afiliados).

En cuanto a los salarios medios, la actividad de explotación de minas y canteras registra el nivel más alto, con un salario promedio de Q15,496.7, seguida por administración pública y defensa;

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

planes de seguridad social de afiliación obligatoria (Q 7,268.4) e industrias manufactureras (Q5,426.4).

Respecto a la cantidad de patronos, la actividad económica de comercio concentra el mayor número, con 154 patronos. Le siguen agricultura, ganadería, caza y silvicultura, con 72 patronos, mientras que en tercer lugar se ubica la actividad de hoteles y restaurantes, con 38 patronos.

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

Santa Rosa: 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	7,750	675,962,709	7,268.4	14
Comercio	3,423	179,434,696	4,368.4	154
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	3,122	135,858,734	3,626.4	72
Industrias manufactureras	1,482	96,503,598	5,426.4	18
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	1,181	59,551,012	4,202.0	32
Intermediación financiera	1,156	67,558,943	4,870.2	3
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	748	43,197,244	4,812.5	26
Hoteles y restaurantes	690	34,945,550	4,220.5	38
Actividades de hogares privados como empleadores y actividades no diferenciadas de hogares privados como productores	426	17,805,142	3,483.0	2
Enseñanza	354	15,988,395	3,763.7	18
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	289	13,597,934	3,921.0	17
Construcción	251	13,208,485	4,385.3	11
Servicios sociales y de salud	170	7,514,389	3,683.5	26

Santa Rosa: Trabajadores afiliados al IGSS por actividad económica Año 2025				
Actividad económica	**Afiliados**	**Masa salarial (Q)**	**Promedio anual del salario medio (Q)**	**Patronos**
Suministro de electricidad, gas y agua	142	8,038,522	4,717.4	3
Explotación de minas y canteras	137	25,476,627	15,496.7	2
Organizaciones y órganos extraterritoriales	9	454,654	4,209.8	1
Promedio Anual	**21,330**	**1,395,096,634**	**5,450.2**	**437**

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[31], la clasificación de actividades no agrícolas concentra el 72.6% del total de afiliados, seguida por el sector de exportaciones y maquila, con una participación del 14.5%. En tercer lugar, se ubica el sector agrícola, que representa el 12.9% del total de afiliados.

Tabla 11. Santa Rosa: Afiliados del sector privado por clasificación de actividades económicas 2025

Santa Rosa: Afiliados del sector privado por clasificación de actividades económicas agrupadas Año 2025		
Actividad Económica	**Afiliados**	**Participación**
No agrícola	9,638	72.6%
Exportación y maquilas	1,919	14.5%
Agrícola	1,713	12.9%
Zonas Francas	1	0.0%
Total	**13,271**	**100.0%**

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

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

12.2 Población Xinka nacional

12.2.1 Principales indicadores de empleo

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

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

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

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

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

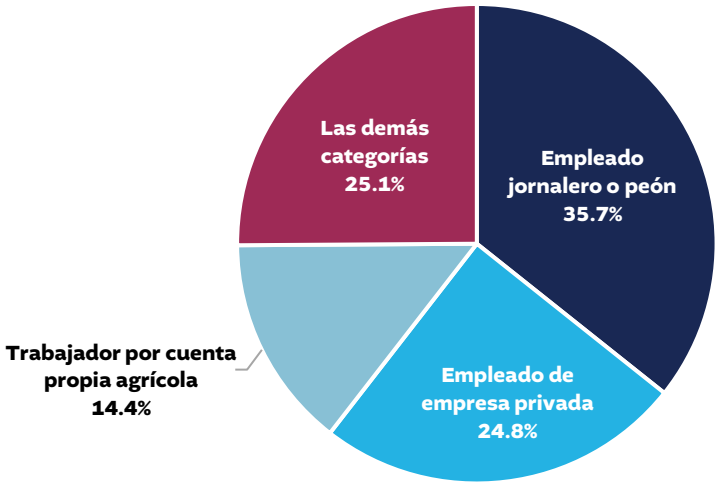
12.2.3 Población ocupada

12.2.3.1 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.

12.2.3.2 Condiciones 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[32], mientras que el 17.9% restante (13,215 personas) perteneció al sector formal.

[32] 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.

12.2.4 Trabajadores Xinkas afiliados al IGSS

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

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

En cuanto a la composición por sexo, se observa una mayor participación de hombres Xinka en las categorías de actividad no agrícola, exportación y maquila, actividades agrícolas y zonas francas. Por su parte, en el sector público predomina la participación de mujeres Xinka, siendo la única categoría en la que su representación supera a la de los hombres.

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

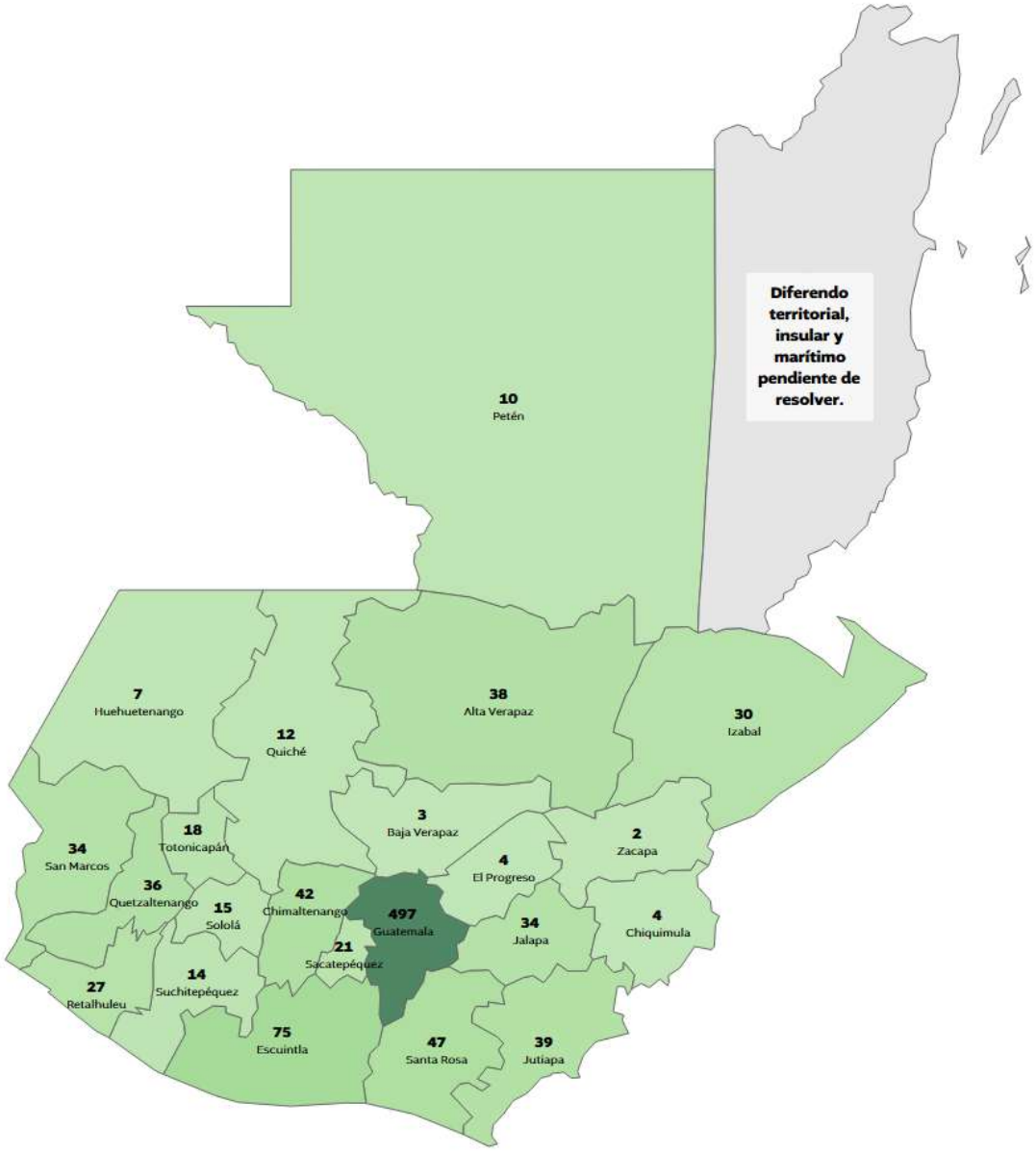
Actividad Económica agrupada	Hombres	Mujeres	Total
No agrícolas	450	163	613
Sector Público	47	154	201
Exportadora y de maquila	96	45	141
Agrícolas	37	14	51
Zonas francas	2	1	3
Total	**632**	**377**	**1,009**

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

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

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

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



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

Las principales actividades económicas en las que se desempeñan los afiliados cotizantes del Pueblo Xinka se concentran en la administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria, con 193 afiliados, equivalentes al 19.1% del total. Le siguen las actividades de comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores,

motocicletas, efectos personales y enseres domésticos, con 180 afiliados (17.8%), y las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, con 164 afiliados (16.3%).

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

Por su parte, las mujeres Xinka muestran una mayor concentración en la administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria, con 149 afiliadas, seguida por las actividades de comercio al por mayor y por menor, con 62 afiliadas.

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

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

Actividad económica	Mujeres	Hombres	Total
de hogares privados como productores			
Total	**377**	**632**	**1,009**

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

La masa salarial de los afiliados cotizantes del Pueblo Xinka, registrada por el IGSS a marzo de 2026, alcanzó Q4.7 millones. De este total, Q2.6 millones correspondieron a hombres y Q2.1 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 apenas el 0.4% del total.

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

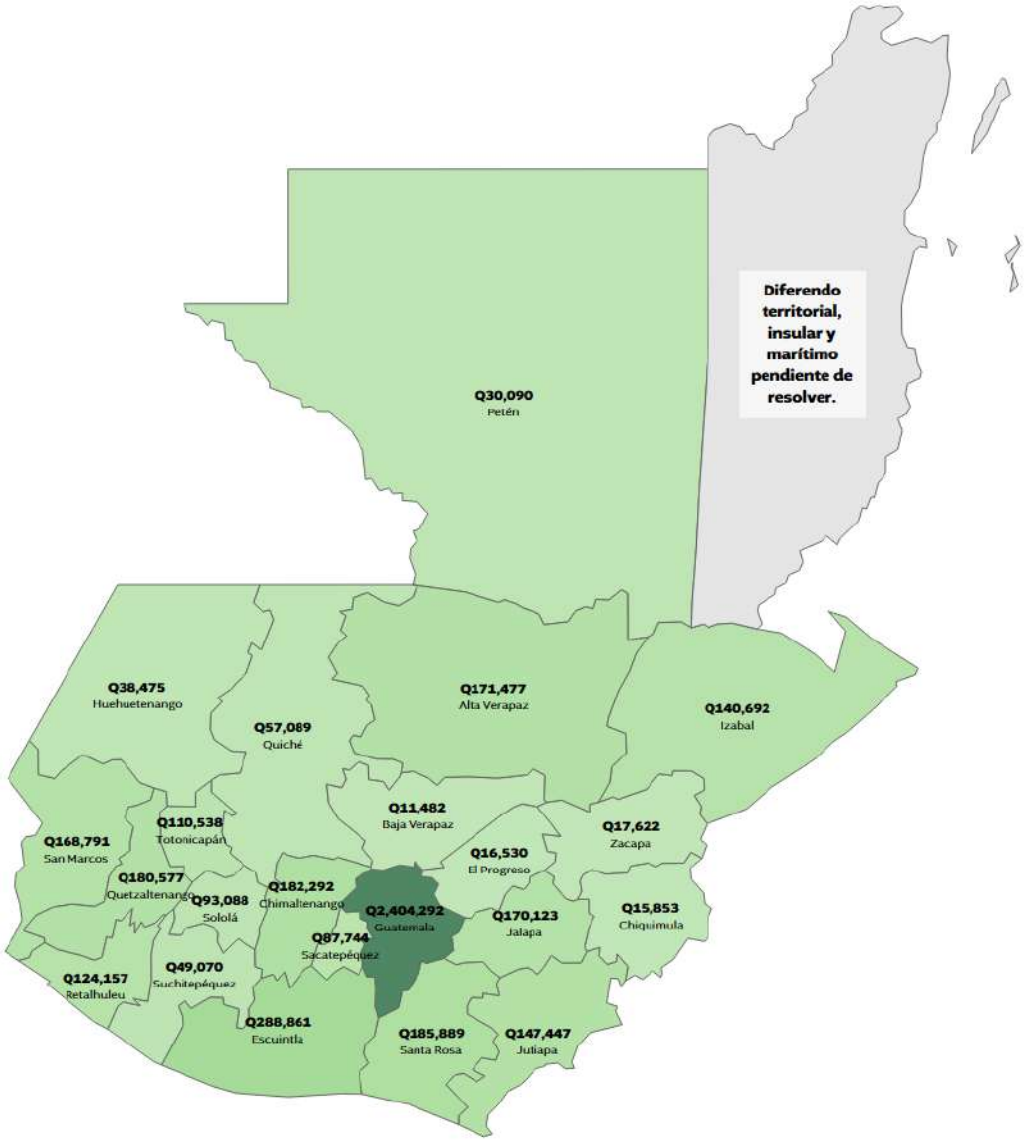
Actividad económica agrupada	Mujeres (Q)	Hombres (Q)	Total
No agrícolas	771,486.00	1,810,119.00	2,581,605.00
Sector Público	1,042,589.00	256,583.00	1,299,172.00
Exportadora y de maquila	204,358.00	414,957.00	619,315.00
Agrícolas	46,580.00	125,703.00	172,283.00
Zonas francas	6,013.00	13,791.00	19,804.00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

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

A nivel departamental, Guatemala concentra la mayor masa salarial de los afiliados cotizantes del Pueblo Xinka, con Q2.4 millones, equivalentes al 51.2% del total. En segundo lugar, se ubica Escuintla, con una participación de 6.2%, mientras que Santa Rosa ocupa la tercera posición, con una participación de 4.0%, registrando una masa salarial de Q0.2 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 a marzo de 2026.

En la distribución de los patronos cotizantes vinculados al Pueblo Xinka por actividad económica, se observa que las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler concentran la mayor cantidad de patronos, con 102 registros, equivalentes al 19.7% del total. En segundo lugar, se ubican las actividades de comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos,

con 99 patronos (19.1%). Por su parte, la industria manufacturera ocupa la tercera posición, con 69 patronos, que representan el 13.3% del total.

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

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

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

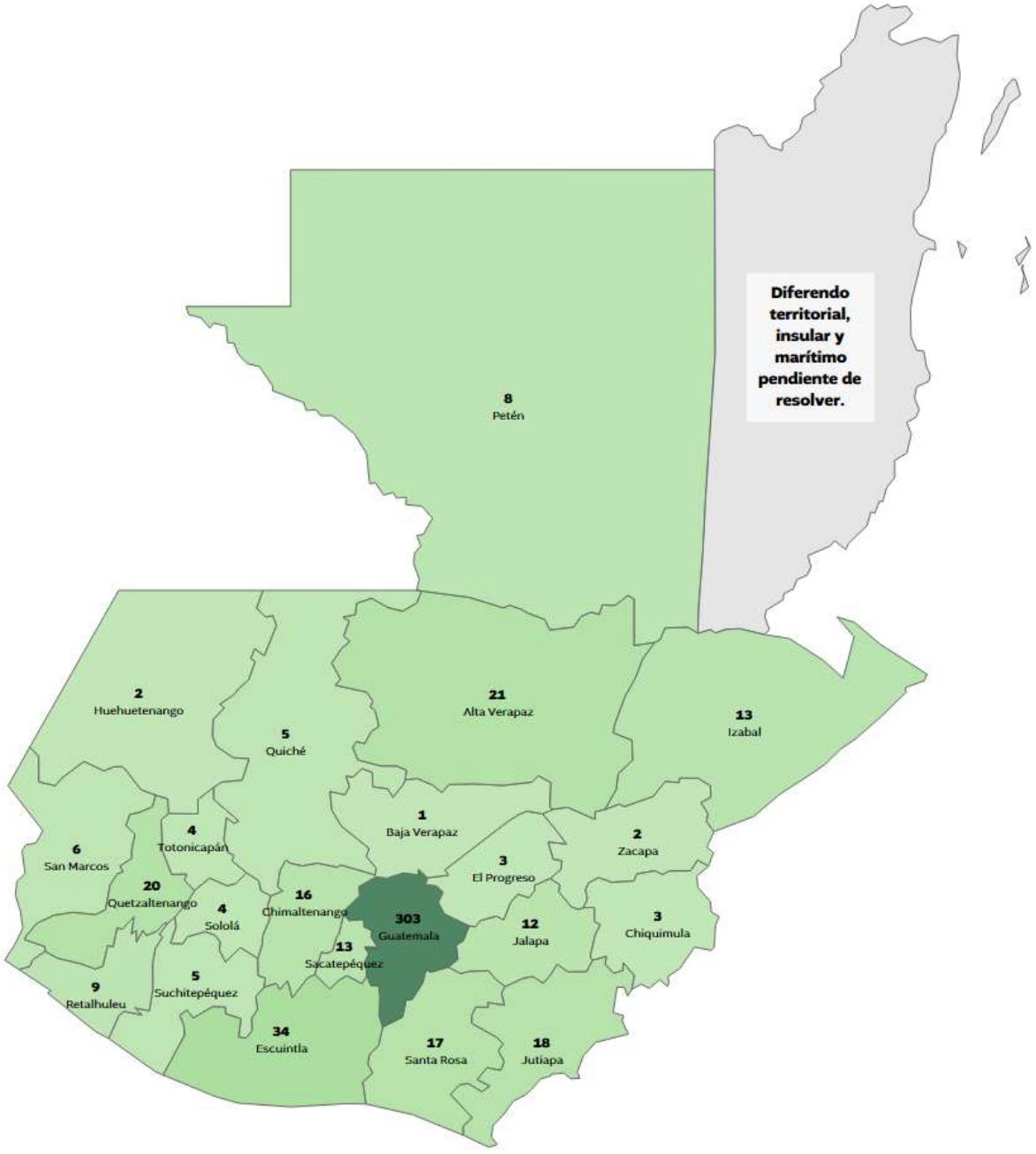
Fuente: Política y Análisis Económico con datos de Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), 2026.
Datos correspondientes a marzo de 2026.

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

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

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

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



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

13. Recaudación tributaria

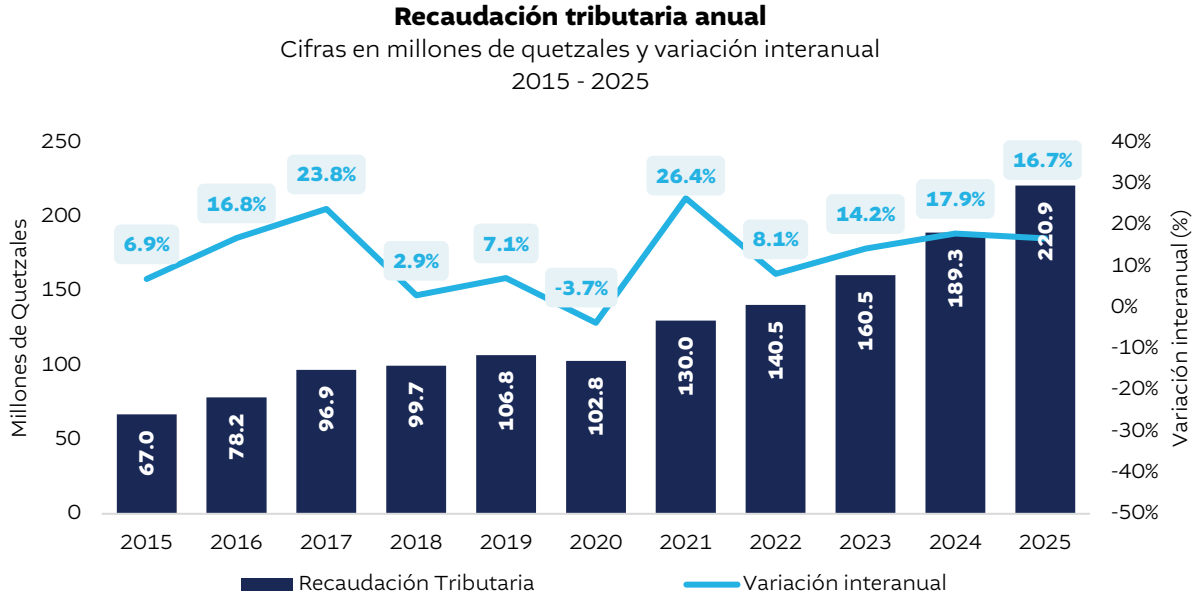
13.1 Recaudación tributaria

La recaudación tributaria en Santa Rosa mostró una trayectoria de crecimiento sostenido durante el período 2015-2025, aunque con algunos episodios de desaceleración y contracción, específicamente en 2020. Al cierre de 2025, la recaudación alcanzó los Q220.9 millones, lo que representa un incremento de 16.7% respecto a 2024 (Q189.3 millones), constituyendo el valor más alto registrado en toda la serie analizada.

El dinamismo de la recaudación fue particularmente significativo en 2017 (23.8%) y 2021 (26.4%), años en los que se observaron los mayores crecimientos interanuales. Por el contrario, en 2020 se registró una disminución de 3.7%, asociada a los efectos económicos derivados de la pandemia, mientras que en 2018 (2.9%) y 2022 (8.1%) el crecimiento fue más moderado.

Entre 2015 y 2025, la recaudación tributaria pasó de Q67.0 millones a Q220.9 millones. En términos de largo plazo, la recaudación registró una tasa de crecimiento anual compuesta de 12.7%, reflejando una expansión sostenida de la actividad económica y de la base tributaria del departamento durante la última década.

Figura 19. Santa Rosa: Recaudación tributaria anual



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

13.2 Recaudación por actividad económica

La recaudación tributaria de Santa Rosa en 2025 estuvo concentrada en pocas actividades. El comercio al por mayor y menor (incluida la reparación de vehículos y motocicletas) aportó 35.2% del total, seguido de Otras actividades de servicios (8.6%) y la Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (8.3%). En conjunto, estos tres sectores sumaron 52.1% de la recaudación departamental.

Tabla 17. Santa Rosa: Recaudación tributaria por actividad económica 2025

Santa Rosa: 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	77.8	35.2%
Otras actividades de servicios	19.1	8.6%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	18.3	8.3%
Transporte y almacenamiento	16.8	7.6%
Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio	14.8	6.7%
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	11.4	5.2%
Actividades financieras y de seguros	11.0	5.0%
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	9.5	4.3%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	8.6	3.9%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	8.4	3.8%
Enseñanza	4.5	2.0%
Actividades inmobiliarias	4.5	2.0%
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	4.3	1.9%
Industrias manufactureras	3.7	1.7%
Construcción	3.5	1.6%
Información y comunicaciones	2.7	1.2%
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas	1.2	0.5%
Suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación	0.6	0.3%
Explotación de minas y canteras	0.3	0.1%
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	0.1	0.0%
Total	**220.9**	**100.0%**

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

Ministerio de
Economía
Viceministerio de Integración
y Comercio Exterior

Hallazgos

GUATEMALA EXPORTA
TODO LO BUENO

14. Hallazgos

- Se identificó una coincidencia entre el análisis departamental y el Pueblo Xinka en cuatro productos: café, aguacate, mango y miel. En cambio, plátano, melón, sandía, tomate, limón y macadamia fueron identificados únicamente durante las entrevistas sectoriales. Esto permitió diferenciar los productos según su origen dentro del trabajo de campo.
- Al contrastar los productos identificados en campo con el comportamiento de las exportaciones, siete de los diez muestran crecimiento positivo entre 2021 y 2025: plátano (15.5%), sandía (14.8%), aguacate (13.3%), café oro (9.1%), melón (7.4%), limón (6.0%) y tomate (3.8%). Esto confirma que la mayoría de los productos señalados territorialmente también cuentan con una evolución comercial favorable.
- Macadamia, miel y mango fueron identificados en el territorio como productos con potencial exportador; sin embargo, su desempeño reciente a nivel nacional ha sido menos favorable. Entre 2021 y 2025, las exportaciones registraron un CAGR de -49.6% para macadamia, -3.2% para miel y -1.5% para mango. A pesar de esta tendencia, el análisis identificó mercados con una demanda creciente para estos productos, lo que mantiene oportunidades comerciales que pueden ser aprovechadas si se fortalecen las condiciones productivas y de acceso a mercado.
- El café sobresale frente al resto de productos por su desempeño en Santa Rosa. Según Anacafé, las exportaciones departamentales alcanzaron US$224.5 millones en 2024 y registraron un CAGR de 15.8% entre 2021 y 2024, superior al crecimiento nacional de 9.1% observado entre 2021 y 2025.
- Se identificó una alta concentración de la actividad exportadora del departamento. En 2025, Estados Unidos concentró el 79.4% de las intenciones de exportación de Santa Rosa, seguido de Países Bajos con 16.4% y El Salvador con 4.2%. Además, los registros se concentraron principalmente en Chiquimulilla y Santa Cruz Naranjo.
- También se encontró que los registros de VUPE no reflejan por sí solos toda la actividad productiva de Santa Rosa, porque se asignan según el domicilio fiscal de la empresa exportadora y pueden dejar fuera a productores, cooperativas, asociaciones y MIPYMES que venden mediante intermediarios. Por esta razón, el trabajo de campo y las fuentes productivas fueron necesarias para complementar el análisis.
- El trabajo de campo mostró que el potencial exportador está acompañado de limitaciones productivas y comerciales. Entre las más relevantes se identificaron dificultades para mantener volúmenes constantes, acceso a financiamiento y asistencia técnica, organización de productores, infraestructura y transporte, así como el cumplimiento de requisitos de calidad, inocuidad y trazabilidad.

Ministerio de
Economía
Viceministerio de Integración
y Comercio Exterior

Conclusiones y Recomendaciones

GUATEMALA EXPORTA
TODO LO BUENO

15. Conclusiones

- En 2024, el PIB de Santa Rosa alcanzó Q17,532.9 millones a precios corrientes, equivalente al 2.0% del PIB nacional, con un crecimiento real de 4.0% respecto a 2023 y un crecimiento promedio de 3.3% anual desde 2019. La agricultura, ganadería, silvicultura y pesca es la actividad de mayor peso (26.4% del PIB), seguida del comercio y reparación de vehículos (17.4%) y las actividades inmobiliarias (6.5%).
- La población en edad productiva, entre 15 y 64 años, concentra el 60.8% del total departamental, lo que constituye una importante base de población en edad productiva. No obstante, su aprovechamiento enfrenta desafíos asociados a las condiciones de inserción laboral: en 2023, aunque el 98.5% de la población económicamente activa se encontraba ocupada, el 71.6% de la población ocupada se desempeñaba en el sector informal.
- Las intenciones de exportación de Santa Rosa alcanzaron US$10.8 millones en 2025, una contracción de 47.0% respecto a 2024 y la continuación de una tendencia decreciente desde el máximo de US$38.7 millones registrado en 2023. Estados Unidos concentró el 79.4% de estas intenciones, evidenciando una alta concentración en un solo mercado, seguido de Países Bajos con 16.4% y El Salvador con 4.2%.
- 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, el mango y la miel como los productos de mayor interés para estas comunidades. Este ejercicio evidenció que, particularmente en el caso del café, buena parte del reto no es de acceso a mercado sino de fortalecimiento de relaciones comerciales ya existentes, como la que Santa Rosa mantiene con Corea del Sur.
- Entre las principales limitaciones señaladas se encuentran la infraestructura productiva, el transporte, la asistencia técnica, el financiamiento, la organización de los productores, la continuidad de los volúmenes y el cumplimiento de requisitos de calidad, inocuidad, trazabilidad y sanidad vegetal. Frente a ello, se indicó que las estrategias deben implementarse con la participación del Pueblo Xinka y con respeto a su identidad, territorio, medio ambiente y conocimientos tradicionales.
- Las entrevistas con actores del sector productivo confirman que la existencia de demanda internacional no garantiza por sí sola el acceso a los mercados. El desarrollo del potencial exportador de Santa Rosa dependerá de fortalecer de manera gradual la capacidad productiva, la organización de los productores, la calidad y el valor agregado, y el cumplimiento de los requisitos de acceso a cada mercado.
- El estudio identificó diez productos con potencial exportador: plátano, melón, sandía, tomate, limón y macadamia a nivel departamental; y café, aguacate, mango y miel para el Pueblo Xinka.
- Los productos vinculados al Pueblo Xinka presentan distintos niveles de preparación comercial. El café cuenta con el canal más consolidado, con relaciones comerciales hacia Estados Unidos, Canadá, Japón y Corea del Sur; el aguacate mantiene un flujo creciente hacia Honduras; mientras que el mango y la miel constituyen oportunidades que aún requieren mayor validación productiva y fitosanitaria.
- El plátano presenta una oportunidad de profundización en Honduras. En 2025, este mercado importó US$17.3 millones, con un crecimiento interanual de 18.1%, y el producto guatemalteco cuenta con arancel preferencial de 0%.

- El melón tiene una oportunidad de profundización en Países Bajos, mercado que importó US$205.0 millones en 2025 y registró un crecimiento interanual de 22.0%. Guatemala además cuenta con acceso preferencial.
- La sandía presenta una oportunidad de profundización de mercado en Honduras, donde las importaciones crecieron 15.8% en 2025 y las compras desde Guatemala se duplicaron, favorecidas además por un arancel preferencial de 0%.
- El tomate presenta una oportunidad de profundización en Costa Rica. En 2025, Guatemala representó el 39.3% de las importaciones costarricenses y cuenta con acceso preferencial de 0%.
- El limón presenta una oportunidad de desarrollo de mercado en República Dominicana, cuyas importaciones crecieron a una tasa promedio anual de 60.4% entre 2021 y 2025.
- La macadamia tiene una oportunidad de desarrollo de mercado en Francia. En 2025, las importaciones francesas registraron un crecimiento interanual de 72.1% y Guatemala cuenta con acceso arancelario preferencial.
- Para el café, se identificó a Corea del Sur como mercado de profundización. En 2025, este país importó US$1,212.4 millones y Guatemala se posicionó como su quinto proveedor.
- El aguacate presenta una oportunidad de profundización en Honduras, donde las exportaciones guatemaltecas alcanzaron US$1.2 millones en 2025 y crecieron en promedio 32.3% anual entre 2021 y 2025. Además, Guatemala cuenta con arancel preferencial de 0% y la cercanía geográfica favorece menores tiempos y costos de transporte.
- Para el mango y la miel, Canadá representa una oportunidad de desarrollo de mercado. En 2025, Canadá importó US$208.8 millones de mango y US$52.5 millones de miel, ambos con tasas positivas de crecimiento.
- En general, plátano, melón, tomate, sandía, café y aguacate presentan oportunidades de profundización, mientras que limón, macadamia, mango y miel muestran oportunidades de desarrollo de mercado, lo que permite orientar las acciones comerciales según el nivel de presencia que Guatemala ya tiene en cada destino.

16. Recomendaciones

- Promover el avance gradual hacia certificaciones internacionales, como GlobalG.A.P., HACCP y, cuando corresponda, el registro en TRACES para la Unión Europea, priorizando a productores y organizaciones de fruticultura y apicultura con mayor preparación para acceder a mercados internacionales.
- Fomentar la diversificación de los destinos de exportación, tomando como referencia las oportunidades identificadas en Honduras, Países Bajos, Costa Rica, Francia, Corea del Sur y Canadá, con el propósito de reducir gradualmente la concentración actual en Estados Unidos.
- Orientar a las microempresas hacia procesos de formalización y fortalecimiento empresarial, considerando que representan más del 95% del tejido empresarial departamental y constituyen una base importante para ampliar la oferta productiva y comercial de Santa Rosa.
- Dar continuidad y ampliar, cuando sea posible, los espacios de capacitación dirigidos a las comunidades Xinka, especialmente en certificaciones, acceso a opciones de financiamiento, información de mercados y herramientas de comercialización, aprovechando las experiencias existentes en comercio electrónico de artesanías.
- 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.
- Promover la identificación de alternativas para mejorar las condiciones de acopio y manejo poscosecha, especialmente en los productos donde estas limitaciones afectan la conservación de la calidad, la continuidad de los volúmenes y el cumplimiento de requisitos de mercado.
- 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 Santa Rosa ya mantiene con este mercado y el interés por productos diferenciados por origen y trazabilidad.
- Favorecer un proceso gradual y coordinado para el desarrollo del potencial exportador de Santa Rosa, considerando que el acceso a los mercados depende no solo de la demanda internacional, sino también de la capacidad de mantener volúmenes, calidad, organización productiva y cumplimiento de los requisitos comerciales.

17. Anexos

17.1 Metodología cuantitativa

El Índice de Potencial Exportador (IPE)[33] fue implementado como un criterio inicial de análisis para la identificación preliminar de productos con potencial exportador, permitiendo establecer un primer filtro técnico basado en criterios cuantitativos. Su aplicación facilitó el análisis posterior en aquellos que presentaban mayores indicios de potencial comercial. Posteriormente, estos resultados fueron contrastados y complementados mediante el análisis de comercio exterior, las entrevistas con actores de los sectores productivos y las mesas de trabajo desarrolladas con representantes del Parlamento Xinka. A partir de este proceso, el IPE fue estructurado sobre cinco dimensiones analíticas principales, las cuales buscan capturar distintos elementos asociados al desempeño y potencial exportador de cada inciso arancelario.

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

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

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

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

Finalmente, la dimensión de riesgo y sostenibilidad exportadora busca diferenciar productos con comportamiento estructuralmente estable de aquellos con incrementos atípicos o altamente volátiles. Esta dimensión incorpora la volatilidad histórica de las exportaciones, utilizada como mecanismo de penalización, así como un indicador de estabilidad exportadora calculado a partir de la relación entre el promedio histórico exportado y el valor máximo registrado durante el período de análisis.

[33] Metodología de la Dirección de Análisis Económico

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

El índice incorpora las siguientes dimensiones:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

GOBIERNO DE LA REPÚBLICA · GUATEMALA

Ministerio de
Economía
Viceministerio de Integración
y Comercio Exterior