REPORT

ESTRUCTURAS DE CAPITAL EN GUATEMALA

¿Cómo afecta la dependencia de fuentes tradicionales al mercado inmobiliario?

GRI Club
REAL ESTATE

SEPTIEMBRE | 2024

BIENVENIDO A

GRI CLUB LATAM

CLUB PARTNERS LATAM

SECTORAL CLUB PARTNERS

SPONSOR

HOST

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

DESAFÍOS EN EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO

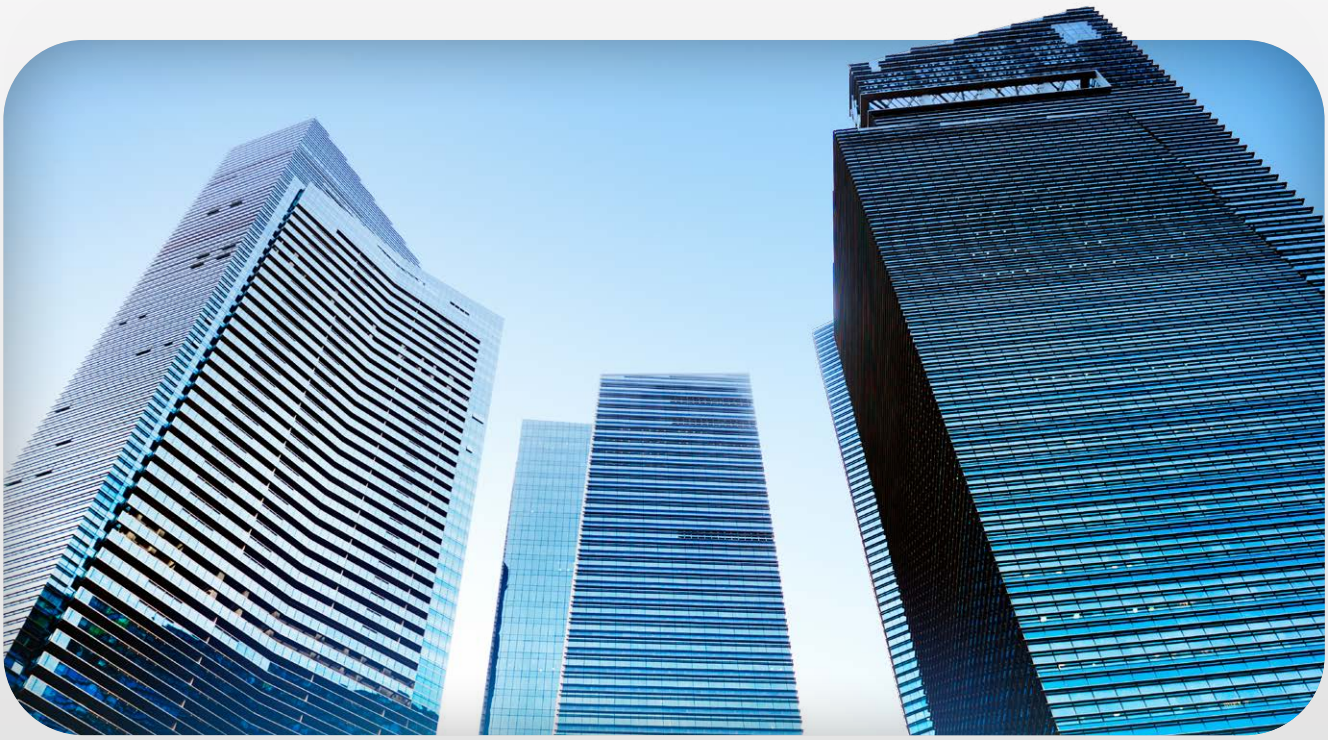
PREDOMINAN LAS FUENTES TRADICIONALES

INTRODUCCIÓN

Las estructuras de capital en Guatemala todavía se caracterizan por un enfoque conservador y cerrado, con una disponibilidad limitada de información que compromete la confianza de los inversores en el sector inmobiliario. Históricamente, la captación de recursos ha estado restringida a bancos locales e inversiones familiares, lo que ha resultado en una diversificación insuficiente de las fuentes de financiamiento.

La falta de incentivos fiscales y de un entorno regulatorio más favorable para los proyectos es un factor crítico adicional que limita el crecimiento del real estate. La cooperación entre los diferentes actores del sector es esencial para explorar alternativas de financiamiento y promover el desarrollo del mercado.

La creación de fondos colectivos, en los que varias familias y empresas contribuyan con capital, surge como una posibilidad prometedora. Estos puntos fueron profundizados durante una reunión privada de GRI Club Latam para sus miembros, realizada en la Ciudad de Guatemala con el apoyo de Urbop y con Multiproyectos como co-host.



El encuentro ofreció una oportunidad para avanzar en la colaboración entre actores que tienen como objetivo explorar alternativas de financiamiento que vayan más allá de los métodos tradicionales. Según los participantes, es fundamental adoptar un discurso unificado que promueva la estabilidad y la resiliencia de la economía guatemalteca, con el fin de atraer inversiones extranjeras al país.

A continuación, los insights extraídos de la discusión.

Los players se reunieron en Ciudad de Guatemala (imagen: GRI Club)

DESAFÍOS EN EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO

El mercado de financiamiento en Guatemala aún enfrenta limitaciones considerables en comparación con países vecinos como Costa Rica, donde el entorno regulatorio es más favorable para inversiones en acciones y fondos inmobiliarios sofisticados. Los guatemaltecos, por otro lado, se encuentran en una etapa más atrasada en este aspecto.

“Tenemos que democratizar el acceso a proyectos de inversión inmobiliaria. Hemos visto que han comenzado a surgir fuentes alternativas de inversión,” comenta un participante.

A lo largo de los años, Guatemala se ha destacado en la tercerización de actividades, especialmente en dos sectores: Business Process Outsourcing (BPO), que abarca la externalización de procesos administrativos y servicios, y la industria maquiladora, donde el ensamblaje, manufactura o procesamiento de productos -como electrónicos, piezas automotrices, textiles y dispositivos médicos- se realiza para empresas extranjeras.

En el caso de este último, la ventaja es significativa debido a las zonas francas, que ofrecen beneficios fiscales y reducción de costos. Además, el país ha atraído un volumen creciente de inversiones industriales de Asia, fortaleciendo su posición como un destino competitivo para la fabricación y ensamblaje de bienes.

Se observa que la fortaleza de Guatemala en los sectores de BPO e industria maquiladora puede contribuir a la atracción de inversores extranjeros. Este flujo de capital tiene el potencial de crear un entorno más robusto para el desarrollo de fuentes alternativas de financiamiento.

Sin embargo, el país enfrenta desafíos relacionados con la transparencia y el acceso a la información. Actualmente, las negociaciones se realizan mayoritariamente en el ámbito privado, con términos y condiciones definidos caso por caso, lo que limita la atracción de players internacionales. Este entorno restrictivo aleja el capital extranjero y mantiene el mercado dependiente de inversores locales, principalmente family offices.

Se considera que la cultura empresarial en Guatemala sigue siendo muy reservada, lo que dificulta la apertura necesaria para democratizar el acceso a proyectos inmobiliarios.

"Es interesante, porque Guatemala es lo que es gracias al capital privado, que ha logrado crecer y mantenerse por tanto tiempo, pero al mismo tiempo, es el principal problema que tenemos en términos de salida," reflexiona un player.

Existe consenso en que la creación de plataformas accesibles puede mejorar el panorama. Iniciativas como la revisión de la información económica por parte del Banco de Guatemala y el aumento de la transparencia por parte del Ministerio de Trabajo son pasos en la dirección correcta. "Falta que los empresarios proporcionen el 100% de la información," refuerza un participante.

Juan Carlos Salazar (URBOP) moderó la discusión (imagen: GRI Club)

PREDOMINAN LAS FUENTES TRADICIONALES

En el contexto actual, el financiamiento bancario sigue siendo la principal fuente de capital para proyectos en el país, especialmente para obras. Sin embargo, esta estructura es limitada y no incluye de manera frecuente los mecanismos más sofisticados de “Project Finance,” como en mercados más maduros. Además, se cuestiona la falta de educación financiera para aquellos con acceso a crédito e inversiones.

Algunos bancos multirregionales han demostrado interés en financiar proyectos en Guatemala, gracias a la presencia regional de empresas guatemaltecas. Estas instituciones exigen niveles más altos de cumplimiento y sostenibilidad, lo que obliga a los desarrolladores a adaptarse a un entorno más institucionalizado. Según ejecutivos, las empresas deben ofrecer más que un simple resumen del proyecto; deben proporcionar seguridad y claridad sobre los riesgos y rendimientos involucrados.

A pesar del interés extranjero, el panorama financiero en Guatemala sigue dominado por los bancos locales. En 2023, al menos seis bancos guatemaltecos ampliaron sus ofertas de crédito para proyectos residenciales, lo que indica una mayor disposición al financiamiento tradicional en este segmento. Las estrategias incluyeron la reestructuración del financiamiento, la flexibilidad de plazos y tasas de interés para facilitar la compra de vivienda social.

Existe una creciente demanda de inmuebles en este segmento, impulsada por la escasa oferta de viviendas accesibles en el mercado guatemalteco. La mayoría de los proyectos habitacionales se concentran en el área metropolitana y se enfocan en segmentos altos.

Hasta el primer semestre de 2023, solo el 10% de la demanda habitacional correspondía a los segmentos de lujo, según datos de Prodatos y del Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Estos segmentos incluyen familias urbanas con ingresos superiores a $51,000 por año, que compran inmuebles por encima de $175,000.

Por otro lado, el 68% de las familias se encuentran en la franja de ingresos más baja y enfrentan dificultades para encontrar opciones adecuadas en el mercado, con precios estimados entre $30,000 y $80,000. Para atraer inversores a proyectos inmobiliarios en el país, se destaca el papel fundamental de entidades como el Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas (FHA), que ofrece apoyo y seguridad para préstamos hipotecarios y facilita el acceso a la vivienda para la población.

La FHA señaló una recuperación significativa tras la pandemia, con un aumento en el número de solicitudes y en la emisión de seguros de hipoteca. En 2022, se emitieron 4,852 seguros, un aumento del 12.29% en comparación con 2021. Aunque las solicitudes disminuyeron ligeramente en el primer semestre de 2023, la emisión de seguros creció casi un 30%.

La discusión tuvo lugar en un ambiente informal e interactivo (imagen: GRI Club)

Los fondos de inversión podrían ser una alternativa para llenar esta brecha, pero, según un participante, enfrentan dificultades significativas. Muchos de estos fondos permanecen, en gran parte, cerrados a grupos restringidos, lo que dificulta la atracción de nuevos jugadores y limita la expansión de las opciones habitacionales accesibles. La transparencia de las operaciones es, nuevamente, un punto crucial en la discusión, pues es fundamental para atraer inversores y mejorar la oferta en el mercado.

Finalmente, se resalta la importancia de diversificar las inversiones. Los guatemaltecos tienden a concentrar sus recursos en pocos proyectos, lo que aumenta el riesgo cuando el mercado local enfrenta dificultades. Se sugiere la creación de fondos compartidos que unan el capital de varias familias y empresas, permitiendo el financiamiento de un portafolio más amplio y diversificado.

La estrategia debe contemplar un mensaje unificado por parte de los actores locales sobre la resiliencia y estabilidad macroeconómica de Guatemala: “Es uno de los pocos países de América Latina que ha mantenido una tasa de cambio muy estable en los últimos 25 años,” recuerda un player. Este tipo de mensaje ayuda a aliviar la inseguridad de los inversores extranjeros.

ACCEDE AL **ÁLBUM COMPLETO** DEL ENCUENTRO

COSTA RICA
GRI SUMMIT 2024

19 DE SEPTIEMBRE • SAN JOSÉ, COSTA RICA

Players debaten sobre las **oportunidades inmobiliarias** en el país

Co-hosts

CaribeHospitality | PORTAFOLIO INMOBILIARIO

MÁS INFORMACIÓN

T - REPORT - **REPORT** - REPORT - **REPORT** - REPORT - **REPORT** - REPORT - **REPORT** - REPORT - **REPORT** - R
T - **REPORT** - REPORT - **REPORT** - REPORT - **REPORT** - REPORT - **REPORT** - REPORT - **REPORT** - REPORT - **R**

GRI Club

REAL ESTATE

Fundado en 1998 en Londres, GRI Club reúne actualmente a **más de 17.000 ejecutivos senior en 100 países**, que operan en los mercados de Real Estate e Infraestructura.

El innovador modelo de discusiones de GRI Club permite la libre participación de todos los ejecutivos, fomentando el intercambio de experiencias y conocimientos, el networking y generación de negocios.

Los miembros del club también tienen a su disposición una plataforma exclusiva para ver más información sobre los ejecutivos y sus respectivas empresas, organizar reuniones y tener acceso sin restricciones a todo nuestro contenido.

MÁS INFORMACIÓN SOBRE GRI CLUB

Leonardo Di Mauro
Partner | Head of Real Estate LatAm
leonardo.dimauro@griclub.org

GRI Club

GRI Club Latam | GRI Club | @griclub.latam

griclub.org

Redacción: Paulo Alfaro • Diagramación: Pedro Scarabucci