



Michelle Molina Melgar

IMPACTO ECONÓMICO DEL CINE



ACADEMIA GUATEMALTECA
DE ARTES Y CIENCIAS
CINEMATOGRAFICAS



Ministerio de
Cultura y Deportes

Academia Guatemalteca de Artes y Ciencias Cinematográficas
Correo electrónico: contacto@academiadecinegt.org
Sitio web: <https://www.academiadecinegt.org/>
Redes sociales: @academiaguatemaltecadecine

Este estudio se publica gracias a la Academia Guatemalteca de Artes y Ciencias Cinematográficas, con el apoyo del Ministerio de Cultura y Deportes, en el marco del Proyecto Fortalecimiento del Sector Cinematográfico de Guatemala a través de la Formación, Promoción, Preservación e Investigación del Cine Nacional PROCINE, según Acuerdo Ministerial No. 797-2025.

Primera edición: Diciembre 2025
Junta Directiva 2024-2026, Academia Guatemalteca de Artes y Ciencias Cinematográficas
Dirección Ejecutiva PROCINE: Kathya Archila
Coordinación Eje de Preservación e Investigación: Isabel Messina
Editorial: Edisur

Se autoriza la reproducción total o parcial de este material únicamente para fines educativos, culturales o de investigación, siempre que se cite de forma explícita y completa la fuente institucional: Academia Guatemalteca de Artes y Ciencias Cinematográficas.

Queda prohibida su reproducción con fines comerciales o cualquier modificación del contenido.

Las opiniones expresadas en estos textos son responsabilidad exclusiva de sus autores y no representan necesariamente la posición, visión ni criterios de la Academia Guatemalteca de Artes y Ciencias Cinematográficas.

IMPACTO ECONÓMICO DE LA PRODUCCIÓN DE CINE EN GUATEMALA

POR: MICHELLE MOLINA MELGAR



CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	8
METODOLOGÍA.....	10
1. ANÁLISIS MACROECONÓMICO DEL SECTOR CULTURAL	14
1.1 Evolución de la Producción Cultural en Guatemala (2013–2023)	15
1.2 Consumo final.....	17
1.3 Exportaciones e importaciones.....	19
1.4 Consumo intermedio.....	20
1.4.1 Encadenamientos Económicos.....	21
1.5 Valor Agregado Cultural y Componentes Distributivos	23
1.5.1 Componentes del Valor Agregado Bruto	28
1.6 Inversión Extranjera Directa (IED).....	30
2. ANÁLISIS MICROECONÓMICO DEL SECTOR CULTURAL	32
2.1 Acceso y Desigualdad en el Consumo Cultural de los Hogares.....	32
2.2 ¿Quién trabaja en la cultura? Rasgos, brechas y patrones laborales.....	35
3. ATERRIZAJE EN EL SECTOR DEL CINE: ANÁLISIS CUALITATIVO A PARTIR DE ENTREVISTAS SECTORIALES	39
3.1 El cine en Guatemala	40
3.2 Arquitectura económica de una producción	41
3.3 Encadenamientos productivos: el cine como nodo articulador.....	42
3.4 Financiamiento: la estructura fragmentada y la dependencia externa.....	43
3.5 Barreras y ausencia de Institucionalidad.....	45
3.6 Apoyos necesarios desde el Estado y el sector privado	46
4. LIMITACIONES PARA LA MEDICIÓN DEL IMPACTO ECONÓMICO DEL CINE	49
CONCLUSIONES.....	52
BIBLIOGRAFÍA.....	54
ANEXOS.....	56



INTRODUCCIÓN

El presente estudio ofrece una primera aproximación integral sobre el peso económico del sector cultural y, en particular, de la actividad cinematográfica en Guatemala. Este trabajo adopta un enfoque metodológico ampliado debido a un contexto donde las estadísticas oficiales no permiten identificar al cine como subsector autónomo, lo cual obedece a su vez a la ausencia de una Cuenta Satélite de Cultura, a la falta de desagregación de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de actividades económicas (CIIU) a cuatro dígitos y a la fragmentación de los registros administrativos.

Esta estrategia combina análisis macroeconómico, microeconómico y cualitativo para capturar rigurosamente el ecosistema en el cual opera el sector audiovisual guatemalteco.

La estrategia metodológica se sostiene en tres pilares. En primer lugar, el análisis macroeconómico utiliza las Tablas de Oferta y Utilización, la Matriz Insumo-Producto 2013 y la Clasificación Cruzada de Industrias y Sectores Institucionales (CCIS) para medir la evolución del sector cultural guatemalteco entre 2013 y 2023. Esto incluye su producción, consumo intermedio, valor agregado, comercio exterior, encadenamientos y estructura institucional, lo que permite estimar tanto la magnitud económica del sector como los vínculos que lo articulan con otras actividades productivas.

En segundo lugar, el estudio integra un componente microeconómico basado en los microdatos de la Encuesta Nacional de Condiciones de Vida, (ENCOVI) 2023. Esta sección examina el acceso real de los hogares a bienes y servicios culturales —a través del gasto cultural— y analiza el perfil socioeconómico de quienes trabajan en estas actividades, evidenciando las profundas desigualdades de ingreso, territorialidad, formalidad laboral y capital educativo que estructuran el acceso al mercado cultural.

En tercer lugar, ante la imposibilidad de medir el cine como subsector autónomo dentro de las cuentas nacionales, se incorpora un componente cualitativo basado en entrevistas con productoras y profesionales del audiovisual. Este bloque permite “abrir la caja negra” de la producción cinematográfica: su estructura presupuestaria, cadenas de valor, dinámicas territoriales, relación con proveedores locales, modelo laboral por proyectos, fuentes de financiamiento y las barreras institucionales que condicionan su sostenibilidad. Esta evidencia cualitativa complementa y contextualiza los hallazgos macroeconómicos, y ayuda a explicar por qué el impacto económico del cine es mayor de lo que reflejan las estadísticas agregadas. Finalmente, se incluye una sección de limitaciones que documenta las restricciones metodológicas, estadísticas e institucionales que afectan la medición del impacto económico del cine y del sector cultural en Guatemala.

Esta combinación metodológica revela un sector cultural dinámico, intensivo en conocimiento y cada vez más integrado a la infraestructura tecnológica y a servicios especializados; pero también expone una industria audiovisual frágil, dependiente de fondos externos, con limitado acceso al crédito y excluida de los instrumentos de política pública consolidados en otros países de la región.

Así, el informe busca ofrecer una lectura rigurosa, contextualizada y útil para tomadores de decisiones, instituciones públicas, organismos de cooperación y actores del sector, demostrando que la actividad cultural —y el cine en particular— constituye un espacio económico con potencial de transformación territorial, generación de empleo y articulación multisectorial, cuyo fortalecimiento requiere nuevas herramientas institucionales, estadísticas y financieras.



METODOLOGÍA

Dadas las limitaciones actuales de las estadísticas macroeconómicas en Guatemala —en particular, la ausencia de un desglose específico para la producción cinematográfica dentro de las clasificaciones de Cuentas Nacionales y la falta de códigos de Clasificación Industrial Internacional Uniforme de actividades económicas (CIIU) a cuatro dígitos tanto en las encuestas económicas como en los registros administrativos— este estudio adopta un enfoque metodológico ampliado.

Ante la imposibilidad de medir de forma directa y aislada la actividad económica del cine, se optó por analizar de manera integral el ecosistema cultural, que constituye el espacio productivo real donde se inserta la actividad audiovisual. Esta aproximación evita estimaciones incompletas o sesgadas; también permite capturar la cadena contemporánea de valor del cine, que más allá del acto de filmación, también depende de servicios creativos, tecnológicos, digitales, logísticos y empresariales que sostienen la producción audiovisual contemporánea.

Bajo esta premisa, la medición de la actividad económica cultural se basa en estándares internacionales consolidados. El Marco de Estadísticas Culturales de la UNESCO-UIS (2009, pp. 19–22) define la cultura como el conjunto de actividades asociadas con la creación, producción, difusión y preservación de bienes y servicios cuyo contenido es esencialmente simbólico, artístico o creativo.

Esta visión se complementa con Throsby (2001, 2010), quien concibe el sistema cultural como una economía organizada en capas concéntricas: el valor cultural surge en la intersección entre creatividad, producción y procesos de difusión, lo cual implica una estructura económica que excede el acto creativo. En este sentido, un núcleo creativo que genera contenido simbólico es rodeado por

industrias relacionadas y por servicios de soporte indispensables. A ello se suma el aporte de Howkins (2001), quien describe las industrias creativas como ecosistemas productivos donde la creatividad opera en interacción con tecnologías digitales, plataformas de distribución, servicios empresariales, investigación, infraestructura y propiedad intelectual.

De manera consistente, el Departamento de Cultura, Medios y Deportes del Reino Unido, DCMS (1998, 2013) clasifica las industrias creativas según su dependencia de la creatividad a lo largo de la cadena productiva, diferenciando actividades del núcleo, actividades relacionadas y servicios de soporte.

Con base en estos marcos, el ecosistema cultural guatemalteco se estructura en tres ámbitos. En primer lugar, el núcleo cultural o creativo agrupa las actividades cuya función esencial es la generación de contenido simbólico, como el audiovisual y el cine, la música, las artes escénicas y visuales, el patrimonio, los libros y la prensa, así como el diseño gráfico. A su alrededor se desarrollan las actividades culturales relacionadas, que abarcan las industrias encargadas de producir, reproducir, amplificar o distribuir estos bienes y servicios culturales, incluyendo las telecomunicaciones, el software, los servicios informativos, la publicidad, la imprenta y diversas tecnologías digitales. Finalmente, los servicios transversales o de soporte comprenden un conjunto de actividades que permiten el funcionamiento contemporáneo del sistema cultural: arquitectura, ingeniería, investigación y desarrollo, servicios administrativos, centros de llamadas, servicios empresariales, logística, plataformas digitales y alquileres. Estos componentes transversales resultan indispensables, pues la creación simbólica actual depende de infraestructura tecnológica, capacidades empresariales, servicios digitales, investigación aplicada y redes logísticas que sostienen la expansión y circulación de la producción cultural (UNESCO-UIS, 2009, pp. 26–30).

Para medir este ecosistema, el estudio usa tres fuentes macroeconómicas que permiten mantener consistencia contable y continuidad temporal en el periodo 2013–2023:

- 1.** Las tablas de oferta y utilización por producto y actividad económica, que describen la estructura productiva del país.
- 2.** La Matriz Insumo–Producto 2013, que revela los encadenamientos económicos entre industrias.
- 3.** La Clasificación Cruzada de Industrias y Sectores Institucionales (CCIS), que identifica quién produce qué: sociedades no financieras, sociedades financieras, gobierno, hogares e instituciones sin fines de lucro. Esta última clasificación constituye la base del análisis dinámico del periodo 2013–2023, dado que desagrega el valor económico de cada actividad tanto por tipo de productor como por estructura del ingreso.

El primer paso metodológico consistió en identificar, dentro de las actividades económicas nacionales (AE001–AE105) y los productos (P001–P152), aquellas que pueden considerarse culturales o vinculadas a la cultura. Esta identificación se realizó comparando la estructura productiva del país con las definiciones del Marco de Estadísticas Culturales (MEC).

Las actividades se clasificaron en cuatro niveles:

- 1.** Núcleo cultural
- 2.** Dominios relacionados (con dos grados de cercanía: directa y media)
- 3.** Servicios transversales
- 4.** Actividades no culturales.

Debido a que no todas estas actividades contribuyen en igual medida a la cultura, se aplicó un sistema de ponderación para evitar sobreestimaciones: 1.0 para el núcleo, 0.5 y 0.3 para las actividades relacionadas según su proximidad conceptual, y 0.2 para los servicios transversales. Este enfoque, consistente con las prácticas de cuentas satélite culturales en otros países, mantiene continuidad con el trabajo previo realizado con la Matriz Insumo–Producto y las Tablas de Oferta y Utilización.

Figura 1. Actividades económicas y productos según la nomenclatura de Cuentas Nacionales de Guatemala, y su ponderación en los dominios de clasificación cultural

ESFERA MEC	PESO	ACTIVIDADES ECONÓMICAS (AE)	PRODUCTOS (P)
NÚCLEO CULTURAL	1.0	AE068 – Edición, producción de películas, video y TV AE091 – Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas (mercado) AE104 – Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas (no mercado)	P066 – Productos de edición (libros, revistas) P146 – Servicios audiovisuales, culturales y recreativos
RELACIONADOS DIRECTOS	0.5	AE043 – Impresión y reproducción de grabaciones AE079 – Publicidad y estudios de mercado	P067 – Impresión y reproducción P124 – Servicios de publicidad
RELACIÓN MEDIA	0.3	AE069 – Telecomunicaciones AE070 – Programación informática, servicios de TI e información AE105 – Asociaciones que sirven a los hogares (no mercado)	P112 – Servicios de telecomunicaciones P121 – Servicios de tecnología de la información P148 – Servicios de asociaciones de hogares
SOPORTE TRANSVERSAL	0.2	AE078 – Arquitectura e ingeniería, ensayos y análisis técnicos AE077 – Actividades de oficinas principales y consultoría de gestión AE080 – I+D; actividades profesionales, científicas y técnicas AE081 – Alquiler y arrendamiento AE085 – Centros de llamadas (call centers) AE086 – Servicios administrativos de apoyo AE092 – Otros servicios	P138 – Servicios administrativos públicos relacionados P147 – Servicios a empresas P121 – Servicios de TI y soporte
NO CULTURALES	0	Todas las actividades AE no presentes arriba	Todos los productos no incluidos arriba

Fuente: Elaboración propia

Con la clasificación y los pesos definidos, se construyó una base de datos unificada que incluye producción, consumo intermedio, valor agregado, remuneraciones, impuestos, subvenciones, excedente de explotación e ingreso mixto. Cada valor económico fue ponderado según su relación con la cadena cultural, permitiendo estimar el componente cultural efectivo de cada actividad.

Posteriormente, se agregaron los valores para cada año del periodo 2013–2023, construyendo series temporales de producción, valor agregado y estructura del ingreso. Finalmente, se calculó la participación del sector cultural en la economía total, la distribución por esferas (núcleo, relacionados y soporte) y la contribución por sector institucional.

Este enfoque permite comprender no solo cuánto aporta la cultura a la economía guatemalteca, sino también quién la produce, cómo se financia y en qué medida su estructura productiva se ha transformado en la última década.



ESTUDIO EXPLORATORIO DEL IMPACTO DEL SECTOR CULTURAL Y DEL CINE EN GUATEMALA

1. ANÁLISIS MACROECONÓMICO DEL SECTOR CULTURAL

La cultura constituye un componente estructural de la economía guatemalteca, aunque históricamente ha permanecido poco visible en los instrumentos tradicionales de medición económica. Su contribución se distribuye entre actividades creativas, servicios profesionales, tecnologías de información, comercio especializado y una serie de industrias que conectan producción simbólica, innovación y servicios intensivos en conocimiento.

En ausencia de una Cuenta Satélite de Cultura, este estudio reconstruye el comportamiento económico del sector a partir de la información disponible en las Cuentas Nacionales, la Matriz Insumo–Producto y registros institucionales, aplicando la estructura del Marco de Estadísticas Culturales (UNESCO–UIS, 2009).

Este enfoque permite aproximar el peso económico de la cultura en el país, identificar sus dinámicas internas y evaluar cómo sus distintos dominios —Núcleo, Relacionados y Transversales— responden a transformaciones recientes como la digitalización acelerada, los cambios en los hábitos de consumo y los efectos de la pandemia. Más allá de medir magnitudes, el análisis macroeconómico revela la forma en que la cultura se articula con múltiples sectores productivos, su estabilidad relativa frente a choques externos y su papel como actividad intensiva en servicios, talento humano y conocimiento.

A partir de este marco, las siguientes secciones examinan la evolución de la producción cultural, el comportamiento del valor agregado, los encadenamientos productivos y la inversión extranjera directa asociada a actividades relevantes. Este recorrido permite situar la cultura dentro del conjunto de la economía guatemalteca y ofrecer una lectura rigurosa —aunque condicionada por las limitaciones estadísticas existentes— de su aporte real y de su potencial de crecimiento.

La cultura constituye un componente estructural de la economía guatemalteca, aunque históricamente ha permanecido poco visible en los instrumentos tradicionales de medición económica. Su contribución se distribuye entre actividades creativas, servicios profesionales, tecnologías de información, comercio especializado y una serie de industrias que conectan producción simbólica, innovación y servicios intensivos en conocimiento. En ausencia de una Cuenta Satélite de Cultura, este estudio reconstruye el comportamiento económico del sector a partir de la información disponible en las Cuentas Nacionales, la Matriz Insumo–Producto y registros institucionales, aplicando la estructura del Marco de Estadísticas Culturales (UNESCO–UIS, 2009).

1.1 EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN CULTURAL EN GUATEMALA (2013–2023)

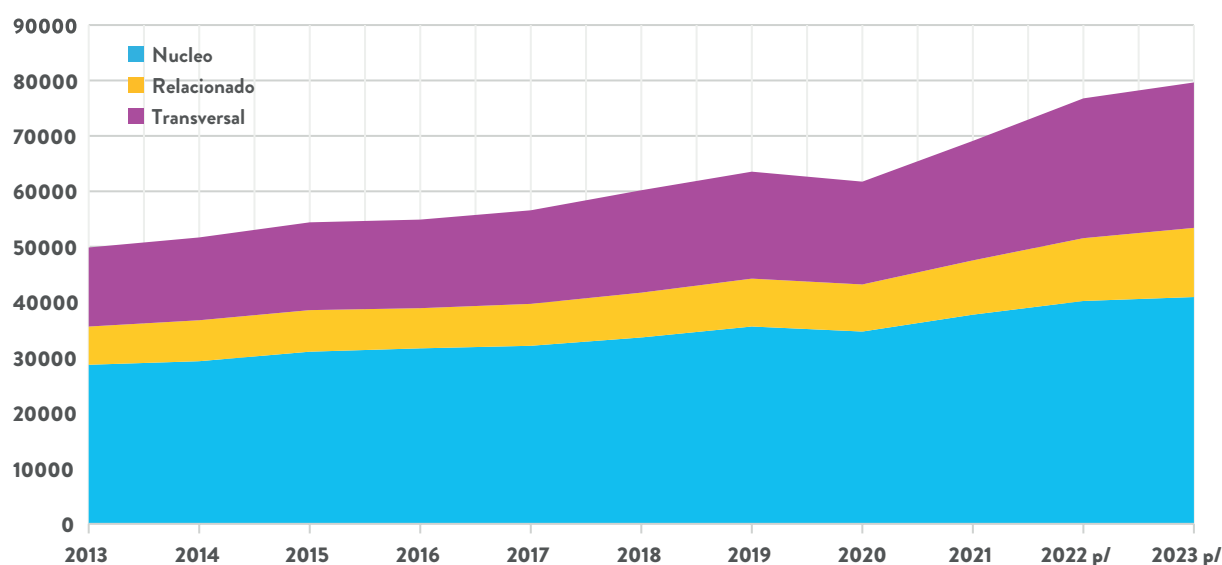
La trayectoria de la producción cultural en Guatemala entre 2013 y 2023 muestra un sector que se expande de manera sostenida en términos absolutos, pero cuya participación dentro de la economía nacional experimenta una ligera reducción. Este comportamiento, lejos de reflejar un estancamiento, permite observar cómo el ecosistema cultural —integrado por el núcleo creativo, los dominios relacionados y los dominios transversales— ha mutado en respuesta a transformaciones tecnológicas, cambios en los patrones de consumo y choques externos como la pandemia.

En 2013, la producción cultural total ascendía a Q49,864 millones; en 2023 alcanzó Q79,643 millones, equivalente a un crecimiento nominal cercano al 60%. Sin embargo, en el mismo período la economía nacional creció más de 80%, impulsada por sectores de gran escala como manufactura, construcción, comercio,

agroindustria y servicios financieros. En consecuencia, la participación cultural dentro del PIB pasó de 2.9% a 2.5%. Es decir, la cultura crece, pero lo hace a un ritmo menor que el conjunto de la economía, especialmente a partir de la recuperación postpandemia.

Además, un factor estadístico subyacente es particularmente relevante: buena parte del consumo cultural contemporáneo —streaming, videojuegos, plataformas globales y redes sociales— se contabiliza como importación de servicios TIC y no como producción cultural nacional. Esto implica un subregistro estructural del dinamismo cultural real, pues muchos de los bienes culturales efectivamente consumidos en Guatemala no se reflejan como producción interna; mientras, aquellos sectores tecnológicos que los facilitan sí crecen de manera acelerada y quedan parcialmente incluidos en los dominios transversales.

Figura 2. Producción de actividades culturales



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banco de Guatemala (2025), Cuadro Oferta-Utilización, usando la clasificación de la UNESCO-UIS (2009)

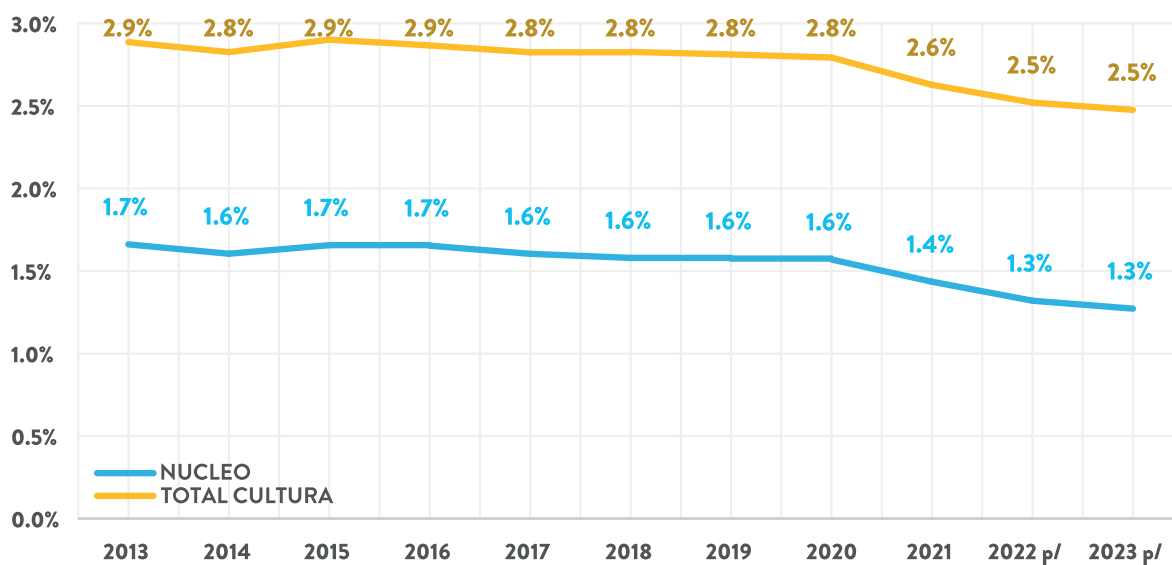
p/ Cifras preliminares

El análisis por dominios ofrece una lectura más matizada.

- El **núcleo cultural**, que concentra las actividades directamente vinculadas con la creación y difusión simbólica, pasó de Q28,703 millones en 2013 a Q40,923 millones en 2023, un aumento del 43%. Su comportamiento revela una mayor vulnerabilidad estructural: la producción se desploma en 2020, debido a que las actividades presenciales —entretenimiento, recreación, artes escénicas, producción audiovisual local— fueron las más afectadas por las restricciones sanitarias. Aunque la recuperación posterior es notoria, el núcleo crece más lento que otras esferas debido a su dependencia del gasto de los hogares, la circulación presencial y mercados creativos menos escalables.

- Los **dominios relacionados** muestran una expansión más dinámica, pasando de Q6,898 millones a Q12,481 millones (81%). Estas actividades —como publicidad, diseño, impresión, servicios técnicos o soporte a la producción audiovisual— acompañan y amplifican la cadena creativa. Se benefician especialmente de la digitalización, la diversificación de formatos narrativos y la creciente demanda por productos culturales híbridos. Su capacidad de adaptarse a nuevas tecnologías explica que, tras la caída en 2020 (de 19.5 mil millones a 18.1 mil millones), el sector haya recuperado y superado, con relativa rapidez, en 2023 los niveles prepandemia.

Figura 3. Aporte a la economía nacional



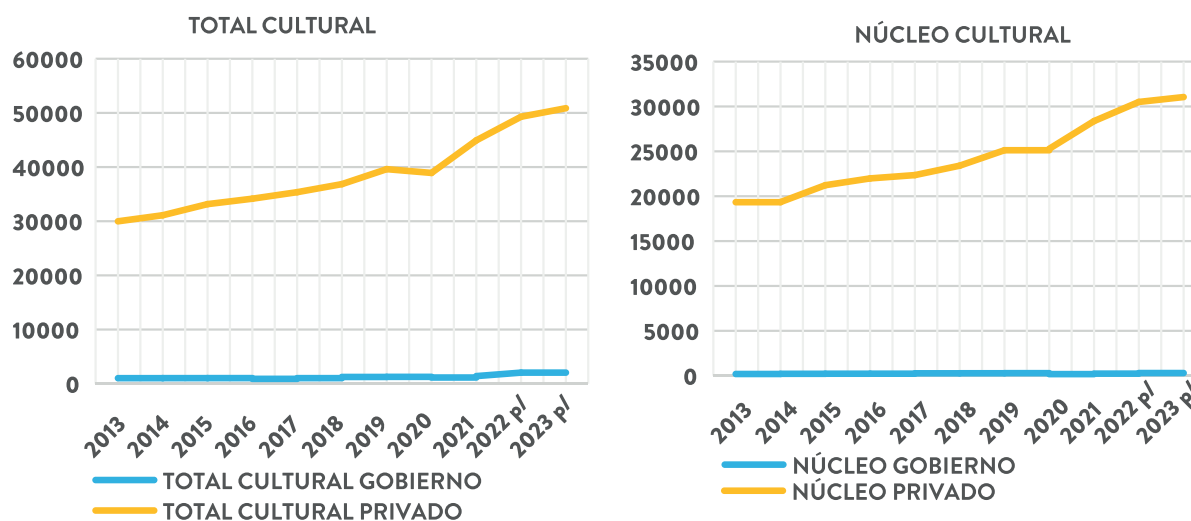
Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banco de Guatemala (2025), Cuadro Oferta-Utilización, usando la clasificación de la UNESCO-UIS (2009)
p/ Cifras preliminares

- El crecimiento más acelerado proviene de los dominios transversales, que pasan de Q14,263 millones a Q26,239 millones (84%). Sus actividades — telecomunicaciones, software, plataformas digitales, servicios informáticos, logística y soporte empresarial— constituyen hoy el eje habilitador de la cultura contemporánea. Su dinamismo refleja tanto la digitalización acelerada durante la pandemia como la creciente integración entre creatividad, infraestructura tecnológica y servicios intensivos en conocimiento. En términos prácticos, esto significa que la cultura guatemalteca depende cada vez más de conectividad, datos, algoritmos, almacenamiento en la nube y servicios profesionales digitales, componentes que han demostrado mayor resiliencia y escalabilidad que las expresiones culturales tradicionales.

1.2 CONSUMO FINAL

Una vez caracterizada la evolución de la producción cultural y su evolución, el siguiente paso es examinar qué fuerzas de demanda impulsan efectivamente esta expansión. La cultura no crece únicamente porque se produzca más, sino porque existen hogares e instituciones que consumen, financian y activan esta oferta. En este sentido, el consumo final representa el gasto que las personas realizan para adquirir bienes y servicios destinados directamente a satisfacer necesidades culturales: entradas al cine, adquisición de libros, compra de servicios digitales, asistencia a espectáculos, formación artística, actividades recreativas y una amplia variedad de contenidos simbólicos. Por ello, el consumo final —tanto privado como público— constituye el motor inmediato del ecosistema cultural y permite comprender la dinámica del sector.

Figura 4. Evolución del consumo final, por tipo de consumo y dominio cultural



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banco de Guatemala (2025), Cuadro Oferta-Utilización, usando la clasificación de la UNESCO-UIS (2009)

p/ Cifras preliminares

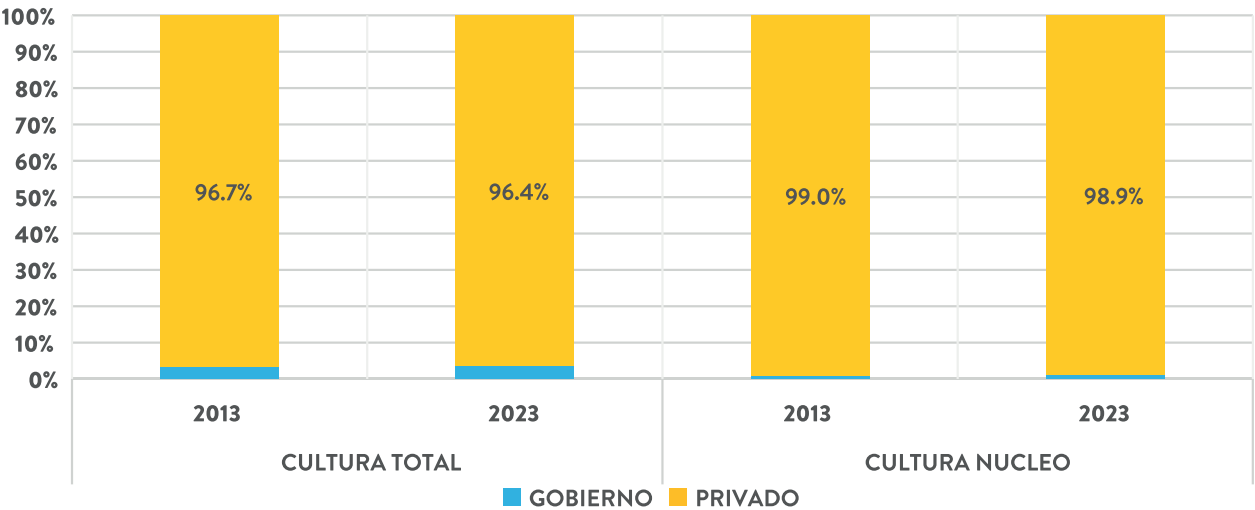
Entre 2013 y 2023, el consumo final privado —que captura el gasto cultural de los hogares— crece de Q29,984 millones a Q50,869 millones, un incremento del 85% que confirma que el dinamismo cultural guatemalteco está esencialmente determinado por las decisiones de consumo de las familias. Este crecimiento refleja mayor acceso a bienes culturales, adopción acelerada de tecnologías digitales, expansión del consumo creativo en línea y una diversificación de prácticas culturales domésticas. En paralelo, el consumo del gobierno también aumenta, aunque desde una base considerablemente menor y con mayor volatilidad interanual: pasa de Q1,017 millones en 2013 a Q1,882 millones en 2023: crece aproximadamente un 70%.

La diferencia en las magnitudes tiene un efecto claro en la composición del consumo cultural. En el total de cultura, la participación del consumo público apenas se mueve de 3.3% a 3.6% a lo largo de la década; y en el

núcleo cultural permanece alrededor del 1%. En otras palabras, aunque el Estado aumenta su gasto cultural, su peso relativo sigue siendo marginal, pues el financiamiento y la tracción del sector siguen concentrándose, casi por completo, en los hogares. Más del 96% del consumo cultural total proviene de los hogares, y en el Núcleo esta proporción alcanza alrededor del 99%.

Esta estructura revela un sector profundamente dependiente de la capacidad de pago privada: la sostenibilidad, el crecimiento y la sensibilidad cíclica del ecosistema cultural están marcados por los ingresos de las familias y por las condiciones económicas que afectan su poder adquisitivo. La inversión pública en consumo cultural, aunque estable, continúa siendo relativamente escasa, lo que subraya la importancia de políticas que fortalezcan tanto el acceso cultural como los mecanismos públicos de financiamiento al consumo artístico y creativo.

Figura 5. Composición del consumo final de cultura, por tipo de consumo y categoría de cultura



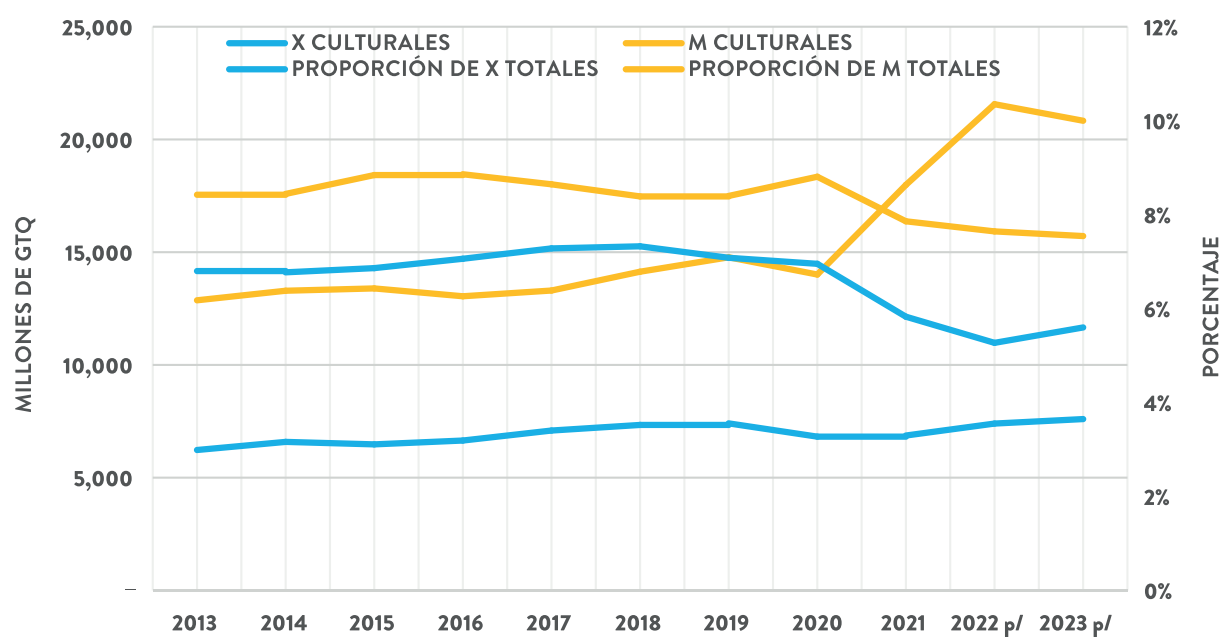
Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banco de Guatemala (2025), Cuadro Oferta-Utilización, usando la clasificación de la UNESCO-UIS (2009)
p/ Cifras preliminares

1.3 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

Una vez caracterizado el comportamiento del consumo final resulta necesario observar cómo la cultura se articula con la demanda externa. El comercio exterior cultural permite identificar la capacidad del país para competir internacionalmente, así como la magnitud de los insumos culturales importados que sustentan la producción y el consumo locales. Analizar esta relación entre exportaciones e importaciones complementa el panorama acerca de quién impulsa la demanda cultural y de cómo Guatemala se inserta en los mercados globales.

El comercio exterior cultural entre 2013 y 2023 muestra una estructura en transición: mientras las exportaciones culturales totales se mantienen relativamente estables y crecen de manera moderada, las importaciones aumentan de forma acelerada, configurando una balanza comercial cada vez más deficitaria. Esta dinámica no solo refleja la estructura productiva del sector, sino también los efectos de la digitalización y la creciente dependencia de insumos culturales importados.

Figura 6. Balanza comercial cultural de Guatemala, en millones de GTQ (2013-2023)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banco de Guatemala (2025), Cuadro Oferta-Utilización, usando la clasificación de la UNESCO-UIS (2009)
p/ Cifras preliminares

En términos agregados, las exportaciones culturales totales pasan de Q6,226 millones en 2013 a Q7,598 millones en 2023, un aumento leve que oculta cambios profundos en la composición interna. Las exportaciones del núcleo cultural —actividades vinculadas directamente a la creación simbólica, como audiovisual, artes, edición o música— disminuyen de Q3,718 millones a Q1,844 millones, reduciendo su participación dentro del total nacional de 6.8% a 5.6%. En contraste, los dominios relacionados y transversales crecen de forma constante y compensan parcialmente la caída del núcleo creativo. Las actividades intensivas en tecnología, software, diseño, servicios informáticos, TIC, logística y soporte empresarial muestran un dinamismo notable y permiten mantener el volumen total de exportaciones culturales.

Las importaciones culturales muestran un patrón inverso: aumentan de Q12,866 millones en 2013 a Q20,829 millones en 2023. Este crecimiento proviene casi exclusivamente de los dominios relacionados, que representan más del 75% de las

importaciones culturales y responden a la demanda creciente de software, plataformas digitales, servicios profesionales, tecnologías audiovisuales y equipos especializados que no se producen localmente. Las importaciones del núcleo cultural se mantienen estables, en torno a Q2,700 a Q3,000 millones, mientras que las transversales prácticamente se triplican, reflejando la expansión acelerada de la infraestructura digital cultural.

Como resultado, las importaciones culturales representan entre 7.5% y 8.9% del total de importaciones del país, señalando que la producción cultural guatemalteca depende crecientemente de insumos externos —desde servicios informáticos hasta tecnologías de producción audiovisual y plataformas de distribución— que se han vuelto indispensables en la economía cultural contemporánea. Esta dependencia también está influida por la

transformación del consumo cultural digital: una parte significativa de los bienes culturales que consumen los hogares guatemaltecos (streaming, videojuegos, aplicaciones, contenidos digitales) se registra contablemente como importación de servicios TIC, y no como producción cultural nacional, generando un subregistro estructural del verdadero dinamismo cultural del país.

El panorama comercial evidencia que la cultura guatemalteca opera en un sistema productivo cada vez más globalizado, donde las exportaciones dependen de servicios creativos de mayor sofisticación tecnológica y las importaciones se erigen como el insumo esencial de la cadena de valor cultural. Esta dinámica amplifica las oportunidades del sector, especialmente en dominios digitales, pero también revela la necesidad de fortalecer capacidades nacionales para reducir vulnerabilidades y aumentar el valor agregado interno.

1.4 CONSUMO INTERMEDIO

Para comprender plenamente la estructura productiva del sector no basta con observar lo que el país exporta o importa; es necesario examinar qué insumos utiliza internamente para producir. En otras palabras, después de medir su proyección hacia fuera, es imprescindible analizar su funcionamiento hacia dentro.

El estudio del consumo intermedio ofrece precisamente esa mirada: revela qué tan intensiva es la producción cultural en el uso de bienes y servicios, qué dominios arrastran mayor demanda de insumos y cómo han evolucionado estas necesidades a lo largo de la década. Esta

dimensión es clave porque conecta la actividad cultural con el resto de la economía, mostrando su capacidad de activar proveedores, dinamizar servicios complementarios y generar encadenamientos que no siempre se reflejan en los indicadores agregados de producción o comercio.

El consumo intermedio del sector cultural, entendido como el valor de los bienes y servicios utilizados como insumos en la producción cultural, muestra un incremento sostenido a lo largo del período analizado:

CATEGORÍA	2013 (Q MILLONES)	2023 (Q MILLONES)	CRECIMIENTO (%)
CONSUMO INTERMEDIO TOTAL	30,160	50,435	67.0
NÚCLEO CULTURAL	11,275	15,187	34.7
DOMINIOS RELACIONADOS	9,128	17,389	90.5
DOMINIOS} TRANSVERSALES	9,758	17,859	83.0

En 2013, el consumo intermedio total ascendía a Q30,160 millones; para 2023 alcanza Q50,435 millones, lo que representa un crecimiento del 67 %. La desagregación por dominios revela patrones diferenciados: el Núcleo cultural aumenta de Q11,275 millones a Q15,187 millones, equivalente a un crecimiento del 34.7 %, un ritmo menor comparado con el resto de los dominios culturales; los dominios Relacionados pasan de Q9,128 millones a Q17,389 millones, con una expansión del 90.5 %; y los dominios Transversales se incrementan de Q9,758 millones a Q17,859 millones, lo que representa un aumento del 83.0 % en el período.

A nivel agregado, los tres grupos muestran incrementos relativamente consistentes a lo largo de la década, con una caída puntual en 2020 coherente con la contracción económica generalizada de ese año y una recuperación posterior que sitúa al consumo intermedio cultural por encima de sus niveles prepandemia. Esta evolución refleja un aumento en la escala de insumos requeridos para la producción cultural en su conjunto, independientemente de la naturaleza específica de cada dominio.

1.4.1 ENCADENAMIENTOS ECONÓMICOS

El análisis de los encadenamientos económicos permite identificar el grado de integración del sector cultural dentro del sistema productivo nacional. En términos conceptuales, los encadenamientos se refieren al conjunto de actividades, bienes y servicios que se movilizan a partir de un proceso productivo.

En el ámbito cultural, estas relaciones incluyen tanto los insumos contratados directamente por la producción — alquiler de equipo, servicios técnicos, diseño, vestuario, maquillaje, asesoría legal o contabilidad— como aquellos servicios que se activan de forma indirecta debido a la existencia misma de la actividad cultural, tales como transporte, alojamiento, alimentación, mensajería, logística, servicios profesionales y proveedores comunitarios.

En términos analíticos, estas interacciones se miden a través de dos indicadores estándar. Los encadenamientos hacia atrás (Backward Linkages, BL) capturan la intensidad con la cual un sector demanda insumos provenientes de otros sectores; un BL alto indica una dependencia significativa de insumos intermedios.

Los encadenamientos hacia adelante (Forward Linkages, FL) reflejan en qué medida los productos de un sector son utilizados como insumos por otras actividades económicas; un FL elevado implica que el sector cumple una función relevante como proveedor

dentro del sistema productivo. La combinación de ambos indicadores permite evaluar la inserción del sector cultural dentro de la red de relaciones productivas y su papel como demandante de insumos (BL) y proveedor de insumos (FL).

A partir de la Matriz Insumo Producto (MIP) 2013 y aplicando la clasificación tripartita del sector cultural en núcleo, actividades relacionadas y actividades transversales, se estimaron los encadenamientos ponderados según la proporción cultural de cada actividad. En términos agregados, el total cultural presenta un BL de 0.94 y un FL de 1.06, valores muy cercanos al promedio nacional. Estos resultados indican que, considerado como un agregado, el sector cultural opera con un nivel de interdependencia similar al del resto de la economía: no es un sector extraordinariamente intensivo en el uso de insumos domésticos ni constituye un proveedor marginal. Su volumen económico, que asciende a Q49,864 millones ponderados, refleja una presencia significativa dentro de la estructura productiva.

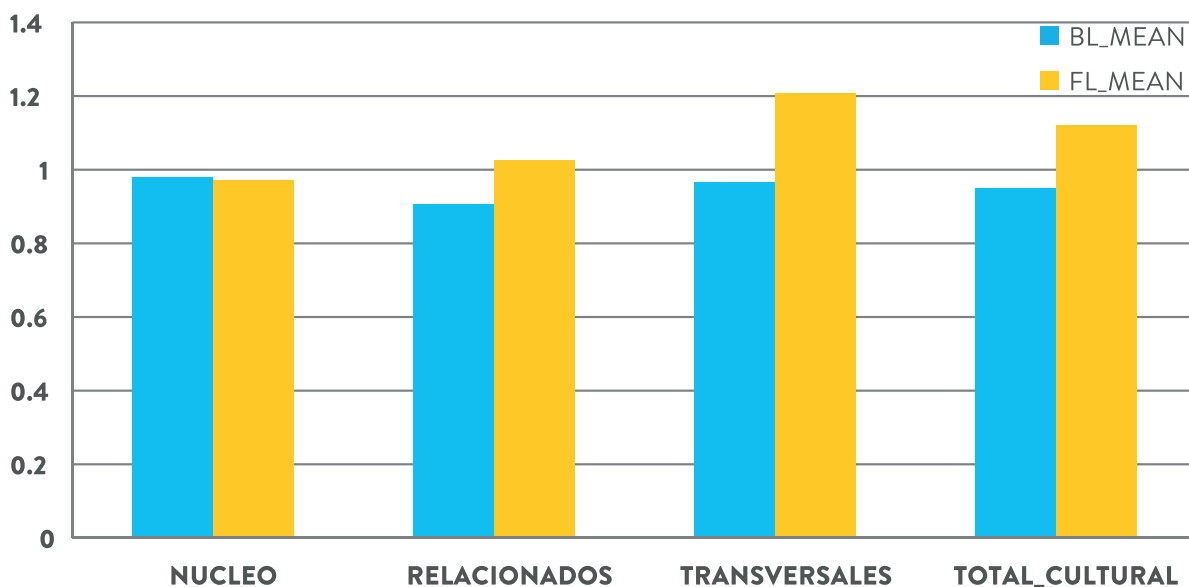
El núcleo cultural, que comprende actividades directamente vinculadas con la creación, producción y difusión de contenidos —incluyendo edición, impresión, información y radiodifusión, así como servicios audiovisuales y recreativos— presenta valores de BL de 0.92 y de FL de 0.91. Este patrón, ligeramente inferior al agregado de dominios culturales, muestra que este dominio está

orientado principalmente a la producción de bienes y servicios destinados al consumo final, con una participación relativamente menor como proveedor de insumos intermedios.

Este comportamiento es coherente con estudios internacionales de cuentas satélite culturales. En dichos análisis las actividades creativas centrales suelen registrar encadenamientos moderados debido a su naturaleza intensiva en contenido simbólico y orientada a la demanda de hogares y exportaciones, más que a su utilización como insumo por otras industrias.

Las actividades relacionadas exhiben un comportamiento diferente. Este conjunto, integrado por servicios de publicidad, tecnologías de información, impresión especializada, equipamiento técnico y otros servicios afines con ponderación cultural parcial, registra un BL de 0.99 y un FL de 1.27. La demanda de insumos es similar a la media nacional, pero su FL claramente superior a la unidad indica que estos sectores cumplen un rol articulador destacado dentro del sistema productivo. Sus productos y servicios son utilizados de forma más activa por otras ramas de actividad económica, lo que amplifica su incidencia más allá del ámbito estrictamente cultural. Este resultado coincide con evaluaciones internacionales de industrias creativas, en las cuales sectores como TI, diseño y publicidad suelen aparecer como proveedores recurrentes en múltiples cadenas productivas.

Figura 7. Encadenamientos BL y FL por dominio, 2013



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banco de Guatemala (2025), Matriz Insumo-Producto (MIP) 2013, usando la clasificación de la UNESCO-UIS (2009)

El dominio transversal, que incluye servicios profesionales, jurídicos, contables, de arquitectura, ingeniería, mensajería, almacenamiento y transporte auxiliar, presenta un BL de 0.97 y un FL de 1.26. Estos valores, muy cercanos a los de las actividades relacionadas, muestran que estos servicios demandan insumos en proporciones similares al promedio nacional y, al mismo tiempo, participan intensamente como proveedores para diversas actividades económicas.

Su volumen cultural ponderado, equivalente a Q14,263 millones, refuerza su papel como infraestructura funcional que sostiene tanto al sector cultural como a otros sectores productivos. Este comportamiento también se alinea con hallazgos internacionales que destacan la centralidad de los servicios profesionales y logísticos como elementos estructurales de apoyo a la actividad económica en general.

La lectura conjunta de los tres dominios permite visualizar un ecosistema cultural con funciones diferenciadas pero complementarias. El núcleo concentra la mayor parte de la producción cultural específica y está orientado principalmente a la demanda final. Las actividades relacionadas presentan los encadenamientos hacia adelante más elevados del sector, lo que las convierte en los principales proveedores de servicios especializados utilizados por múltiples actividades económicas. Por su parte, las actividades transversales combinan un volumen económico importante con un alto nivel de articulación hacia adelante; ello confirma su papel como soporte general para el funcionamiento del sector cultural y de la economía en su conjunto.

1.5 VALOR AGREGADO CULTURAL Y COMPONENTES DISTRIBUTIVOS

Para evaluar la contribución económica real de la cultura es necesario analizar no solo sus vínculos productivos, sino también la riqueza neta que genera. El valor agregado cultural constituye precisamente esa medida: sintetiza cuánto aporta el sector, después de descontar los insumos que consume, a la producción del país. A partir de esta perspectiva, se examina la evolución del valor agregado cultural durante la última década, así como su peso relativo dentro de la economía guatemalteca.

Entre 2013 y 2023, el valor agregado cultural registra un crecimiento sostenido en términos absolutos: de Q19,381 millones registrados en 2013, aumentó a Q31,240 millones en 2023. Este aumento de 61 % en una década refleja un patrón de expansión sostenida, aunque ligeramente inferior al crecimiento acumulado del valor agregado nacional, que se incrementó de Q46,188 millones a Q77,833 millones durante el mismo período. La trayectoria del sector muestra una caída puntual en 2020, a consecuencia de la contracción general de la economía durante la pandemia, seguida de

una recuperación gradual que permite al sector superar los niveles prepandemia a partir de 2022.

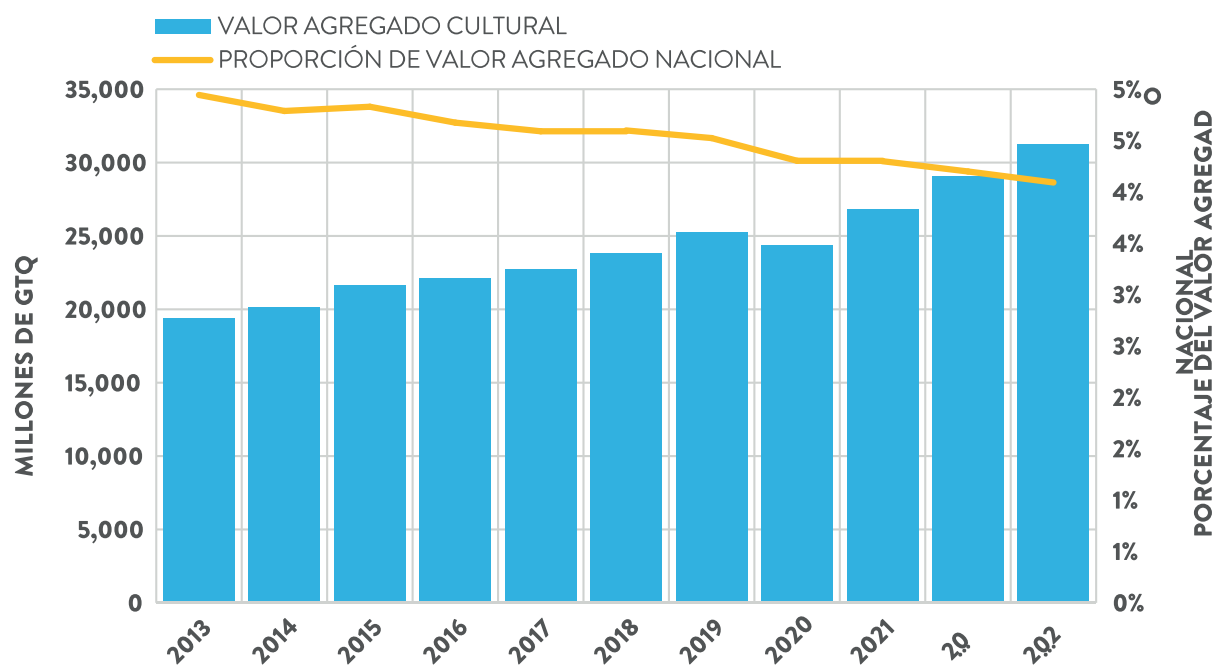
En términos relativos, la participación cultural dentro del valor agregado nacional se mantiene relativamente estable, fluctuando en un rango estrecho entre 4.9 % (2013) y 4.0 % (2023): Si bien el sector crece en términos absolutos, su peso dentro de la economía mantiene una proporción similar, debido a que otros sectores también expanden su valor agregado a ritmos comparables o ligeramente superiores. Eso quiere decir que la cultura mantiene su relevancia económica, pero no amplía su participación relativa dentro del tejido productivo nacional.

La composición interna del valor agregado cultural revela patrones consistentes. El núcleo cultural, integrado por actividades directamente creativas y artísticas, aporta alrededor de 8 % del valor agregado cultural total —lo que equivale a aproximadamente 1 % del valor agregado nacional— a lo largo de la década mencionada. Se trata de un componente estable, aunque más sensible

a choques como la pandemia, con una caída más marcada en 2020 y una recuperación posterior hacia 2023.

Las actividades relacionadas constituyen el componente de mayor peso dentro del ecosistema cultural. Con valores que representan entre 19 % y 22 % del valor agregado cultural en la década, aportan aproximadamente 2.0 % a 2.6 % del valor agregado nacional. Su comportamiento es relativamente estable, aunque su crecimiento en términos absolutos es significativo, al pasar de Q10,018 millones en 2013 a Q14,989 millones en 2023. Mientras tanto, el dominio transversal mantiene una participación estable equivalente al 13 % del valor agregado cultural, lo que equivale aproximadamente a 1.5 % del valor agregado nacional. Este dominio crece de Q5,659 millones en 2013 a Q10,308 millones en 2023, lo cual refleja su papel sostenido como infraestructura económica que facilita la circulación y operación del conjunto del ecosistema cultural.

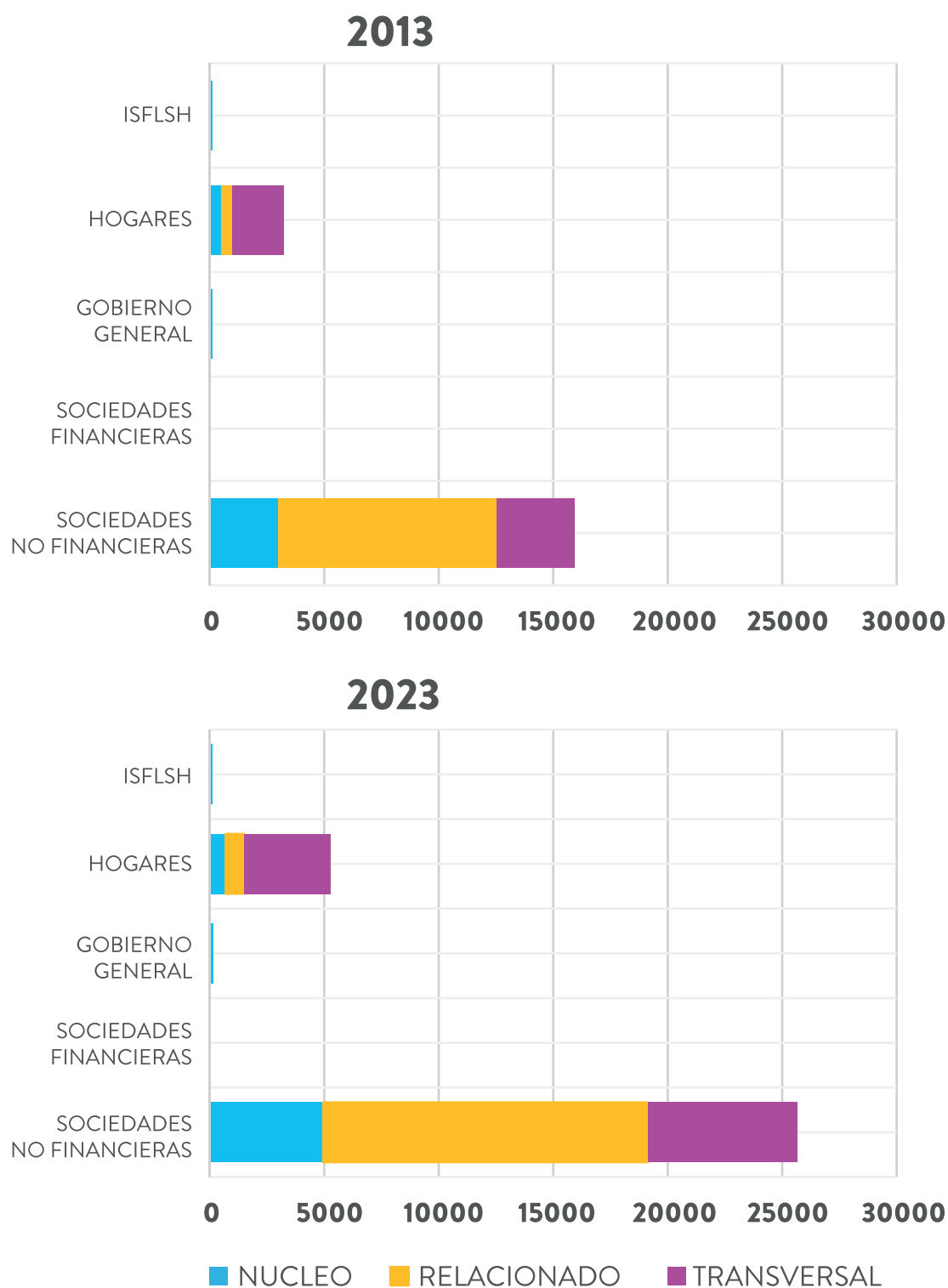
Figura 8. Evolución del valor agregado cultural, en millones de GTQ y porcentaje (2013-2023)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banco de Guatemala (2025), Matriz Insumo-Producto 2013, usando la clasificación de la UNESCO-UIS (2009)

El análisis del valor agregado cultural desde la perspectiva institucional —siguiendo la Clasificación Cruzada de Industrias y Sectores Institucionales (CCIS)— permite identificar con precisión quién genera efectivamente la riqueza cultural en Guatemala y cómo se distribuye entre los principales agentes económicos. A diferencia de la producción, que refleja el volumen bruto de actividad, el valor agregado revela la contribución neta que cada sector institucional aporta al ecosistema cultural, permitiendo una lectura más exacta sobre su sostenibilidad y estructura.

Figura 10. Clasificación cruzada del valor agregado de la industria cultural y sectores institucionales (CCIS), millones de GTQ



Nota: ISFLSH Instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares

Fuente: elaboración propia con base en los datos del Banco de Guatemala (2025), Cuadros de Clasificación cruzada de industrias y sectores institucionales (CCIS), usando la clasificación de la UNESCO-UIS (2009)

En 2013, el valor agregado cultural ascendía a Q19,381 millones, con una marcada concentración en las sociedades no financieras, que aportaban Q15,930 millones, equivalentes a más del 82 % del total cultural. Esta distribución es coherente con el patrón observado en economías donde el sector cultural está fuertemente impulsado por empresas privadas dedicadas a actividades creativas, servicios intensivos en conocimiento y comercio cultural. Dentro de este grupo, los dominios relacionados sobresalen con Q9,509 millones, reflejando el peso de actividades como diseño, publicidad, informática, impresión o servicios técnicos vinculados a la creación cultural. El núcleo cultural, por su parte, generaba cerca de Q3,005 millones desde las sociedades no financieras, complementado por una partici-

pación moderada de los hogares y de las Instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (ISFLSH), especialmente en actividades de producción artística y formación cultural.

Cabe agregar que, según el Directorio Nacional de Empresas y Establecimientos (DINEL 2013), Guatemala contaba con 79,542 empresas inscritas a nivel nacional, de las cuales solo 891 (1.1%) pertenecen a actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas. Este dato ilustra de entrada la escala reducida y la alta concentración geográfica del tejido cultural formal, pues en el departamento de Guatemala se localizaba el 68.4% del personal ocupado en actividades culturales; las restantes empresas tienden a ubicarse en áreas urbanas departamentales, es decir las cabeceras.

Figura 9. Distribución de empresas pertenecientes a actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas, 2013



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banco de Guatemala (2014), DINEL 2013

Los hogares representaban en 2013 aproximadamente Q3,245 millones, un componente consistente con la presencia de micro unidades productivas, emprendimientos creativos y prácticas culturales que suelen operar en escalas pequeñas o bajo esquemas de autoempleo. El gobierno general, aunque con un rol marginal —con apenas Q99 millones—, aparecía principalmente en el dominio núcleo, asociado a funciones artísticas, educativas o institucionales. Las ISFLSH, con Q107 millones, mantenían un peso reducido pero estable en actividades orientadas al desarrollo comunitario, preservación cultural o gestión local.

Para 2023, el valor agregado cultural total aumentó a Q31,240 millones: un crecimiento de cerca de Q12 mil millones en la década. Sin embargo, la estructura institucional del sector se mantiene sorprendentemente estable: las sociedades no financieras continúan siendo el actor dominante, con Q25,656 millones, lo cual representa alrededor del 82 % del total cultural. Este patrón se observa también en estudios internacionales, donde el grueso del valor agregado cultural proviene de empresas privadas vinculadas a industrias creativas, servicios profesionales y actividades digitales. Se desconoce si aumentó la cantidad de empresas dedicadas a este rubro.

El crecimiento más significativo dentro de este grupo se registra en los dominios relacionados, que alcanzan Q14,172 millones en 2023. Este dinamismo es consistente con tendencias globales donde las actividades de soporte creativo ganan peso dentro de las cadenas de valor cultural, impulsadas por la digitalización y la convergencia tecnológica.

Los hogares también amplían su contribución en 2023 al alcanzar Q5,290 millones. Ello apunta a que la oferta cultural desde unidades productivas de pequeña escala sigue siendo relevante y probablemente más diversificada. Este crecimiento se interpreta dentro de un contexto donde fenómenos como la producción digital independiente, el trabajo creativo remoto y la aparición de nuevos modelos de emprendimiento cultural han incrementado la participación de agentes individuales dentro del sector. Las ISFLSH mantienen un rol constante,

con Q125 millones, mientras que el gobierno general continúa siendo un generador marginal de valor agregado económico, aunque relevante en funciones culturales no estrictamente económicas.

La comparación entre 2013 y 2023 revela, en síntesis, tres tendencias claras y consistentes:

- 1.** El valor agregado cultural está liderado estructuralmente por el sector empresarial privado, con una participación estable y mayoritaria en todos los dominios culturales.
- 2.** Los hogares incrementan su presencia en la generación de valor cultural, lo que confirma un ecosistema mixto, donde coexisten industrias creativas consolidadas y micro unidades productivas altamente dinámicas.
- 3.** Los dominios relacionados y transversales crecen de manera sostenida, alineándose con las transformaciones tecnológicas que caracterizan a las economías creativas contemporáneas.
- 4.** El sector público, aunque pequeño en el valor agregado, cumple un rol más visible en el dominio núcleo (producción artística, formación cultural), pero no es un generador de valor económico equiparable con el sector privado.
- 5.** La ausencia del sector financiero también revela un patrón estructural más amplio en la economía cultural guatemalteca: la producción cultural está concentrada en unidades empresariales no financieras y en hogares, lo cual refleja un ecosistema basado en servicios creativos, producción simbólica, comercio cultural y microemprendimientos, más que en grandes estructuras corporativas o de intermediación financiera. Este patrón confirma estudios internacionales según los cuales, el sector financiero rara vez aparece como productor directo de valor cultural salvo en países con industrias creativas altamente corporativizadas.

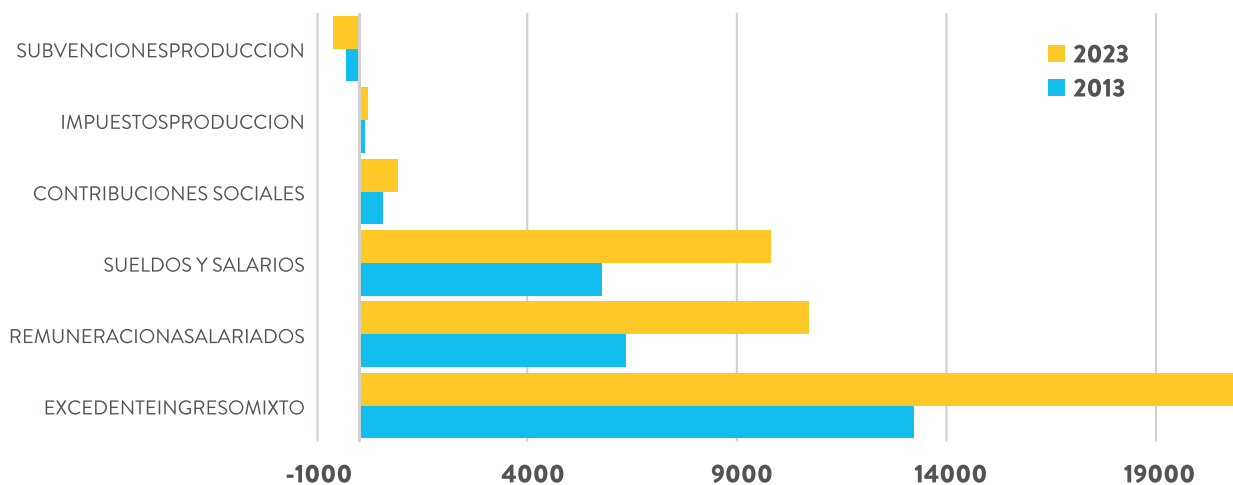
1.5.1 COMPONENTES DEL VALOR AGREGADO BRUTO

La evolución de los componentes internos del valor agregado revela dinámicas aún más claras. El excedente de explotación e ingreso mixto —el componente más representativo del núcleo cultural— crece de Q2,192 millones en 2013 a Q3,700 millones en 2023: una variación del 68.9 %. Su ritmo de expansión es superior al del valor agregado total del núcleo, señal de que el crecimiento económico proviene en buena medida de agentes que operan bajo esquemas de autoempleo, emprendimiento creativo y pequeñas unidades de producción. Este comportamiento no solo refleja una expansión económica, sino también una forma específica de organización del trabajo creativo: proyectos que se sostienen en unidades pequeñas, en iniciativas individuales o colectivas de escala limitada y en modelos de autoempleo que concentran tanto el riesgo como la ganancia dentro del mismo agente productivo. Este patrón, observable también en industrias creativas de otros países, refleja una economía cultural que se fortalece desde la autonomía y la iniciativa individual más que desde estructuras asalariadas

consolidadas. El crecimiento del ingreso mixto, además, es coherente con tendencias internacionales donde el trabajo cultural mantiene altos niveles de autonomía y bajos grados de intermediación institucional.

Por su parte, la remuneración salarial registra crecimiento significativo, aunque más moderado. Pasó de Q1,777 millones a Q2,793 millones, con una variación del 57.2 %, un ritmo cercano al crecimiento global del núcleo, pero inferior al del ingreso mixto. La brecha entre salarios y excedente de explotación ilustra una característica estructural: el núcleo crece fortaleciendo sobre todo su base independiente, sin transformarse en un sector mayoritariamente asalariado, que continúa anclado en el trabajo individual. Esto se comprueba con claridad en las contribuciones sociales, que permanecen bajas. La evolución de las contribuciones sociales, que aumentan de Q132 millones a Q201 millones (apenas 52 %), refuerza esta lectura: la formalización laboral crece, pero sigue siendo limitada en relación con la expansión total del sector.

Figura 11. Evolución de los componentes del valor agregado del sector cultural, en millones de GTQ (2013 y 2023)



Fuente: elaboración propia con base en los datos del Banco de Guatemala (2025), Cuadros de Clasificación cruzada de industrias y sectores institucionales (CCIS), usando la clasificación de la UNESCO-UIS (2009)

Los impuestos a la producción muestran una variación contenida, pasando de Q38 millones a Q57 millones, un incremento del 50 %, que se mantiene en línea con la escala reducida de las unidades productivas del núcleo y la baja carga tributaria que caracteriza al sector cultural. Las subvenciones registradas en cuentas nacionales continúan siendo negativas y aumentan en magnitud: de Q302 millones a Q607 millones, lo que implica un cambio del 101 % en términos absolutos. Tal tendencia confirma que no existe una política activa de subsidios directos a la producción cultural desde el sistema contable, y que la intervención pública no ha modificado de manera sustantiva el entorno económico del núcleo durante la década en cuestión.

No obstante, los impuestos asociados al consumo cultural, el IVA, también muestran un aumento significativo, pasando de Q3.1 mil millones a Q5.2 mil millones. Este comportamiento muestra como el crecimiento del sector cultural también refuerza la recaudación tributaria, tanto por la vía del consumo interno como por las importaciones. Es decir, la cultura contribuye no solo al valor económico generado, sino también a los ingresos fiscales del Estado.

La evolución del núcleo cultural revela un sector que no solo crece, sino que consolida su estructura característica. Parte de esta evolución refleja un núcleo cultural en expansión, resiliente y consistente en su configuración interna, pero también expone los desafíos estructurales que acompañan a ese crecimiento: alta participación del trabajo independiente, limitada formalización y un marco institucional débil.

1.6 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

El comportamiento de la inversión extranjera directa (IED) asociada al conjunto de actividades clasificadas entre las secciones L y U —un grupo amplio que incluye desde servicios profesionales y administrativos hasta salud, educación, artes, entretenimiento y recreación— muestra una trayectoria marcada por una fuerte volatilidad entre 2008 y 2025. Dado que esta agregación incluye sectores muy heterogéneos, los datos no permiten identificar la inversión específica destinada al ámbito cultural, pero brindan una señal útil sobre el comportamiento general de la IED en actividades de servicios, dentro de las cuales el sector cultural está parcialmente contenido.

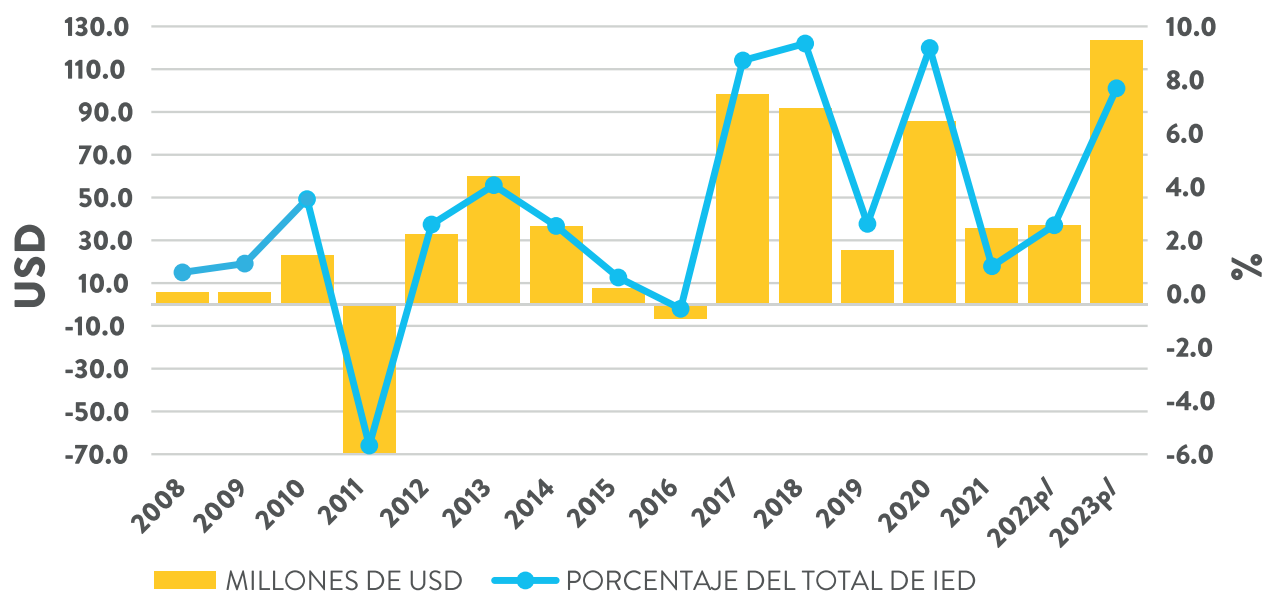
En la década previa a la pandemia, los flujos de IED en este agrupado presentan oscilaciones pronunciadas, con años de entradas muy bajas y episodios de salidas netas. Por ejemplo, en 2011 se registró un flujo negativo de USD 69 millones mientras que hubo incrementos puntuales en 2014 y 2017. Esta irregularidad refleja la combinación de decisiones de inversión ligadas a actividades inmobiliarias, servicios empresariales y sectores sociales, cuyos proyectos suelen tener un carácter ocasional más

que una tendencia sostenida en el tiempo.

El período 2017–2018 destaca por registrar montos superiores a USD 90 millones y vuelve a caer en años posteriores. A partir de 2020, el patrón cambia temporalmente: el flujo asciende a casi USD 86 millones y la participación de estas actividades dentro de la IED total alcanza su máximo histórico. Este resultado debe interpretarse en función del contexto: en un año marcado por la contracción global, las actividades intensivas en servicios resistieron relativamente mejor, en tanto otros sectores redujeron drásticamente sus flujos de inversión.

Entre 2021 y 2023, la IED vuelve a mostrar variaciones moderadas, hasta alcanzar en 2023 uno de los valores más altos de toda la serie (USD 124 millones). Sin embargo, dado el carácter agregado de esta clasificación, es imposible atribuir este aumento directamente al sector cultural o creativo. Más bien, lo que reflejan estos datos es que las actividades de servicios avanzados —dentro de las cuales reside, aunque mezclado, el sector cultural— mantienen su capacidad de atraer capital extranjero en contextos de estabilidad macroeconómica.

Figura 12. Evolución de la Inversión Extranjera Directa en el sector cultural, millones de USD y porcentaje del IED total (2013-2023)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Banco de Guatemala (2025).



ANÁLISIS MICROECONÓMICO DEL SECTOR CULTURAL

2. ANÁLISIS MICROECONÓMICO DEL SECTOR CULTURAL

Tras examinar el comportamiento macroeconómico del sector cultural —su producción, valor agregado, encadenamientos, estructura institucional e inversión— resulta necesario avanzar hacia una mirada más específica que permita responder dos preguntas fundamentales para cualquier diagnóstico sectorial: ¿Quiénes acceden realmente a los bienes y servicios culturales? y ¿quiénes conforman la fuerza laboral que sostiene esta industria?

El nivel macro muestra un sector dinámico y en expansión, pero esos agregados no revelan cómo se distribuye

el acceso cultural entre distintos grupos sociales ni qué condiciones enfrentan las personas que producen, enseñan, gestionan o crean cultura en el país. Para ello, los microdatos de la ENCOVI 2023 resultan valiosos, porque permiten observar el gasto cultural y los patrones de consumo de los hogares, pero también las características socioeconómicas y laborales de quienes trabajan dentro de las actividades culturales y creativas. De esta forma, la sección micro complementa lo macro al iluminar las desigualdades, brechas y perfiles sociales que dan forma al ecosistema cultural guatemalteco.

2.1 ACCESO Y DESIGUALDAD EN EL CONSUMO CULTURAL DE LOS HOGARES

Los datos de la ENCOVI 2023 muestran con claridad que el acceso a bienes y servicios culturales de mercado —medido aquí a través del gasto cultural reportado por los hogares— está profundamente estratificado. Cabe aclarar que el término gasto cultural indaga acerca de la adquisición de música, libros, entretenimiento, espectáculos y prendas tradicionales o específicas para eventos culturales.

En 2023, solo el 3 % de los hogares encuestados reportaron haber realizado algún gasto cultural en el último mes. Es decir, apenas 122,080 personas frente a un universo de 3,946,776. Esta cifra, por sí sola, anticipa un patrón de exclusión significativo: el acceso cultural mediado por el mercado es excepcional y no una práctica generalizada entre los hogares guatemaltecos. A partir de este hallazgo general, el análisis se adentra en cómo este acceso se estratifica por condición de vida. Aunque la cultura se concibe como un derecho y un componente esencial del bienestar, su ejercicio a través del mercado sigue dependiendo directamente de la capacidad de

pago y del nivel socioeconómico de los hogares.

La brecha se vuelve evidente en el segmento de hogares en pobreza extrema: de más de 450 mil personas en esta situación, apenas 878 reportaron algún gasto cultural, una proporción inferior al 1 %. En este segmento, la cultura formal prácticamente no aparece en el presupuesto familiar y, cuando aparece, se experimenta fuera de los canales de mercado, mediante prácticas comunitarias, actividades gratuitas o consumos no registrados por la encuesta. Por otro lado, entre las personas en pobreza no extrema mejora la participación, pero sigue siendo reducida. De 1.4 millones de habitantes, únicamente el 11.2 % reporta algún gasto cultural. Esto apunta a la concentración de los ingresos en la satisfacción de necesidades básicas ampliadas.

El contraste más marcado se marca en la población no pobre, que concentra el 86.9% de todos los consumidores culturales registrados por la ENCOVI. En este sector, casi la mitad declara algún nivel de gasto cultural, incorporando actividades recreativas, artísticas y

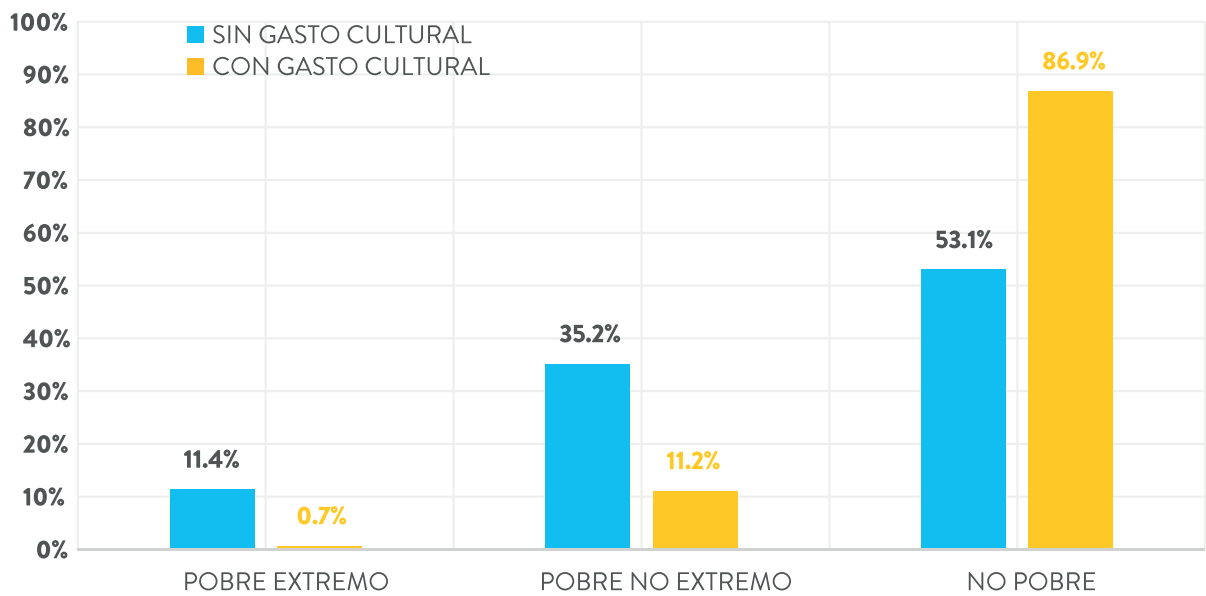
digitales como parte de una canasta de bienestar más amplia. En este estrato, casi la mitad reporta gasto cultural, integrando el consumo de tales bienes y servicios como parte de una canasta ampliada de bienestar asociada a mayores ingresos, estabilidad laboral y oportunidades educativas.

Este patrón confirma que el consumo cultural de mercado es un bien altamente sensible al ingreso. Este hallazgo microeconómico adquiere mayor profundidad cuando se conecta con la evidencia macroeconómica presentada previamente: el Estado tiene un papel reducido en la producción cultural y un peso mínimo en el consumo cultural total, representando apenas entre el 1 % y 3 % del consumo cultural nacional. En otras palabras, Guatemala opera un ecosistema cultural donde la provisión, circulación y acceso a la cultura dependen, casi exclusivamente, de la capacidad de pago de los hogares.

La combinación de ambos elementos —un gasto cultural fuertemente estratificado y un Estado con baja presencia como productor, difusor o consumidor cultural— revela un problema estructural: en un país donde el 46 % de la población vive en pobreza, delegar el acceso cultural únicamente al mercado conlleva excluir sistemáticamente a casi la mitad de la población de la producción cultural del país. Esto convierte a la cultura de mercado en un espacio profundamente desigual, en el cual participar no solo depende solo preferencias o gustos, sino de ingresos disponibles.

Dada esta realidad, es fundamental considerar políticas que amplíen el acceso cultural más allá de los mecanismos de mercado: oferta cultural gratuita o subsidiada, fortalecimiento de infraestructuras comunitarias, digitalización inclusiva y programas para reducir las barreras económicas que impiden que la cultura funcione como un bien público y un derecho efectivo, a fin de avanzar hacia un ecosistema cultural más equitativo, donde la participación no dependa exclusivamente del ingreso.

Figura 13. proporción de personas que reportan gastos culturales, por condiciones de vida (2023)



Fuente:... elaboración propia con base en INE (2024), Encuesta de Condiciones de Vida 2023

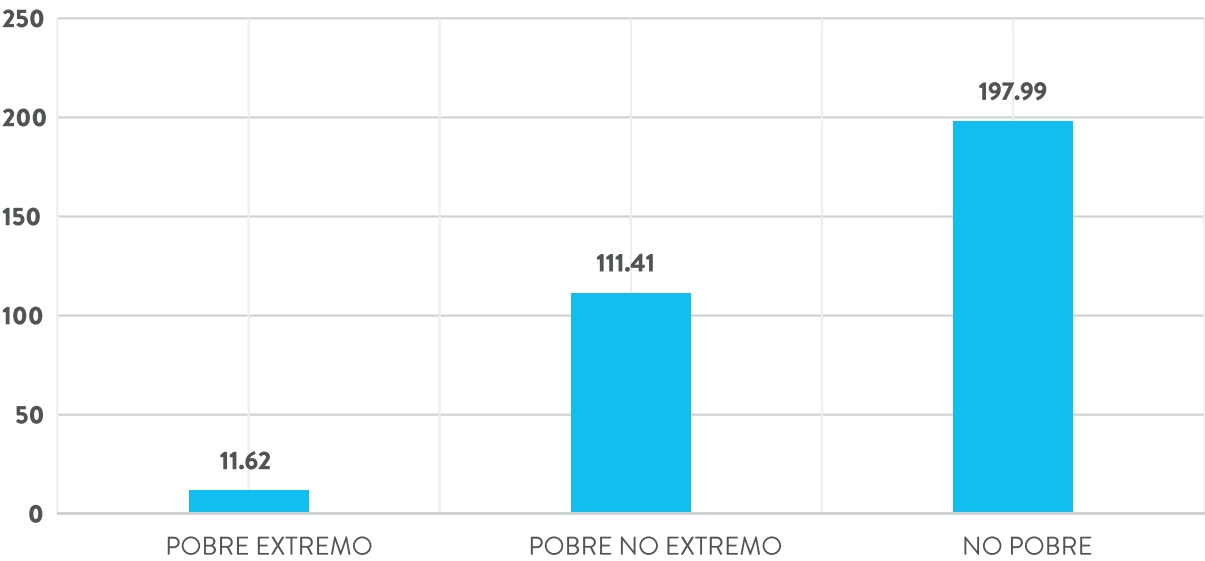
En este sentido, los datos invitan a reflexionar sobre la necesidad de políticas culturales inclusivas. Desde la perspectiva de derechos culturales, depender casi exclusivamente del mercado para acceder a bienes, actividades y servicios culturales reproduce desigualdades profundas y limita la participación de amplios sectores sociales. Sin embargo, además del argumento normativo, existe también un claro argumento económico.

La cultura — como muestran los análisis macroeconómicos — es un sector en expansión, con encadenamientos relevantes y una oferta cada vez más intensiva en conocimiento. En este contexto, mejorar las condiciones socioeconómicas de los hogares no solo amplía el acceso a expresiones culturales, sino que también fortalece la demanda interna, dinamiza la producción, profundiza los encadenamientos y genera efectos multiplicadores en servicios complementarios como tecnología, logística,

diseño, turismo, educación y actividades profesionales. En otras palabras, se puede afirmar que reducir la pobreza y elevar el bienestar podría tener un retorno económico significativo sobre el sector cultural, al ampliar la base de consumidores y estimular su desarrollo productivo.

Entre quienes declaran efectivamente haber tenido gasto cultural, el gradiente por condición de pobreza es nítido: los hogares en pobreza extrema reportan en promedio apenas Q11.62 mensuales, los pobres no extremos alrededor de Q111.41, y los no pobres cerca de Q197.99. Dicho de otra manera: cuando un hogar ingresa al mercado cultural, el monto gastado crece de manera casi proporcional al ingreso. Con ello se confirma que el consumo cultural es altamente sensible a la capacidad de pago y se concentra en los segmentos de mayor bienestar.

Figura 14. Cantidad de gasto cultural mensual, por condiciones de vida en GTQ (2023)



Fuente: elaboración propia con base en INE (2024), Encuesta de Condiciones de Vida 2023

2.2 ¿QUIÉN TRABAJA EN LA CULTURA? RASGOS, BRECHAS Y PATRONES LABORALES

Los datos de la ENCOVI 2023 permiten delinear un retrato preciso de quienes trabajan en actividades económicas vinculadas al sector cultural¹. Aunque este grupo representa apenas 33,443 trabajadores —frente a los casi 6.8 millones que integran el resto de la fuerza laboral—, su perfil socioeconómico y laboral muestra diferencias sustantivas respecto a la media nacional. El empleo cultural aparece concentrado en trabajadores con mayores niveles educativos, con mejor remuneración, mayor formalización y fuerte presencia urbana, lo que refleja tanto la naturaleza especializada del sector como las desigualdades estructurales que determinan quién puede insertarse en él.

El ingreso es la primera señal de esta brecha. Las personas empleadas en actividades culturales ganan en promedio Q4,560 mensuales, casi el doble del salario observado en sectores no culturales (Q2,480). Esta diferencia no solo evidencia la mayor calificación requerida en muchas ocupaciones culturales —como diseño, audiovisuales, producción artística, gestión cultural o servicios creativos profesionales—, sino también una mayor vinculación con empleos asalariados formales y sectores intensivos en conocimiento. Adicionalmente, la formalidad laboral también distingue al empleo cultural del promedio nacional. Mientras apenas 31.9 % de los trabajadores del país cuenta con contrato, en el sector cultural esta proporción asciende a 59.9 %.

Las condiciones de vida refuerzan este diferencial: mientras en el conjunto nacional más de la mitad de los trabajadores vive en hogares no pobres, en el sector cultural esta proporción asciende a 80.3 %. A su vez, la pobreza extrema aqueja solo a 4.6 % de los trabajadores culturales, frente a 12.5 % en el resto de la fuerza laboral. En términos estructurales, insertarse laboralmente en el sector cultural suele ser compatible con niveles de bienestar significativamente superiores al promedio, lo que contrasta con el acceso cultural de los hogares pobres analizado previamente.

El componente territorial es igualmente determinante. El empleo cultural es abrumadoramente urbano (84.6 %), mientras que el resto de los trabajadores se distribuye de manera más equilibrada. Esta centralización responde a la concentración urbana de actividades formales de cultura: estudios de producción, medios de comunicación, oferta artística, servicios profesionales creativos, infraestructura cultural, plataformas digitales y espacios educativos especializados. En áreas rurales, la presencia de empleo cultural es reducida (15.4 %), lo que refleja tanto restricciones de oferta como desigualdades históricas de acceso a formación artística y tecnológica.

¹ Esto incluye: Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales, Actividades deportivas, de esparcimiento y recreativas.

Figura 15. Características de trabajadores en actividades núcleo culturales

CATEGORÍAS		NO CULTURAL	CULTURAL
CANTIDAD DE TRABAJADORES		6,778,800	33,443
SUELDO PROMEDIO		Q 2,480.00	Q 4,560.00
CONDICIONES DE VIDA	Pobre extremo	12.5%	4.6%
	Pobre no extremo	36.2%	15.1%
	No pobre	51.3%	80.3%
ÁREA	Urbana	58.0%	84.6%
	Rural	42.0%	15.4%
AUTOIDENTIFICACIÓN ÉTNICA	Maya	35.0%	10.6%
	Garífuna	0.1%	0.0%
	Xinka	1.1%	0.0%
	Afrodescendiente	0.9%	0.0%
	Ladino / mestizo	62.7%	88.9%
	Extranjero	0.1%	0.5%
TIPO DE EMPLEO	Empleado de gobierno	5.4%	0.0%
	Empleado de empresa privada	37.4%	78.0%
	Empleado jornalero o peón	18.0%	3.5%
	Servicio doméstico	5.5%	0.0%
	Trabajador por cuenta propia NO agrícola	15.6%	16.0%
	Patrón empleador (a) socio (a) NO agrícola	1.8%	2.4%
	Trabajador por cuenta propia agrícola	6.9%	0.0%
	Patrón empleador (a) socio (a) agrícola	0.5%	0.0%
	Trabajador No remunerado	8.8%	0.0%
FORMALIDAD	Con contrato	31.9%	59.9%
	Sin contrato	68.1%	40.1%
NIVEL DE ESCOLARIDAD	Ninguno	15.4%	3.5%
	Preprimaria	0.9%	0.0%
	Primaria	39.5%	12.3%
	Básico	15.4%	19.2%
	Diversificado	21.1%	41.0%
	Universitario	7.0%	20.6%
	Maestría	0.6%	3.4%
	Doctorado	0.0%	0.0%

Fuente: elaboración propia con base en INE (2024), Encuesta de Condiciones de Vida 2023

La segmentación étnica también es evidente. Solo 10.6 % de los trabajadores del sector cultural se identifica como maya, frente a 35 % en los sectores no culturales. En cambio, la población ladina/mestiza alcanza 88.9 % del empleo cultural. Esta diferencia sugiere barreras de entrada asociadas a brechas educativas, concentración territorial urbana y dinámicas históricas de exclusión cultural y lingüística, que limitan la participación de pueblos originarios en ocupaciones artísticas y creativas dentro del mercado formal.

El nivel educativo termina de consolidar este perfil. Entre los trabajadores culturales, más del 65 % tiene educación diversificada, universitaria o de posgrado, mientras que en el resto de la economía el mismo rango alcanza apenas el 28 %. El salto es especialmente visible en educación superior: 20.6 % de la fuerza laboral cultural tiene estudios universitarios, frente a solo 7 % del resto de trabajadores. Esto confirma que el sector cultural depende de capital humano especializado y, por tanto, excluye a quienes no han tenido acceso a trayectorias educativas prolongadas.

El perfil laboral del sector cultural en Guatemala puede caracterizarse como urbano, altamente escolarizado, mayoritariamente ladino, formalizado y mejor remunerado. Aunque el sector representa una pequeña fracción del empleo nacional, concentra condiciones laborales superiores al promedio y refleja dinámicas de centralización y especialización propias de industrias creativas y servicios intensivos en conocimiento. Al mismo tiempo, estos datos permiten identificar tensiones estructurales: mientras quienes trabajan en cultura suelen pertenecer a segmentos con mayores oportunidades, amplios sectores de la población —particularmente rurales, indígenas y en pobreza— afrontan barreras significativas tanto para insertarse laboralmente en este sector pero también para acceder a la cultura desde el consumo.



ATERRIZAJE EN EL SECTOR DEL CINE

3. ATERRIZAJE EN EL SECTOR DEL CINE: ANÁLISIS CUALITATIVO A PARTIR DE ENTREVISTAS SECTORIALES

El análisis microeconómico basado en ENCOVI permite comprender quiénes acceden al consumo cultural y quiénes trabajan en actividades creativas dentro de la estructura económica nacional. Lamentablemente, dichas fuentes de información no ofrecen información desagregada específica acerca de actividades cinematográficas. Los datos oficiales tampoco permiten inferir el funcionamiento interno de las cadenas productivas del cine, sus dinámicas laborales, sus costos, ni sus interacciones territoriales. Precisamente por ello, el presente estudio requiere un componente cualitativo que permita “aterrizar” los hallazgos macro y micro dentro de la práctica concreta del sector audiovisual.

Dada la ausencia de datos específicos sobre la actividad cinematográfica en las estadísticas nacionales, esta sección complementa el análisis cuantitativo con evidencia cualitativa recopilada a través de entrevistas semiestructuradas. El objetivo es profundizar en las implicaciones económicas y políticas de la producción cinematográfica en el país y llenar vacíos que los datos oficiales no capturan: procesos de producción, encadenamientos reales, riesgos, barreras de crecimiento y condiciones laborales que estructuran el trabajo audiovisual en Guatemala.

Se sostuvieron entrevistas en profundidad con productores y profesionales del cine guatemalteco, con experiencia en diversas áreas y formatos: largometraje, documental, servicios audiovisuales y coproducción internacional. Este apartado sintetiza los hallazgos cualitativos más relevantes. También traslada el análisis macroeconómico de la cultura al terreno operativo del cine: cómo se produce, qué cadenas activas existen, qué oportunidades hay, cuáles son sus restricciones estructurales y qué factores o dinámicas no aparecen en las estadísticas.

3.1 EL CINE EN GUATEMALA

En primer punto, las entrevistas realizadas ofrecen una mirada prudente pero fundamentada sobre el futuro del cine en Guatemala. El sector anticipa una producción sostenida en el mediano plazo, aunque no necesariamente creciente: en la práctica, el país parece moverse en un rango de tres hasta un máximo de seis películas por año, una cifra que se mantiene relativamente estable desde hace una década. Dicha estabilidad convive con una dinámica más compleja: la entrada constante de nuevos talentos —directores, guionistas, fotógrafos, productores y técnicos jóvenes— que, sin embargo, no siempre encuentran condiciones para desarrollar carreras estables dentro del cine. Muchos de ellos migran hacia publicidad, la comunicación institucional o los servicios corporativos, donde las estructuras de contratación ofrecen mayor continuidad económica. El sector reconoce esta tensión como uno de los desafíos más importantes para la consolidación de una industria audiovisual.

En paralelo, el interés internacional hacia Guatemala continúa creciendo. Fondos económicos, laboratorios, productoras y plataformas muestran disposición a explorar coproducciones y rodajes en el país, atraídos por su diversidad natural, histórica y pluricultural. No obstante, la materialización de estas oportunidades depende de condiciones que aún no existen: incentivos fiscales, marcos legales estables, claridad regulatoria y garantías institucionales. Ni siquiera existe en el país una ley específica de cine. En ausencia de estos instrumentos, Guatemala compite en desventaja frente a países de la región con políticas audiovisuales consolidadas y mecanismos de atracción de inversión extranjera.

Las entrevistas también remarcan un potencial territorial poco aprovechado. Con incentivos adecuados, los rodajes podrían expandirse hacia regiones rurales, donde existen capacidades técnicas emergentes y una riqueza excepcional de posibles paisajes y escenarios de filmación. Pero, sin intervenciones institucionales, el modelo dominante seguirá siendo el actual: autoempleo, producción independiente y economías de riesgo compartido, donde cada proyecto se sostiene gracias a redes de colaboración informal más que a estructuras industriales consolidadas.

Una de las personas entrevistadas resumió esta tensión de manera elocuente: *“Las películas se van a seguir haciendo; lo que falta es que el país reconozca su valor económico y cultural”*. La frase captura el espíritu general del sector: optimismo creativo combinado con realismo económico.

Desde la perspectiva técnica, estas expectativas se alinean con la tendencia macroeconómica: el sector cultural y audiovisual muestra crecimiento en términos absolutos, pero su participación relativa dentro de la economía total permanece estable. En otras palabras, en Guatemala el dinamismo creativo avanza mucho más rápido que la capacidad institucional y de mercado para absorberlo y potenciarlo. Esta brecha entre crecimiento potencial y crecimiento efectivo es precisamente lo que hace indispensable complementar el análisis cuantitativo con la mirada cualitativa: solo la experiencia directa de quienes producen cine permite comprender las barreras que afronta un sector tan dinámico, diverso y territorialmente activo.

3.2 ARQUITECTURA ECONÓMICA DE UNA PRODUCCIÓN

Las entrevistas realizadas revelan patrones consistentes sobre la arquitectura económica de una producción cinematográfica en Guatemala. Aunque los montos absolutos varían entre ficción, documental, coproducciones y servicios de producción, la estructura porcentual del presupuesto se mantiene sorprendentemente estable. En términos generales, las productoras coinciden en un patrón recurrente:

Desarrollo y preproducción: 10–20%

Rodaje: 40–70%

Posproducción: 20–30%

La etapa de rodaje concentra la mayor proporción del gasto porque requiere, prácticamente en simultáneo, de la concentración de personal y equipo técnico, transporte, alimentación, hospedaje y logística operativa. Una persona entrevistada lo sintetizó de forma clara: *“El rodaje es la parte más intensa: ahí se concentra casi todo”*.

Este comportamiento coincide con el patrón macroeconómico observado en el estudio: El consumo intermedio cultural, que recoge los bienes y servicios utilizados en la producción, es una de las variables que más se expande en la década 2013–2023 (67%). Eso confirma que el audiovisual guatemalteco tiene una fuerte demanda de insumos y servicios provenientes de otros sectores.

La distribución del presupuesto también determina los momentos y territorios donde se genera empleo. Durante el rodaje, las producciones despliegan la mayor cantidad de personal técnico y artístico. En ficción, los equipos suelen movilizar entre 15 y 35 personas, pero puede abarcar de 50 a 80 cuando se trata de coproducciones o proyectos de mayor escala. En documental, los equipos son más reducidos —usualmente entre 5 y 10 personas—, pero su permanencia en el territorio de producción tiende a ser más prolongada. A esto se suman contrataciones locales para logística, figuración —extras sin diálogo pero que contribuyen a crear un ambiente o escena—, transporte, alimentación, construcción ligera, seguridad y servicios comunitarios. Como señaló una entrevistada: *“En cada rodaje terminamos contratando a decenas de personas locales, según lo que se necesite”*.

Esta estructura laboral confirma la dinámica observada en el valor agregado cultural: el crecimiento del sector proviene principalmente del ingreso mixto —trabajo independiente, por proyecto y de corta duración— más que de remuneraciones laborales estables. El cine reproduce, así, el perfil laboral flexible, especializado y temporal del núcleo cultural en su conjunto.

Las dinámicas territoriales agregan otra capa crítica. Aunque la mayoría de las productoras están registradas en el departamento de Guatemala, entre 40% y 60% del gasto total se ejecuta fuera del área metropolitana, es decir, cuando el rodaje se lleva a cabo en provincia. Son, de hecho, múltiples los rodajes se realizan casi completamente en territorios rurales y semirurales durante cuatro o cinco semanas. Las localidades que con mayor frecuencia sirven de escenario incluyen Alta Verapaz, Baja Verapaz, Quetzaltenango, Huehuetenango, San Marcos, Escuintla, Chimaltenango y Quiché.

3.3 ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS: EL CINE COMO NODO ARTICULADOR

Las entrevistas permiten observar con claridad que el cine funciona como un articulador económico multisectorial cuya huella real es mucho más extendida de lo que reflejan las estadísticas. Una producción cinematográfica moviliza simultáneamente servicios especializados —alquiler de cámaras, luces, sonido, arte, vestuario, maquillaje, escenografía y construcción ligera— junto con servicios profesionales como contabilidad, asesoría legal, seguros, almacenamiento digital o soporte informático. A esto se suma la mano de obra creativa y técnica en dirección, fotografía, sonido, guion, edición y color, así como la logística que sostiene el rodaje: traslados del personal y el equipo, alimentación, hospedaje y gestión territorial. Otra de las entrevistadas, lo sintetizó así: *“Una película necesita desde contadores y abogados hasta costureras, carpinteros, generadores eléctricos y transporte local”*.

Esta amplitud coincide con lo revelado por la Matriz Insumo-Producto: los sectores relacionados y transversales —transporte, hospedaje, energía, logística, alimentación, servicios profesionales— son justamente los que muestran los encadenamientos hacia adelante más altos de todo el ecosistema cultural.

El rasgo más contundente que emerge del trabajo cualitativo es que la mayor parte del impacto económico del cine ocurre en territorios donde las estadísticas nacionales no lo registran. Aunque las productoras estén registradas en la ciudad de Guatemala, entre un 40 % y el 60 % del gasto —y, en algunos casos, el 100%— se ejecuta en municipios rurales o semirurales. En esos casos, el rodaje actúa como un disparador económico inmediato: los hoteles familiares locales elevan su ocupación, los comedores amplían horarios y menús, las tiendas incrementan inventarios y se activan más servicios de transporte local, renta de espacios para parqueos o almacenamiento, apoyo logístico y contratación de mano de obra comunitaria. La descripción de una de las

entrevistadas describe bien este fenómeno: *“Cuando el rodaje llega, el movimiento es similar al de una feria: sube el consumo y aparece trabajo temporal para mucha gente”*.

Este dinamismo es especialmente marcado en municipios con baja actividad comercial o turística, donde la llegada de un rodaje funciona como un súbito aporte económico temporal. En algunos casos, las producciones dejan *“residuos positivos”*, como mejoras en infraestructura hotelera, diversificación en la oferta gastronómica local, ampliación de inventarios en comercios y, ocasionalmente, la creación de grupos comunitarios que continúan brindando servicios a posteriores producciones.

Las personas entrevistadas describen esta dinámica como un comportamiento acordeónico: el sector se expande con intensidad durante el rodaje —concentrando consumo, empleo y provisión de servicios en periodos muy breves— y se contrae de inmediato una vez finaliza el proyecto. La metáfora, que algunas compararon con actividades extractivas en términos puramente estructurales, no sugiere impactos ambientales ni éticos, sino que subraya la lógica de irrupción y retirada: llegada de actores externos, negociación territorial, picos de consumo y empleo, y ausencia de continuidad cuando el equipo abandona el municipio. Es de resaltar que sin un marco de política pública que favorezca la continuidad, estos beneficios tienden a desvanecerse cuando la producción concluye y la economía local retorna a su ritmo habitual.

Lo más relevante es que este comportamiento cualitativo coincide con patrones macroeconómicos más amplios: la preeminencia del ingreso mixto en el núcleo cultural refleja estructuras laborales por proyecto; la alta dependencia de servicios intensivos en logística y conocimiento coincide con el crecimiento de los dominios relacionados y transversales; y la descentralización del gasto explica por qué el aporte territorial del audiovisual permanece subestimado en las cuentas nacionales.

Desde la perspectiva macro, los encadenamientos indirectos que genera el cine son equivalentes a choques localizados de empleo y consumo: intensos, de corta duración, distribuidos de forma territorialmente desigual y estadísticamente difíciles de capturar debido a su naturaleza episódica y a la centralización de los registros fiscales y administrativos.

Esta evidencia muestra que el cine guatemalteco es mucho más que un conjunto de actividades creativas: el cine rara vez opera como un sector aislado; es más bien un nodo articulador natural de servicios creativos, técnicos, empresariales, turísticos y logísticos, capaz de activar múltiples industrias simultáneamente, dinamizar economías municipales y generar derrames económicos que superan ampliamente el presupuesto formal de cada producción. Su impacto, aunque profundo, es sistemáticamente subregistrado por la estadística nacional debido a la falta de desagregación sectorial, la limitación temporal de los proyectos y la naturaleza territorial del gasto.

3.4 FINANCIAMIENTO: LA ESTRUCTURA FRAGMENTADA Y LA DEPENDENCIA EXTERNA

Los entrevistados coinciden en que el financiamiento constituye uno de los principales cuellos de botella para la sostenibilidad del cine en Guatemala. El ecosistema opera con una estructura fragmentada, inestable y profundamente dependiente de recursos externos. Tal condición que responde a la ausencia de institucionalidad audiovisual, incentivos fiscales, acceso al crédito y un mercado interno demasiado pequeño para sostener proyectos de forma autónoma.

En este escenario se produce una paradoja: los fondos internacionales se han convertido en la columna vertebral del financiamiento del cine nacional. Programas como Ibermedia, fondos europeos, mecanismos de cooperación bilateral y apoyos de festivales pueden aportar entre el 20% y el 80% del presupuesto de un largometraje. Además de financiamiento, proporcionan legitimidad, acompañamiento creativo y acceso a redes internacionales. Pero su disponibilidad depende de convocatorias altamente competitivas y de calendarios externos que introducen incertidumbre. Con frecuencia exigen contrapartes nacionales que Guatemala tiene dificultad para aportar por carecer de un fondo público robusto o incentivos que faciliten la inversión local.

Una persona entrevistada lo resumió sin rodeos: “*Los fondos de afuera son casi los únicos que permiten levantar una película, pero no van a poner toda la plata; necesitan que el país anfitrión aporte algo, y Guatemala casi no aporta*”.

El financiamiento público nacional, cuando existe, es reducido, intermitente y generalmente insuficiente: los montos asignados suelen cubrir apenas entre el 10% y el 15% del presupuesto de un largometraje y carecen de continuidad interanual, lo que impide planificar proyectos a largo plazo o cumplir expectativas de coproducción con socios internacionales. La ausencia de una Ley de Cine y de un Fondo Nacional de Cinematografía —instrumentos básicos para la región— coloca al país en una desventaja estructural que limita tanto la producción como la capacidad de atraer inversiones externas.

La inversión privada nacional, por su parte, es limitada y altamente circunstancial. Suele provenir de fundaciones, alianzas puntuales o apoyos en especie, vinculados a temas de interés social o de marca. En la mayoría de los casos, la participación privada no responde a una lógica industrial, sino a gestos filantrópicos o intercambios de visibilidad. La falta de incentivos tributarios, la percepción de riesgo y la ausencia de retornos comerciales claros desalientan la inversión empresarial en cine. Como señalaron varias entrevistadas, la inversión privada existe, pero no está estructurada para dinamizar la industria; para muchos productores esta no aporta nada a sus proyectos.

Ante la debilidad de fuentes externas y locales, una porción considerable del financiamiento —entre el 10% y el 30%— proviene de aportes personales del propio equipo creativo y técnico. Esto incluye trabajo no remunerado,

honorarios reducidos, uso de equipo propio, postergación de pagos o acuerdos de participación simbólica en proyectos cuya rentabilidad es incierta. Una entrevistada lo describió con franqueza: *“En algunos proyectos, el equipo se vuelve socio porque cobra un tercio de lo que debería”*. Este patrón refleja mecánicamente lo observado en el análisis macroeconómico: el ingreso mixto crece más rápido que las remuneraciones, reflejando que gran parte del sector cultural y audiovisual se sostiene en autoempleo, trabajo independiente y aportes personales no registrados.

La inversión privada nacional también es limitada y altamente selectiva. En la mayoría de los casos proviene de fundaciones, alianzas puntuales o apoyos en especie. Solo en situaciones muy específicas —cuando la temática coincide con intereses de marca o agendas sociales de una empresa— las productoras logran intercambios como hospedaje, transporte o alimentación a cambio de visibilidad. Pero estos casos son excepcionales: el sector privado guatemalteco mantiene distancia del cine debido a la falta de incentivos tributarios, la percepción de riesgo y la ausencia de retornos comerciales claros. Para las entrevistadas, la regla general es que la inversión privada existe, pero no está estructurada ni orientada a dinamizar el sector cinematográfico.

Las restricciones se intensifican por la ausencia de instrumentos financieros especializados. La banca comercial no otorga crédito al cine, no solo por falta de líneas adaptadas, sino porque no reconoce al audiovisual como una actividad productiva con retornos mensurables. A esto se suma la escasez de seguros de producción —un estándar básico en mercados audiovisuales maduros— que cubran riesgos de rodaje, daños a equipo o responsabilidad civil. La inexistencia de estos instrumentos genera desventajas competitivas y excluye a las productoras de coproyectos internacionales que exigen estándares mínimos de aseguramiento.

Generalmente, la posibilidad de recuperar inversión en taquilla nacional es mínima debido al tamaño reducido del mercado, la limitada oferta de salas de proyección

y la fuerte competencia del cine comercial estadounidense. La falta de recursos para promoción, circulación y exhibición reduce aún más las posibilidades de retorno económico. *“Recuperar la inversión en taquilla guatemalteca es prácticamente imposible”*, aseveró una entrevistada. En consecuencia, la sostenibilidad financiera depende de la capacidad de negociar colaboraciones externas, posicionarse en festivales, premios, fondos, ventas internacionales y mercados de coproducción. Esto origina un ciclo de estancamiento, en el cual solo ciertos proyectos logran superar la barrera del financiamiento inicial.

A esta realidad se suma un obstáculo reciente: la contracción de la cooperación internacional. La reducción global de fondos culturales, impulsada por cambios geopolíticos y el avance de gobiernos conservadores, ha reducido significativamente las oportunidades de financiamiento para proyectos audiovisuales. Según las entrevistadas, el 2024 fue *“un año particularmente duro”*, en el que apenas se concretaron uno o dos proyectos, la mayoría institucionales o de bajo presupuesto.

En conjunto, el financiamiento del cine guatemalteco es un sistema ingenioso en sus soluciones, pero vulnerable en su estructura. Ingenioso porque depende de la inventiva económica, las habilidades de lograr alianzas puntuales y el compromiso personal de quienes producen. Vulnerable porque descansa en fuentes externas inciertas, aportes individuales difíciles de sostener y una institucionalidad limitada que no corresponde con el impacto cultural, territorial y económico que el audiovisual genera. La estructura actual no solo condiciona cuántas películas se producen, sino quiénes pueden producirlas, bajo qué riesgos y con qué nivel de sostenibilidad profesional. Para que el país transite hacia una industria emergente, necesita pasar del modelo basado en esfuerzos aislados a uno con un financiamiento estable, estratégico y sostenido, capaz de convertir el potencial creativo del audiovisual en una verdadera fuerza económica y cultural.

3.5 BARRERAS Y AUSENCIA DE INSTITUCIONALIDAD

Las entrevistas revelan que el cine en Guatemala opera en un entorno marcado por barreras estructurales en las cuales se entrecruzan vacíos normativos, limitaciones institucionales y restricciones económicas. Estas condiciones explican la fragilidad financiera del sector, su escasa visibilidad en las estadísticas nacionales y su limitada presencia en las políticas públicas que podrían sostenerlo. En la práctica, el cine se produce gracias al esfuerzo individual y a la resiliencia creativa de quienes integran el sector, sin el acompañamiento institucional que permitiría consolidarlo como industria.

La ausencia de una Ley de Cine constituye la principal barrera señalada por todas las personas entrevistadas. Desde 2021 existe una iniciativa de ley que ha tenido muy pocos avances en el Congreso y cuya discusión se intentó relanzar en 2025, pero terminó el período de sesiones sin mayores resultados. No obstante, los llamados por una normativa específica para el cine tienen ya más de dos décadas.

Sin un marco jurídico especializado, el sector carece de instrumentos básicos para su desarrollo: mecanismos estables de financiamiento, incentivos fiscales, procedimientos de importación temporal de equipo y reglas claras para coproducciones internacionales. Tampoco existe un reconocimiento formal de la actividad cinematográfica dentro de la política cultural o económica del país. En contraste, países como Colombia, República Dominicana o Costa Rica han desarrollado industrias audiovisuales dinámicas gracias a leyes robustas, fondos estatales permanentes y estructuras que articulan inversión pública y privada. La carencia de este marco en Guatemala obliga a las productoras a suplir con creatividad y negociación lo que otros países resuelven institucionalmente. *“No existe el Estado para nosotros; no hay ley, no hay incentivos, no hay comisiones filmicas, y competir contra países con cash rebate es imposible”*, expresó una entrevistada.

A esta carencia se suma la inexistencia de una Film Commission. En la mayoría de los países, estas instancias funcionan como ventanillas únicas que facilitan la coordinación de permisos, articulan logística y autorizaciones con municipalidades, funcionarios de turismo y seguridad pública; así también gestionan exenciones y promueven el país como destino de filmación para producciones extranjeras. Nada de eso existe aquí.

En Guatemala, cada rodaje debe tramitar autorizaciones de forma individual con autoridades locales que, en muchos casos, desconocen las implicaciones técnicas y logísticas de una producción audiovisual. Esto genera costos, retrasos y tensiones. Por ejemplo, durante una producción filmica, la presencia de drones y equipos técnicos en un área rural generó tensiones —como la infundada sospecha de que se estaban *“midiendo terrenos para hidroeléctricas”*—. Tal malentendido se resolvió a través de mediación y diálogo comunitario, pero tuvo un costo de tiempo y recursos adicionales. La falta de una entidad articuladora incrementa los riesgos de este tipo de incidentes y resta competitividad al país como destino filmico.

Las entrevistas también confirman un trato asimétrico entre producciones nacionales y extranjeras. Mientras que las segundas suelen recibir más acompañamiento institucional, facilidades administrativas y apoyo logístico, las producciones nacionales operan prácticamente solas. Esta asimetría, aunque no siempre explícita, contribuye a la percepción de que el Estado no reconoce, ni cultural ni económicamente, al cine guatemalteco como un sector estratégico.

Otra limitación profunda deriva de la estructura empresarial del sector. Las productoras cinematográficas funcionan como micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) —con equipos pequeños, ingresos intermitentes y producción por proyecto—, pero no son re-

conocidas como tales por la política económica ni por el sistema financiero. Las cargas fiscales, la rigidez laboral y la falta de instrumentos crediticios adecuados entorpecen su sostenibilidad. En este contexto, el cine queda atrapado en una categoría ambigua: demasiado pequeño para ser tratado como industria consolidada pero demasiado complejo para ser gestionado como emprendimiento tradicional. El resultado es un ecosistema creativo sin los apoyos que requieren las MIPYMES culturales para madurar.

La falta de participación efectiva del Estado refuerza estas barreras. No existe una política pública cultural que considere al cine como herramienta de desarrollo, diplomacia cultural o promoción internacional. Entrevistados señalan que el Ministerio de Cultura y Deporte (MICUDE) carece de programas robustos para producción y circulación; INGUAT utiliza el audiovisual de forma marginal; y el Ministerio de Relaciones Exteriores (MINEX) y las embajadas guatemaltecas no incorporan sistemáticamente el cine como parte de su agenda cultural. Esta desconexión institucional reproduce la invisibilidad del cine en la agenda pública.

A ello se suma una última barrera crítica: la ausencia de estadísticas sectoriales sistemáticas. No existe un registro oficial del número de rodajes, días de filmación, presupuestos, empleos generados o gasto territorial aportado. Esta carencia dificulta cuantificar el impacto real del cine, invisibiliza sus encadenamientos productivos y limita la capacidad del sector para demostrar su relevancia ante entidades públicas, financieras o donantes. Al no existir una obligación institucional o un mecanismo estadístico para sistematizar estos datos, el sector permanece invisibilizado dentro de la economía cultural. Se trata de un círculo vicioso: sin datos no hay política pública, y sin política pública no hay datos.

3.6 APOYOS NECESARIOS DESDE EL ESTADO Y EL SECTOR PRIVADO

Frente a estas adversidades, las entrevistas delinean una agenda clara y técnicamente consistente acerca de los apoyos necesarios para transformar el cine en una industria cultural sostenible en Guatemala. La demanda más recurrente es la discusión y aprobación de una Ley de Cine funcional, clara e integral, que provea un marco jurídico integral, moderno y operativo. Esta ley debería incluir un Fondo Nacional de Cinematografía con líneas de financiamiento diferenciadas por etapa —desarrollo, preproducción, producción, posproducción y distribución— y convocatorias regulares que brinden estabilidad y certeza al sector. La falta de esta normativa lastra la capacidad del país para participar en coproducciones, atraer recursos externos y planificar proyectos de forma profesional.

El sector también considera indispensable la implementación de incentivos fiscales para la producción nacional o extranjera. Países como República Dominicana, Costa Rica y Colombia han logrado desarrollar industrias audiovisuales competitivas mediante esquemas de reembolso de un porcentaje de la inversión o cash rebate, de-

voluciones de impuestos o créditos fiscales transferibles. Estos mecanismos no solo generan más empleo y atraen más inversión, sino que también fortalecen cadenas de valor territoriales vinculadas al turismo, servicios, energía, transporte y formación profesional.

Otra prioridad estratégica citada por las voces expertas consultadas es la creación o fortalecimiento de una Film Commission profesionalizada. Esta institución debería coordinar permisos, facilitar trámites, articular con municipalidades, PNC, turismo, medio ambiente y SAT, además de promover al país como destino de rodajes. En Costa Rica, por ejemplo, la Film Commission ha sido clave para conectar comunidades con producciones y para desarrollar modelos en los que los territorios ofrecen valiosos servicios de apoyo comunitario —hospedaje, alimentación, espacios de filmación, apoyo logístico— en beneficio tanto de la producción como de la economía local. En República Dominicana, el trabajo articulado entre Film Commission, incentivos fiscales y promoción estatal ha convertido al país en un atractivo para producciones norteamericanas.

Otra necesidad urgente es la creación de instrumentos financieros especializados. Las productoras requieren acceso a crédito adecuado a los ciclos de producción, así como seguros de rodaje, continuidad, equipo y responsabilidad civil. La negativa de bancos y aseguradoras evidencia la necesidad de modelos de financiamiento cultural o de alianzas público-privadas que permitan desarrollar productos financieros adaptados.

Las entrevistas también subrayan la necesidad de fortalecer la formación técnica y profesional en áreas urbanas y rurales. La demanda de personal calificado —iluminación, sonido, grip, postproducción, producción ejecutiva— supera la oferta, y muchos roles técnicos deben importarse temporalmente. La creación de escuelas de cine, programas de certificación técnica, talleres especializados y becas de formación son acciones fundamentales para ampliar la base de talento y reducir la dependencia de personal extranjero en ciertas áreas clave.

Finalmente, el sector identifica la urgencia de construir estadísticas culturales confiables: información sobre empleos relacionados con la producción de cine, flujos de gasto por categoría, encadenamientos, proveedores, impacto territorial y participación en mercados internacionales. Contar con estos datos permitiría diseñar políticas basadas en evidencia, visibilizar el aporte económico del cine y facilitar acceso a inversión, crédito y alianzas estratégicas.

Estas propuestas trazan un camino claro hacia la construcción de una industria audiovisual sostenible: un Estado presente y articulador, un marco jurídico moderno, incentivos que atraigan inversión, fortalecimiento de las MIPYMES creativas, formación profesional y un sistema estadístico que haga visible lo que hoy permanece disperso. Solo así Guatemala podrá transformar un sector “acordeónico” —que se expande intensamente durante los rodajes, pero sin consolidarse— en un motor estable de desarrollo cultural, económico y territorial.



LIMITACIONES PARA LA MEDICION DEL IMPACTO ECONOMICO DEL CINE

4. LIMITACIONES PARA LA MEDICIÓN DEL IMPACTO ECONÓMICO DEL CINE

La medición del impacto económico del cine en Guatemala enfrenta un conjunto amplio de limitaciones que dificultan dimensionar con precisión su aporte real a la economía nacional. Estas restricciones son simultáneamente estadísticas, institucionales y metodológicas, y se originan tanto en las características estructurales del sector audiovisual como en la debilidad del sistema nacional de información cultural. En conjunto, estos factores explican por qué la actividad cinematográfica permanece subregistrada, por qué su peso económico se ve marginado en las estadísticas oficiales y por qué su contribución territorial, simbólica y social no logra incorporarse en los análisis convencionales.

UN PRIMER OBSTÁCULO FUNDAMENTAL PROVIENE DE LA ESTRUCTURA ESTADÍSTICA DEL PAÍS.

Las cuentas nacionales, la Matriz Insumo-Producto (MIP) y otras fuentes oficiales agrupan el cine dentro de categorías amplias —como “información y comunicaciones”, “servicios culturales” o “actividades artísticas y recreativas”— que mezclan publicidad, software, deportes y entretenimiento general. Esta agregación impide separar la actividad cinematográfica como subsector autónomo y, por tanto, imposibilita estimar su PIB, su valor agregado o sus encadenamientos específicos.

La situación se agrava porque la última MIP disponible es de base 2013, una estructura productiva que no incorpora transformaciones recientes como el auge del streaming, la digitalización intensiva o los cambios inducidos por la pandemia. Sin una MIP actualizada y desagregada, cualquier cálculo de efectos indirectos o multiplicadores —instrumentos centrales en la economía de la cultura— queda limitado en precisión y representatividad.

LA FALTA DE DESAGREGACIÓN ESTADÍSTICA SE REPLICA EN PRÁCTICAMENTE TODAS LAS FUENTES NACIONALES. Las encuestas de Ingresos y Empleo (ENEI, ENCOVI) no reportan actividades a nivel CIU de

cuatro dígitos, lo que diluye ocupaciones críticas del cine —dirección, fotografía, edición, sonido, guion, color, postproducción— dentro de categorías genéricas como “servicios profesionales” o “actividades artísticas”. Esta ausencia imposibilita cuantificar cuántas personas trabajan en el sector, en qué condiciones, con qué niveles de remuneración y con qué perfiles técnicos. De igual forma, ninguna encuesta incluye módulos específicos de consumo cultural audiovisual, lo que dificulta aislar datos sobre asistencia a cine guatemalteco, gasto en plataformas o hábitos culturales diferenciados.

LA DEBILIDAD INSTITUCIONAL TAMBIÉN LIMITA LA MEDICIÓN DEL IMPACTO.

BANGUAT, INE, SAT, MICUDE y otras entidades utilizan clasificaciones incompatibles y carecen de sistemas interoperables. La fragmentación de registros —empresariales, tributarios, laborales, culturales— impide consolidar bases comparables y dificulta aplicar modelos de análisis económico robustos. La falta de microdatos administrativos desagregados significa que no existe un inventario confiable de productoras, casas de postproducción, proveedores técnicos o servicios asociados al audiovisual, y que muchos contribuyentes se registran bajo categorías amplias que invisibilizan su verdadera actividad económica. En consecuencia, el cine aparece disperso en los sistemas administrativos, sin posibilidad de seguimiento longitudinal ni medición estructurada.

LA AUSENCIA DE UNA CUENTA SATÉLITE DE CULTURA (CSC) CONSTITUYE LA LIMITACIÓN ESTRUCTURAL MÁS PROFUNDA.

Sin un marco conceptual e institucional que integre sistemáticamente al sector cultural dentro del Sistema de Cuentas Nacionales, el aporte del cine queda fuera de los instrumentos utilizados para medir sectores económicos consolidados. La falta de una CSC también impide articular registros administrativos clave —festivales, licencias, fondos, exportaciones de servicios audiovisuales— que permitirían calibrar mejor

el análisis macroeconómico y construir series históricas comparables. Sin esta estructura, el cine permanece en una zona estadística gris: visible en la producción creativa, pero invisible en su contabilidad económica.

LAS LIMITACIONES TAMBIÉN SE EXPRESAN EN LA INCAPACIDAD PARA CAPTURAR EL COMPONENTE INFORMAL DEL SECTOR.

Gran parte del empleo, de los ingresos y de la producción cultural opera fuera del registro formal. Esta informalidad, combinada con la falta de un registro empresarial consolidado, produce subvaloración sistemática del peso real del audiovisual. Los encadenamientos territoriales —gasto en hospedaje, transporte, alimentación, servicios comunitarios o artesanías— tampoco se registran formal y específicamente, lo que oculta los efectos directos, indirectos e inducidos que el cine genera en municipios rurales y semirurales donde se realizan rodajes.

LAS RESTRICCIONES TAMBIÉN ALCANZAN LA MEDICIÓN DE EFECTOS SIMBÓLICOS, EDUCATIVOS Y SOCIALES.

Mientras las estadísticas económicas permiten estimar producción o empleo, no cuantifican externalidades como identidad cultural, cohesión social, innovación creativa, efectos educativos o posicionamiento internacional del país. Estas dimensiones —centrales en el análisis cultural contemporáneo— no tienen indicadores oficiales en Guatemala, por lo que la medición del cine queda limitada a su dimensión económica más estrecha, excluyendo contribuciones esenciales al bienestar y al desarrollo.

A ESTAS LIMITACIONES TÉCNICAS SE SUMAN DESAFÍOS OPERATIVOS PERSISTENTES.

La actualización de estadísticas requiere coordinación interinstitucional sostenida, capacidades técnicas especializadas en economía de la cultura y financiamiento público regular, condiciones que actualmente son insuficientes. La cobertura estadística sigue siendo exclusivamente nacional, sin desagregación regional ni departamental, lo que oculta los impactos territoriales clave del cine. La contracción reciente de la cooperación internacional —una fuente histórica de información y recursos— profundiza estas tensiones al reducir financiamiento para investigación cultural.

FINALMENTE, PERSISTE UNA LIMITACIÓN CONCEPTUAL QUE ATRAVIESA TODAS LAS DEMÁS:

históricamente, el cine no ha sido reconocido como industria económica, sino como actividad cultural marginal. Esta percepción ha reducido el interés institucional por medirlo con rigor técnico, ha limitado la generación de datos y ha impedido construir consensos metodológicos sobre qué incluye la industria audiovisual o cómo deben estimarse sus contribuciones económicas y simbólicas. Sin un reconocimiento explícito del cine como sector estratégico, el país carece de los incentivos para desarrollar la arquitectura estadística de la cual depende su medición.



CONCLUSIONES

El análisis presentado en este estudio demuestra que la cultura es un componente económico estable y relevante dentro de la estructura productiva de Guatemala, aunque su participación relativa permanezca contenida por la expansión más acelerada de otros sectores. La producción cultural crece de forma sostenida, los encadenamientos muestran una fuerte articulación con servicios intensivos en conocimiento, los sectores relacionados y transversales se consolidan como pilares de apoyo tecnológico, logístico y empresarial. Sin embargo, el sector cinematográfico sigue operando en un marco institucional que no refleja su verdadero peso económico.

En el ámbito microeconómico, persisten brechas profundas en el acceso cultural: solo el 3 % de los hogares reporta gasto cultural, lo que evidencia desigualdades estructurales que limitan el desarrollo de mercados culturales más amplios. En contraste, los trabajadores del sector cultural muestran perfiles educativos y laborales superiores a la media nacional, confirmando que las industrias creativas dependen de capital humano altamente especializado, concentrado en áreas urbanas y con mayores niveles de formalidad.

El componente cualitativo revela que el cine, aunque pequeño en escala, actúa como un nodo articulador de servicios creativos, técnicos, logísticos y territoriales. Su impacto económico real, particularmente en municipios rurales, es muy significativo, pero permanece subregistrado debido a la ausencia de mecanismos institucionales, normativos y estadísticos específicos. El financiamiento es el principal cuello de botella: la dependencia de fondos internacionales, la escasez de recursos nacionales, la falta de instrumentos financieros especializados y la inexistencia de una Ley de Cine limitan severamente la sostenibilidad del sector.

Las limitaciones estadísticas e institucionales identificadas en el estudio reflejan un vacío estructural: sin una Cuenta Satélite de Cultura, sin desagregación CIIU de actividades audiovisuales y sin registros administrativos interoperables, Guatemala carece de la base necesaria para medir con precisión el impacto económico del cine y, en consecuencia, para diseñar políticas públicas basadas en evidencia.

Guatemala posee un ecosistema cultural dinámico y un sector audiovisual con potencial de crecimiento, pero su consolidación depende de decisiones institucionales estratégicas. Reconocer y fortalecer este potencial no es solo una cuestión cultural: es una oportunidad económica y de política pública para el país.



BIBLIOGRAFÍA

Banguat. (2025). *Cuadros de Oferta y Utilización, Matriz Insumo–Producto y Clasificación Cruzada de Industrias y Sectores Institucionales (2013–2023)*. Banco de Guatemala.

Department for Culture, Media and Sport (DCMS). (1998). *Creative Industries Mapping Document 1998*. Government of the United Kingdom.

Department for Culture, Media and Sport (DCMS). (2013). *Classifying and Measuring the Creative Industries*. Government of the United Kingdom.

Howkins, J. (2001). *The Creative Economy: How People Make Money from Ideas*. Penguin.

Instituto Nacional de Estadística – INE. (2024). *Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI 2023)*. Gobierno de Guatemala.

Throsby, D. (2001). *Economics and Culture*. Cambridge University Press.

Throsby, D. (2010). *The Economics of Cultural Policy*. Cambridge University Press.

UNESCO Institute for Statistics (UNESCO-UIS). (2009). *Framework for Cultural Statistics (FCS)*. UNESCO.



ANEXOS

Anexo 1. Exportaciones e importaciones culturales, por dominio en millones de GTQ

Etiquetas de fila	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022 P/	2023 P/
Exportaciones culturales (fob)	6,226.85	6,586.27	6,476.35	6,646.50	7,089.71	7,338.33	7,407.23	6,818.99	6,868.70	7,398.84	7,598.34
Dominios culturales	3,718.32	3,889.24	3,565.21	3,626.44	3,702.96	3,889.80	3,708.90	3,102.93	2,504.88	2,126.60	1,844.44
Dominios relacionados	1,297.58	1,353.18	1,416.14	1,415.73	1,723.32	1,639.13	1,793.39	1,832.62	2,003.57	2,293.38	2,571.68
Dominios transversales	1,210.96	1,343.85	1,495.00	1,604.34	1,663.44	1,809.40	1,904.95	1,883.43	2,360.25	2,978.86	3,182.22
Porcentaje de núcleo cultural dentro de exportaciones totales	6.8%	6.8%	6.9%	7.1%	7.3%	7.3%	7.1%	7.0%	5.8%	5.3%	5.6%
Porcentaje de total cultural dentro de exportaciones totales	4.1%	4.0%	3.8%	3.9%	3.8%	3.9%	3.5%	3.2%	2.1%	1.5%	1.4%
Importaciones culturales (CIF)	12,866.22	13,290.33	13,393.10	13,045.20	13,299.50	14,134.57	14,773.38	14,009.58	17,984.89	21,564.01	20,829.71
Dominios culturales	2,817.31	2,684.90	2,782.81	2,725.59	2,445.70	2,689.12	2,690.00	2,635.45	2,959.23	3,045.94	3,014.38
Dominios relacionados	9,536.49	9,977.21	9,912.78	9,665.78	10,225.67	10,731.18	11,262.51	10,557.37	13,924.65	17,057.03	16,118.43
Dominios transversales	512.42	628.22	697.50	653.83	628.12	714.27	820.87	816.76	1,101.01	1,461.03	1,696.90
Porcentaje de total cultural dentro de importaciones totales	8.4%	8.4%	8.8%	8.9%	8.6%	8.4%	8.4%	8.8%	7.9%	7.6%	7.5%
Porcentaje de total cultural dentro de importaciones totales	1.8%	1.7%	1.8%	1.9%	1.6%	1.6%	1.5%	1.7%	1.3%	1.1%	1.1%

Fuente: elaboración propia con datos de Banguat. En oferta Ut

Anexo 2. Impuestos del sector cultural por dominio en millones de GTQ, por dominio (2023-3023)

Etiquetas de fila	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022 P/	2023 P/
Impuesto tipo valor agregado (IVA)	3108.07	3169.79	3320.29	3305.38	3505.53	3668.22	3949.65	3873.61	4607.40	5027.95	5164.16
Dominios culturales	2050.24	2024.95	2183.82	2230.32	2326.61	2431.52	2604.00	2641.51	3003.80	3148.71	3186.72
Dominios relacionados	789.95	868.78	845.02	816.93	904.36	922.21	1004.52	919.80	1204.24	1364.50	1449.20
Dominios transversales	267.88	276.05	291.45	258.13	274.57	314.48	341.13	312.29	399.36	514.75	528.24
Núcleo % nacional	9.72%	9.07%	9.56%	9.48%	9.25%	9.00%	8.87%	9.38%	8.32%	7.39%	7.05%
Total cultural % nacional	14.73%	14.20%	14.54%	14.05%	13.94%	13.58%	13.45%	13.76%	12.76%	11.80%	11.43%
Impuestos y derechos sobre las importaciones excepto IVA	175.79	181.69	188.09	199.55	218.79	235.46	233.49	191.77	272.06	308.98	325.20
Dominios culturales	25.55	23.78	21.43	20.95	19.67	22.11	19.57	13.51	21.36	14.70	15.76
Dominios relacionados	150.24	157.91	166.66	178.60	199.12	213.34	213.92	178.26	250.70	294.29	309.43
Dominios transversales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Núcleo % nacional	1.31%	1.17%	1.00%	0.91%	0.81%	0.86%	0.73%	0.55%	0.62%	0.38%	0.39%
Total cultural % nacional	9.00%	8.95%	8.77%	8.65%	8.98%	9.20%	8.65%	7.77%	7.84%	7.96%	8.00%

Fuente: elaboración propia con datos de Banguat. En oferta Ut

Anexo 3. Otros indicadores con base en cuadro de oferta-utilización, por dominio (2013-2023)

Etiquetas de fila	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022 p/	2023 p/
Consumo Final del Gobierno (PC)	1017.46	1023.82	1028.30	894.83	1023.29	1242.13	1261.57	1140.32	1402.08	2043.43	1881.94
Dominios culturales	190.23	211.20	221.01	224.17	265.45	272.37	283.11	176.84	230.15	296.21	336.10
Dominios relacionados	11.85	12.97	13.12	15.19	15.83	17.81	16.62	16.77	22.45	24.70	24.06
Dominios transversales	815.38	799.65	794.17	655.47	742.01	951.95	961.84	946.71	1149.49	1722.51	1521.79
Consumo Final privado (PC)	29984.30	31104.77	33157.66	34159.91	35363.18	36851.28	39614.13	38918.99	44928.58	49293.57	50869.21
Dominios culturales	19334.06	19348.65	21226.35	21983.52	22353.14	23402.16	25123.82	25283.79	28372.21	30504.91	31048.92
Dominios relacionados	7569.69	8476.16	8462.08	8455.27	9050.37	9148.67	10001.15	9486.67	11742.66	13441.83	14164.83
Dominios transversales	3080.55	3279.96	3469.23	3721.12	3959.68	4300.45	4489.15	4148.53	4813.71	5346.83	5655.46
Consumo Intermedio (PC)	30160.35	31756.87	33304.97	32754.52	33522.49	36074.27	37823.73	36509.78	42041.11	48133.28	50435.01
Dominios culturales	11274.92	11701.37	12131.56	11888.70	11727.34	12323.93	12873.58	12571.43	13728.41	14670.67	15187.49
Dominios relacionados	9127.74	9751.17	10275.44	10079.83	10513.06	11491.72	12033.45	11425.36	13784.89	16543.66	17388.73
Dominios transversales	9757.69	10304.32	10897.97	10785.99	11282.10	12258.62	12916.70	12513.00	14527.80	16918.95	17858.80
Formación Bruta de Capital Fijo (PC)	3784.48	3806.38	3352.77	3064.74	2836.38	3366.44	3495.55	3313.02	4577.17	5095.11	4927.16
Dominios culturales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Dominios relacionados	3605.99	3687.50	3180.33	2935.23	2698.49	3182.38	3306.94	3124.66	4367.27	4862.45	4680.90
Dominios transversales	178.49	118.88	172.44	129.50	137.89	184.06	188.61	188.36	209.91	232.66	246.26
Impuesto tipo valor agregado (IVA)	3108.07	3169.79	3320.29	3305.38	3505.53	3668.22	3949.65	3873.61	4607.40	5027.95	5164.16
Dominios culturales	2050.24	2024.95	2183.82	2230.32	2326.61	2431.52	2604.00	2641.51	3003.80	3148.71	3186.72
Dominios relacionados	789.95	868.78	845.02	816.93	904.36	922.21	1004.52	919.80	1204.24	1364.50	1449.20
Dominios transversales	267.88	276.05	291.45	258.13	274.57	314.48	341.13	312.29	399.36	514.75	528.24
Impuestos sobre los productos, excepto IVA e impuestos sobre las importaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Dominios culturales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Dominios relacionados	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Dominios transversales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Impuestos y derechos sobre las importaciones excepto IVA	175.79	181.69	188.09	199.55	218.79	235.46	233.49	191.77	272.06	308.98	325.20
Dominios culturales	25.55	23.78	21.43	20.95	19.67	22.11	19.57	13.51	21.36	14.70	15.76
Dominios relacionados	150.24	157.91	166.66	178.60	199.12	213.34	213.92	178.26	250.70	294.29	309.43
Dominios transversales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Márgenes de comercio, transporte y distribución de energía	5406.89	5823.77	5941.72	5980.43	6350.54	6571.63	7077.29	6619.24	8198.52	9467.08	9572.05
Dominios culturales	989.37	1034.46	1057.65	1059.90	1078.44	1081.58	1084.66	955.25	1114.74	1236.90	1325.91
Dominios relacionados	4417.52	4789.31	4884.07	4920.53	5272.10	5490.05	5992.63	5663.99	7083.79	8230.17	8246.14
Dominios transversales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Producción (PB)	49863.72	51678.45	54402.41	54897.83	56574.02	60193.12	63544.94	61744.90	69098.22	76769.36	79643.20
Dominios culturales	28702.75	29346.56	31063.48	31666.34	32129.23	33631.24	35604.32	34697.96	37745.29	40214.66	40923.32
Dominios relacionados	6898.20	7389.50	7499.06	7247.03	7562.37	8086.15	8641.36	8495.95	9792.15	11330.68	12480.50
Dominios transversales	14262.77	14942.39	15839.86	15984.47	16882.42	18475.72	19299.26	18550.99	21560.79	25224.03	26239.38
Subvenciones a los productos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Dominios culturales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Dominios relacionados	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Dominios transversales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Variación de existencias (PC)	247.25	-134.09	-74.46	-92.10	113.32	-69.45	-23.47	-262.00	343.45	1173.15	-177.34
Dominios culturales	67.69	-35.81	-34.94	-19.73	-49.24	-32.67	13.14	-191.31	8.77	62.52	49.14
Dominios relacionados	179.56	-98.28	-39.52	-72.37	162.56	-36.78	-36.61	-70.69	334.69	1110.64	-226.49
Dominios transversales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Anexo 4. Componentes del valor agregado, por dominio y sector institucional
(2013 y 2023)

Dominio	Componente	2013						2023				
		Economía total	Sociedades no financieras	Sociedades financieras	Gobierno general	Hogares	ISFLSH	Economía total	Sociedades no financieras	Sociedades financieras	Gobierno general	Hogares
Núcleo	Excedente explotación + ingreso mixto	2192.07	1824.60	0.00	4.13	292.37	70.98	3699.95	3191.44	0.00	4.23	433.61
	Remuneración de asalariados	1777.01	1453.13	0.00	93.44	196.25	34.18	2793.20	2321.56	0.00	163.38	256.94
	Sueldos y salarios	1644.90	1333.59	0.00	88.92	189.91	32.47	2592.17	2140.49	0.00	153.89	249.18
	Contribuciones sociales	132.11	119.54	0.00	4.52	6.34	1.71	201.04	181.07	0.00	9.49	7.76
	Impuestos sobre la producción	37.74	29.68	0.00	1.72	4.42	1.93	56.86	47.27	0.00	0.92	5.66
	Subvenciones a la producción	-302.27	-302.27	0.00	0.00	0.00	0.00	-607.44	-607.44	0.00	0.00	0.00
Relacionado	Excedente explotación + ingreso mixto	8090.96	7622.64	0.00	0.00	468.32	0.00	11798.82	11045.35	0.00	0.00	753.47
	Remuneración de asalariados	1875.75	1838.16	0.00	0.00	37.59	0.00	3117.92	3059.47	0.00	0.00	58.45
	Sueldos y salarios	1767.03	1731.96	0.00	0.00	35.07	0.00	2939.02	2884.12	0.00	0.00	54.90
	Contribuciones sociales	108.71	106.20	0.00	0.00	2.52	0.00	178.90	175.35	0.00	0.00	3.55
	Impuestos sobre la producción	53.01	50.38	0.00	0.00	2.63	0.00	74.73	70.40	0.00	0.00	4.33
	Subvenciones a la producción	-1.48	-1.48	0.00	0.00	0.00	0.00	-2.24	-2.24	0.00	0.00	0.00
Transversal	Excedente explotación + ingreso mixto	2939.78	1310.53	0.00	0.00	1629.25	0.00	5447.09	2590.43	0.00	0.00	2856.65
	Remuneración de asalariados	2691.46	2088.87	0.00	0.00	602.58	0.00	4810.59	3906.01	0.00	0.00	904.58
	Sueldos y salarios	2377.97	1779.73	0.00	0.00	598.24	0.00	4276.68	3378.96	0.00	0.00	897.72
	Contribuciones sociales	313.49	309.15	0.00	0.00	4.34	0.00	533.91	527.05	0.00	0.00	6.86
	Impuestos sobre la producción	38.89	27.09	0.00	0.00	11.81	0.00	65.23	48.90	0.00	0.00	16.33
	Subvenciones a la producción	-11.28	-11.28	0.00	0.00	0.00	0.00	-14.67	-14.67	0.00	0.00	0.00
Cultural total (todos los dominios)	Excedente explotación + ingreso mixto	13222.81	10757.77	0.00	4.13	2389.93	70.98	20945.85	16827.22	0.00	4.23	4043.73
	Remuneración de asalariados	6344.21	5380.16	0.00	93.44	836.42	34.18	10721.72	9287.05	0.00	163.38	1219.97
	Sueldos y salarios	5789.89	4845.28	0.00	88.92	823.22	32.47	9807.87	8403.57	0.00	153.89	1201.80
	Contribuciones sociales	554.31	534.88	0.00	4.52	13.20	1.71	913.85	883.48	0.00	9.49	18.17
	Impuestos sobre la producción	129.65	107.14	0.00	1.72	18.86	1.93	196.83	166.58	0.00	0.92	26.32
	Subvenciones a la producción	-315.03	-315.03	0.00	0.00	0.00	0.00	-624.35	-624.35	0.00	0.00	0.00

procine

