

MUNDO ECONÓMICO / ACTUALIDAD

## EXPLORAN OPORTUNIDADES

# Región busca acercarse al tigre asiático

Empresarios centroamericanos y japoneses sostendrán más de 80 reuniones de negocios.

**POR GUILLERMO ISAI RAMÍREZ**

Al menos 108 empresarios, representantes de 50 firmas japonesas, sostendrán por lo menos 80 reuniones con empresarios guatemaltecos y centroamericanos, en el marco del II Foro de Negocios Sica-Japón que se inauguró ayer.

El Foro tiene como objetivo buscar la inversión

de empresas japonesas en la región, así como promover el intercambio comercial y tratar temas económicos, tecnológicos, así como explorar el clima y oportunidades de negocios en la región para los países miembros del Sistema de Integración Centroamericana (Sica).

Para José Abraham Bennatón, presidente de la Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales

Centroamericanas (Fecaica), la presencia de una delegación tan nutrida de empresarios de alto nivel es una oportunidad que hay que aprovechar.

Victoria Velásquez, secretaria general del Sica, espera que con ese tipo de acercamientos y atracción de inversiones de

DATO

162

millones de dólares exportó el país a Japón en 2014 y se importó US\$255 millones



Foto Prensa Libre: ÁLVARO INTERIANO

**EL PRESIDENTE** de Guatemala participó en la inauguración del II Foro de Negocios entre Japón y el Sistema de Integración Centroamericana.

países desarrollados como Japón se puedan cambiar las condiciones de la población centroamericana.

“Son 80 años de una amistad permanente con Japón. Es muy prematuro hablar de cifras, pero sin duda la dimensión será grande”, afirmó Velásquez.

Los empresarios representan sectores de vehículos, turismo, educación, infraestructura y tecnología, agregó Velásquez.

María Luisa Flores, viceministra de Economía, detalló que esta es una vitrina para que las economías más desarrolladas del mundo puedan ver lo que Guatemala puede hacer, tanto en comercio bilateral como en inversión.

“El hecho de que el Foro

sea en Guatemala y que 50 empresas japonesas estén en el país es trascendental”, apuntó Flores.

Para Gabriel Biguria, gerente de Acuamaya, la oportunidad es única para promover la oferta exportable del país. “Japón es un mercado muy exigente, en términos de calidad. Son sofisticados, pero también paga los precios”, expresó Biguria.