

# Chile y Guatemala: desafíos y oportunidades para el intercambio comercial bilateral de bienes\*

*Chile and Guatemala: challenges and opportunities for bilateral trade in goods*

*Sophia Contreras Vargas\*\*  
Wendel Arriaza Ayala\*\*\**

## RESUMEN

Chile y Guatemala tienen una relación sólida y estable que se ha materializado en diversas instancias de cooperación y entendimiento mutuas. Pese a ello, en aspectos como el comercio bilateral de bienes la relación aún puede fortalecerse, a través de un proceso de conocimiento mutuo y un mejoramiento del intercambio comercial, que actualmente está altamente concentrado en bienes correspondientes a dos partidas arancelarias en particular: el azúcar de caña y el caucho natural técnicamente especificado.

En el artículo se aborda una serie de aspectos relevantes. En primer lugar, se caracteriza a Chile y Guatemala como socios comerciales de acuerdo a las visiones propias y del

\* Este artículo es una versión revisada y ampliada de la tesis titulada “Chile y Guatemala: socios comerciales” presentado en Universidad de Chile, Santiago el día 27 de enero de 2025 para optar al grado de Magíster en Desarrollo y Cooperación Internacional.

\*\* Internacionalista de la Universidad de Chile. Magíster en Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad de Chile. Correo electrónico: sophia.contrerasv@gmail.com <https://orcid.org/0009-0002-7428-1039>

\*\*\* Embajador de la República de Guatemala en la República de Chile. Doctorando en Administración Pública y Políticas Públicas. Maestría en Relaciones Internacionales y licenciado en Ciencias de la Comunicación. Correo electrónico: arriazawendel@gmail.com

*Recibido: 22 de julio 2025. Aceptado: 12 de diciembre 2025*

otro. Seguido de esto, se identificaron obstáculos o limitantes al comercio bilateral de bienes, los cuales se relacionan con factores institucionales, el concepto de mentalidad exportadora y la logística. Un tercer apartado plantea las oportunidades reconocidas para facilitar el comercio bilateral, relacionadas con nuevas alianzas estratégicas, espacios para el ejercicio de la cooperación internacional y cursos de acción sugeridos.

**Palabras Clave:** Guatemala – Chile – Comercio Bilateral – Desafíos – Oportunidades.

#### ABSTRACT

Chile and Guatemala have a solid and stable relationship that has materialised in various instances of mutual cooperation and understanding. Despite this, in aspects such as bilateral trade in goods, the relationship can still be strengthened through a process of mutual knowledge and an improvement in trade exchange, which is currently highly concentrated in goods corresponding to two tariff headings in particular: cane sugar and technically specified natural rubber.

This article addresses a number of relevant points. Firstly, it describes Chile and Guatemala as trade partners according to their own and each other's visions. This is followed by the identification of barriers or limitations to bilateral trade in goods, which are related to institutional factors, the concept of export mindset and logistical problems. A third section presents the opportunities identified to promote bilateral trade, which are related to new strategic partnerships, spaces for international cooperation, and suggested courses of action.

**Keywords:** Guatemala – Chile – Bilateral Trade – Challenges – Opportunities.

## I. INTRODUCCIÓN

La relación entre la República de Guatemala y la República de Chile es de larga data, iniciando formalmente las relaciones diplomáticas entre ambos Estados el 15 de junio del año 1830, momento en que se designa a Joaquín Campino como Enviado Extraordinario y Ministro Plenipotenciario en la República Federal de Centroamérica de la cual Guatemala era parte.

Dentro de un marco histórico, la relación diplomática se ha forjado de manera estable y sólida, destacándose, en diversos ámbitos por la cooperación y solidaridad de ambos pueblos, en las cuales las tendencias políticas de cada gobierno de turno pasan a un segundo plano. Se reconocen diversas instancias específicas donde el carácter de la relación se materializa, tales como la Comisión Binacional Guatemala-Chile, que data del año 1995; el Convenio Básico de Cooperación Técnica y Científica Guatemala-Chile, suscrito en el año 2007 o el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Centroamérica y Chile, suscrito en el año 1999, el cual cuenta con protocolos bilaterales para Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica o la recientemente acordada Cámara de Comercio Chileno-Guatemalteca del pasado 2024, que se implementó en Guatemala.

Ahora bien, en órbitas como el comercio bilateral de bienes existe una lejanía que se ha traducido en la poca presencia y conocimiento de productos oriundos de Guatemala en Chile y viceversa, la cual a su vez se caracteriza por una elevada concentración de exportaciones guatemaltecas hacia Chile en pocas partidas arancelarias. En ese orden de ideas, se han identificado los productos Azúcar de caña refinada (SA 17019910) y Cacho Natural Técnicamente Especificado -TSNR- (SA 40012200) en el año 2023 totalizando el 84.9% de los ingresos de exportaciones hacia Chile.

Este hecho no es una problemática reciente y ha sido advertida por Castresana, Herreros, Martner, Meneses y Mulder de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL (2014) en el documento de trabajo “Oportunidades para el aprovechamiento del Protocolo Comercial entre Guatemala y Chile”, donde se señala que los dos productos mencionados en el año 2013 representaron el 92% de las exportaciones guatemaltecas a Chile, indicando que en los 4 años de la entrada en vigor del instrumento comercial Guatemala no habría logrado avanzar significativamente en la diversificación de sus envíos a Chile.

Con el contexto comercial presentado nos permitimos indicar que este estudio abarca algunas de las limitaciones u obstáculos al comercio identificadas desde Chile hacia Guatemala, ya que el mismo se elaboró desde Chile, sin perjuicio del trabajo de campo realizado en Guatemala. Es importante indicar que metodológicamente las propuestas que se presentarán han sido identificadas con base a entrevistas personales realizadas a actores claves del comercio de instituciones públicas, instituciones privadas, centros de pensamiento y académicos. A partir de ello es que el análisis de cada una de las limitaciones da lugar a nuevas oportunidades para dinamizar el intercambio bilateral de bienes, ya que este fue el objetivo de la investigación. Es decir, no se abordará el ámbito del intercambio de servicios.

El artículo se divide en cuatro secciones principales: Antecedentes; Obstáculos y limitantes al comercio; Oportunidades y Conclusiones. La sección de antecedentes recaba datos de importancia para la investigación, recorriendo aspectos básicos sobre el Protocolo Bilateral Guatemala-Chile, exponiendo datos sobre balanzas comerciales y el grado de concentración de la canasta exportadora guatemalteca hacia Chile. De aquí se desprende que las acciones a ejecutar están dirigidas a dinamizar

el comercio bilateral, aunque esto debe ser desde Guatemala hacia Chile, lo cual explica que en el cuerpo del mismo se trabaje más sobre la perspectiva y problemática guatemalteca.

En el segundo capítulo se presentan 3 factores principales que inciden en la problemática, comenzando por cuestiones institucionales, seguido de lo relacionado a la mentalidad exportadora y finalmente la problemática logística. El tercer capítulo aborda las oportunidades y cursos de acción que se encuentran para mejorar la relación comercial, las cuales están construidas considerando las limitaciones encontradas y señaladas por los informantes clave. Aquí se encuentran oportunidades para ejecutar nuevas formas de cooperación internacional, oportunidades para establecer nuevas alianzas estratégicas y cursos de acción. Finalmente, en las conclusiones del artículo se sintetiza brevemente lo expuesto en los capítulos anteriores y se presentan algunas reflexiones finales.

## II. ANTECEDENTES

El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile fue suscrito en el año 1999, dentro de este se encuentran los protocolos bilaterales para Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. En particular, el Protocolo Bilateral Chile - Guatemala fue promulgado en Chile mediante Decreto Supremo N°87, el 17 de marzo del 2010 y fue publicado en el Diario Oficial el día 05 de agosto del mismo año, entrando en vigor el 23 de marzo del año 2010. (Servicio Nacional de Aduanas, s.f). Respecto a las condiciones de acceso a mercados, según DIRECON (2015) dentro del programa guatemalteco para productos chilenos se encuentran 11 categorías, con desgravaciones anuales iguales a 5, 7, 10, 12, 15 y 20 años, desgravaciones anuales no lineales a 15 y 20 años, eliminación inmediata, preferencias arancelarias diferenciadas en función de

la tasa arancelaria base, y productos excluidos de la eliminación arancelaria. Lo anterior comprendió 6.554 líneas arancelarias, de las cuales el 67,1% ingresa al mercado guatemalteco libre de arancel (4.401 ítems).

En contraste, el Programa chileno para productos guatemaltecos contiene 10 categorías, con desgravaciones anuales iguales a 2, 5, 7, 10 y 15 años, desgravación no lineal a 10 años, eliminación inmediata, una categoría especial para el azúcar, preferencias arancelarias diferenciadas en función de la tasa arancelaria base, y productos excluidos de la eliminación arancelaria. Este Programa comprende 7.704 líneas arancelarias, de las cuales, el 79,97% se encuentran plenamente liberalizadas, correspondiente a 6.161 ítems.

Ahora bien, es necesario indicar que Guatemala es la mayor economía centroamericana en términos de población y actividad económica, contabilizando alrededor de 17,3 millones de habitantes y un Producto Interno Bruto (PIB) de US\$108,9 mil millones al año 2024. Pese a las dificultades y deficiencias institucionales que puede tener el país, traducidas en altas tasas de pobreza y desigualdad, se considera que posee un gran potencial para generar crecimiento y bienestar a su población, debido a su abundancia de recursos naturales, diversidad y riqueza cultural. (Banco Mundial, 2024) Acorde al Ministerio de Economía de Guatemala, su balanza comercial al año 2023 con el mundo es deficitaria en -17.934 millones de dólares estadounidenses lo cual podría significar un problema en sí mismo ya que la persistencia de esta situación implicaría compensar el déficit con la emisión de deuda pública o privada, influyendo en los tipos de cambio y debilitando la moneda nacional.

Sin embargo, al analizar la balanza de pagos se identifica un factor de importancia trascendental relacionado con el número

de guatemaltecos en el extranjero, ya que el envío de remesas ha permitido equilibrar la balanza de pagos guatemalteca. Ante esto, el Consejo Monetario Centroamericano (2021) señala que:

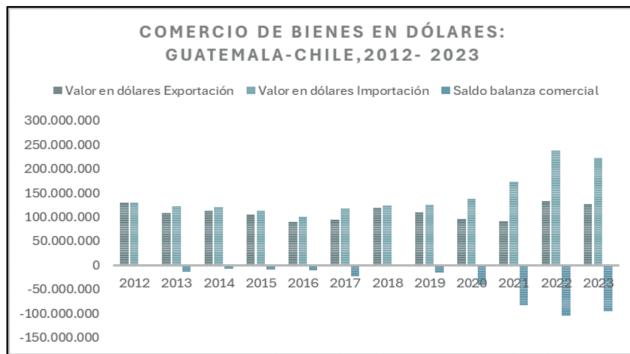
En el caso de Guatemala, el importante flujo de remesas familiares ha generado un cambio en el saldo de cuenta corriente de la balanza de pagos a partir de 2016. En 2021 el saldo de la cuenta corriente de ese país fue el equivalente a 3.6% de su PIB (4.7% del PIB en 2020). Dicho comportamiento se explica por el superávit del ingreso secundario neto de US\$7,333 millones, el cual se asocia al crecimiento de 42.8% de las remesas familiares, y que fue compensado parcialmente por los saldos deficitarios de la balanza comercial por US\$4,825 millones, del ingreso primario por US\$698 millones y de los servicios por US\$319 millones (p.2).

Por otro lado, la balanza comercial de Chile con el mundo al año 2024 es positiva, ya que, acorde a cifras del Servicio Nacional de Aduanas (s.f), en cuanto a las exportaciones (FOB) se alcanzó un monto de 101.338 millones de dólares estadounidenses, mientras que las importaciones (CIF) alcanzaron 37.885 millones de dólares. El Banco Mundial (2024), expresa sobre el país que tiene una trayectoria sólida de políticas macroeconómicas, instituciones robustas y gestión eficaz de la volatilidad internacional. Sin embargo, tiene retos en lo que respecta al bajo crecimiento, la moderación de la inversión y el estancamiento productivo.

Con los datos sobre el comercio de bienes reportados por Guatemala a United Nations Comtrade Data, se analizaron las importaciones y exportaciones con Chile en el período 2012 - 2023. Identificando que en el período 2013 a 2017 se tuvo un ligero déficit para Guatemala, volviendo a equilibrarse en el

año 2018. Sin embargo, desde el año 2019 el déficit se ha incrementado exponencialmente, en particular desde el año 2021.

Figura 1: “Comercio de bienes en dólares: Guatemala-Chile. 2012 - 2023.”



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de United Nations Comtrade

Pese a tener ciclos de eventual equilibrio o encontrarse cercanos al equilibrio, con datos expuestos por CEPAL (2014) es posible afirmar que desde el año 2002 la balanza comercial ha sido deficitaria para Guatemala, es decir, el país está importando más bienes de los que exporta hacia Chile. Esto a pesar de la entrada en vigor del Protocolo Bilateral, lo cual plantea una interrogante respecto a los motivos por los cuales no se está aprovechando esta herramienta desde el sector empresarial guatemalteco.

En cuanto al grado de diversificación de la canasta exportadora guatemalteca, CEPAL (2014) advierte sobre la persistencia de una alta concentración de exportaciones en dos productos específicos:

1. Azúcares de caña refinadas (SA 170114) → 67% de las exportaciones en el año 2013.

## 2. Cauchos técnicamente especificados (SA 400122) → 25% de las exportaciones en el año 2013.

Ambos productos representan el 92% de las exportaciones guatemaltecas, destacando que a la fecha, la gran mayoría de los 15 productos principales exportados desde Guatemala hacia Chile estaban libres de aranceles, exceptuando el azúcar. De aquí se concluye que a 4 años de la entrada en vigor del protocolo bilateral Guatemala no ha logrado diversificar su canasta exportadora hacia Chile. (CEPAL, 2014. p 8) En el período comprendido entre el año 2018 y el año 2023, ambos productos continuaron acumulando la mayor parte de las recaudaciones, como se puede observar en la siguiente figura:

Figura 2: “Principales productos exportados desde Guatemala hacia Chile. 2018 - 2023.”



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Servicio Nacional de Aduanas de Chile

Lo expuesto demuestra que, pese a que han transcurrido 14 años desde la implementación del Protocolo Bilateral, la alta concentración de exportaciones es un problema persistente y sobre el cual es recomendable realizar acciones.

Los antecedentes expuestos reflejan una constante en el déficit de la balanza comercial de Guatemala tanto con el mundo como con Chile, lo cual puede tener efectos negativos en la

emisión de deuda y los patrones de desarrollo del país. Sumado a esto, en el ámbito bilateral existe una elevada concentración de las exportaciones, pese a la existencia del Protocolo Bilateral, al igual que otras instancias de diálogo e instrumentos de cooperación.

### III. OBSTÁCULOS Y LIMITANTES AL COMERCIO

A efectos de este artículo es que se ha clasificado como actor o informante clave a aquellas personas pertenecientes tanto a empresas, instituciones públicas o privadas y académicos que se encuentren ligados al comercio internacional, en específico sean conocedores de las relaciones comerciales entre Guatemala y Chile. Las entrevistas personales de carácter semi estructurado a dichos agentes permitieron esclarecer tanto las percepciones sobre Chile y Guatemala como algunos de los obstáculos y limitantes al comercio que impiden una mayor profundización de la relación comercial.

Acorde a los entrevistados, Chile es percibido como un país de vanguardia en América Latina, es admirado por el grado de desarrollo que ha alcanzado en comparación a otros países de la región y es visto como un estándar al que aspirar. Tiene un componente de estabilidad que destaca a la hora de hacer negocios, lo cual le da certeza a sus socios comerciales sobre la continuidad de sus políticas y reglamentaciones. Es un mercado exigente, cuyas altas regulaciones condicionan el ingreso de productos de alto nivel.

Los entrevistados apreciaron sobre Guatemala su posición geoestratégica considerada privilegiada en la región ya que tiene salida a los océanos Pacífico y Atlántico que pueden conectarse por vías terrestres, aunque esto puede verse mermado por las deficiencias infraestructurales tanto de las carreteras como de

los puertos. Asimismo, tiene potencial portuario por su cercanía a grandes centros como México y Estados Unidos. Su forma de relacionarse con sus contrapartes tiene un valor agregado respecto a otros países, puesto que además de cumplir con las normativas y exigencias otorga un servicio de alto estándar con excelente atención a sus clientes. A pesar de esto, los entrevistados mencionan que pueden verse infravalorados tanto por ser un país en vías de desarrollo como por pertenecer a Centroamérica, lo cual puede ser limitante en el ejercicio de sus relaciones comerciales, ya que trae consigo un prejuicio respecto a su calidad de productos e industrias.

Por otro lado, entre ambos países existen choques culturales importantes, lo cual ha derivado en la ejecución de actividades para aprender sobre la cultura de negocios del otro. En este contexto, se destaca que los estilos de negociación empleados por ambas partes son diferentes, puesto que el empresario chileno tiende a emplear una estrategia directa mientras que el empresario guatemalteco opta por acercamientos más paulatinos.

Indudablemente las relaciones comerciales entre Guatemala y Chile han sido clasificadas como distantes. No se identifica un intercambio comercial intenso pese a la existencia de herramientas de facilitación al comercio tales como el Protocolo Bilateral, esto es atribuido en primera instancia al desconocimiento entre ambos países, motivo por el cual dichas herramientas no han sido bien aprovechadas.

Por otra parte, existen diferencias en cuanto a las prioridades particularmente de Guatemala, ya que su interés está enfocado en Centroamérica, Norteamérica o Europa, sin considerar como destino plausible al Cono Sur. Lo anterior se explica

por una oferta exportable limitada<sup>1</sup> o los intereses natos de los empresarios guatemaltecos. Sobre esto último, los entrevistados destacan que considerando el volumen de producción limitado los destinos de exportación son escogidos estratégicamente dependiendo de factores como costo logístico, el valor monetario que los socios comerciales están dispuestos a pagar y la importancia que tenga el socio comercial.

### 3.I. Institucionalidad

Es necesario indicar que el Decreto 114-97 de la República de Guatemala, Ley del Organismo Ejecutivo, establece las funciones del Ministerio de Relaciones Exteriores y del Ministerio de Economía, donde este último es el ente rector del comercio exterior y es quien establece los lineamientos en la materia. Ahora bien, dentro de la Cancillería guatemalteca la Dirección de Política Económica Internacional (POLEC) que se encuentra adscrita a la Dirección General de Relaciones Internacionales Multilaterales y Económicas (DIGRIME) es la encargada de dar seguimiento y revisar los temas de índole económico, comercial y de promoción turística, en el Ministerio de Relaciones Exteriores.

En los últimos años la República de Guatemala ha implementado una estrategia económica comercial en torno a comercio, promoción de turismo y atracción de inversiones extranjeras, lo cual se ejecuta en todas las misiones diplomáticas en el exterior. Esta se institucionalizó en el año 2020 a través de un convenio interinstitucional entre el Ministerio de Relaciones Exteriores, el Ministerio de Economía y el Instituto

---

1 La oferta exportable guatemalteca es limitada en lo relacionado a su volumen de producción. Al producir un volumen menor de ciertos bienes, los mercados a los cuales se destinan son escogidos cautelosamente para así sacar mayor provecho de costos y beneficios.

Guatemalteco de Turismo; a su vez se relaciona con el Ministerio de Agricultura y Ganadería en términos de requisitos de admisibilidad y con instituciones privadas como la Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT) y las distintas cámaras que existen en el país, articulando un sistema de colaboración público - privada.

La estrategia permitió integrar funcionarios a las representaciones diplomáticas del país en el extranjero, cuyas funciones están ligadas a la promoción del comercio, turismo e inversión. Su eficiencia se evalúa mediante el cumplimiento de metas concretas establecidas tanto mensual, trimestral y anualmente, por lo que el personal trabaja en la búsqueda de nuevas oportunidades de forma constante. En el caso de la Embajada de Guatemala en Chile, se encuentra un representante cuyo cargo diplomático es Consejero, atendiendo asuntos de comercio, turismo e inversión y ejecuta las funciones descritas previamente.

En el caso particular de Chile, sin dudar de los casos de éxito alcanzados gracias a la estrategia, tales como el ingreso del café de especialidad guatemalteco al mercado chileno, entrevistados han cuestionado la capacidad de la institucionalidad para cumplir las funciones a cabalidad.

Por otro lado, en Chile se encuentra la entidad ProChile, perteneciente al Ministerio de Relaciones Exteriores y encargada de promover la oferta de bienes y servicios chilenos en el mundo, atrayendo inversión extranjera y turismo. Tiene oficinas tanto en Chile como en países del mundo y además, transmite conocimientos sobre cultura de negocios, estrategias y acceso a mercados internacionales contando con programas, cursos de capacitación, formación y acompañamiento a empresas chilenas interesadas en la internacionalización.

La creación de un homólogo guatemalteco de ProChile ha estado dentro de los posibles cursos de acción, en particular, en el año 2018 se presentó la moción de ley que establecía la creación del Instituto de Promoción Comercial, empero, en su lugar se dio origen al Programa Nacional de Competitividad que busca desarrollar la competitividad humana y empresarial para generar inversión, y por otro lado se encuentra Promoción Comercial para potenciar las exportaciones de Guatemala y el Instituto Guatemalteco de Turismo.

Contrastando ambos países, un análisis crítico por parte de los entrevistados apunta a la ausencia de una entidad similar a ProChile en Guatemala. Pese a que existe la estrategia y los programas mencionados, la articulación de todas las funciones en una entidad institucionalizada se vuelve necesaria, de modo que se posibilite encapsular la estrategia de promoción al comercio, turismo e inversión en un organismo único en lugar de utilizar diversas estrategias y mecanismos de coordinación. Esto permitiría dotar al proceso de mayor eficiencia y eficacia, en términos de utilización de recursos y coordinación, al igual que en relación al acercamiento a su público objetivo. Al contrario, como señalan los entrevistados, la ausencia de este factor constituye una limitante para desarrollar la actividad comercial.

Un segundo factor relacionado con el punto de institucionalidad son los requisitos sanitarios y fitosanitarios. Acorde a la Organización Mundial del Comercio (OMC) el acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias se refiere a la aplicación de las reglas en materia de inocuidad de los alimentos y control sanitario de los animales y vegetales, marco en el cual los países pueden importar productos del extranjero estableciendo las normativas necesarias para proteger la salud de la población, así como preservar la flora y fauna. (s.f)

En Guatemala las partes interesadas en exportar productos solicitan el respectivo certificado para el envío de productos al extranjero, el trámite tiene un coste asociado cuya recaudación está destinada al Ministerio de Agricultura y Ganadería, el cual realiza exámenes a dichos bienes y a los certificados presentados por el interesado para otorgar el permiso.

En el caso, informantes del sector público guatemalteco han indicado que existe interés por parte de empresarios chilenos para comprar productos, pese a ello, una limitante importante dice relación con la admisibilidad, ya que algunos productos de interés no cuentan con los requisitos exigidos por Chile para ingresar al mercado. Entrevistados tanto del sector público como privado indican que en la práctica la problemática reside en la falta de tramitación de dichos requisitos, no así en el incumplimiento de los mismos. En el caso, se ha señalado también que es necesario armonizar los requisitos sanitarios y fitosanitarios, puesto que las exportaciones chilenas hacia Guatemala también pueden verse obstaculizadas ya que la institución aduanera de Guatemala no homologa la información transmitida por Chile, siendo necesario fortalecer y trabajar en torno a las normativas.

Al respecto, se menciona que para facilitar el comercio es de importancia que las entidades públicas focalicen sus esfuerzos en actualizar reglamentaciones que ralentizan los procesos de exportación, al mismo tiempo que se tramiten los permisos sanitarios por parte de privados para incentivar la exportación. Esto se relaciona a su vez con el concepto que se propone como: mentalidad exportadora, que se abordará en el siguiente apartado, ya que la falta de esta característica ha llevado a que algunos exportadores no den el paso a las tramitaciones necesarias para así exportar sus productos.

Contar con información es necesario para ejecutar cualquier tipo de actividad con celeridad y eficiencia, al contrario, carecer de ella puede dificultar y ralentizar las tareas o metas propuestas, incluso puede llegar al extremo de la inacción. En cuanto al comercio, la información es vital, su acceso y entendimiento pueden reducir la incertidumbre permitiendo a sus ejecutores tomar decisiones más acertadas y emprender nuevos caminos.

Cualquier tipo de ausencia de información o dificultad para acceder a la misma es un factor que puede limitar la actividad comercial bilateral, sus distintas aristas representan un freno o una barrera para la misma. Al respecto, se afirma que la información se encuentra disponible, no obstante, las carencias están relacionadas con los mecanismos de difusión de la misma y su llegada a las partes interesadas tales como las empresas que podrían exportar sus productos.

Entrevistados del sector público guatemalteco afirmaron al respecto que en Cancillería no cuentan con plataformas específicas de *networking* de mercados o son limitadas, expresando a su vez que el sector público debería invertir más en este tipo de plataformas, lo cual es un desafío que afrontar. La ausencia de estas plataformas se suple con el actuar de instituciones privadas como AGEXPORT, que cuenta con plataformas de datos e información de mercados, aunque esta es destinada a los socios de la asociación y no es de acceso público.

En otro orden de ideas, entrevistados de todos los sectores afirman que existe desconocimiento en torno a la materia de TLC, inclusive reconocen que podría desconocerse la existencia del Protocolo Bilateral Guatemala-Chile, lo cual se traduce en el poco aprovechamiento de esta herramienta de facilitación y constituye un factor de importancia a la hora de explicar los motivos por los cuales la relación comercial es distante.

En suma, las deficiencias en los mecanismos de difusión de la información son un desafío para los sectores institucionales guatemaltecos. La información existe, la deficiencia se encuentra en que su llegada al público objetivo es limitada y escasa, lo cual contribuye a un círculo vicioso donde no se incentiva a los empresarios a exportar hacia Chile ya que no conocen los beneficios de las herramientas comerciales ni tienen fácil acceso a los datos e información relevante.

### 3.2. Mentalidad exportadora

La mentalidad exportadora como concepto puede definirse como el esfuerzo realizado en conjunto por cada una de las partes involucradas en los procesos de exportación, en tanto el desarrollo de la mentalidad exportadora se reflejará en los resultados a largo plazo en las relaciones comerciales con los mercados externos (Cohen, 1992). Guatemala ha realizado esfuerzos como el plan “Guatemala No Se Detiene” suscrito entre el Ministerio de Economía, el Ministerio de Finanzas, el Ministerio de Relaciones Exteriores, el Banco de Guatemala, Municipalidad de Guatemala, la Asociación Guatimalteca de Exportadores y la Fundación para el Desarrollo de Guatemala.

Este plan busca articular esfuerzos para generar las condiciones que faciliten la atracción de inversiones extranjeras, impulsando de esta manera el crecimiento económico del país y la generación de empleo. Cuenta con seis comisiones de trabajo las cuales se dedican a los siguientes temas:

**1. Atracción de inversiones:** articular esfuerzos para impulsar el crecimiento económico sostenible y la generación de empleos formales a través de reforzar mercados industriales con potencial de crecimiento y diversificación y dar un salto de competitividad a

sectores más sofisticados aprovechando su potencial de nearshoring.

**2. Capital humano:** contribuye a la inserción laboral de los guatemaltecos, fortaleciendo sus habilidades técnicas.

**3. Certeza jurídica:** creación de la ruta de alto nivel de seguridad y certeza jurídica, para así ofrecer un ambiente seguro para la atracción de inversionistas.

**4. Infraestructura:** Busca mejorar la infraestructura estratégica del país para garantizar una mejor movilidad de mercancías y personas, incrementando las exportaciones y atraer nuevas inversiones.

**5. Turismo:** reconoce su importancia y establece la necesidad de aumentar los ingresos provenientes de la actividad turística.

**6. Agroimpact:** reconoce a la agricultura y la agroindustria como pilares esenciales para el aumento de las exportaciones del país y busca duplicarlas al año 2030 mediante la promoción y diversificación de sus productos.

El plan Guatemala no se detiene es una demostración del fomento a la mentalidad exportadora, puesto que contempla diversos agentes partícipes de la actividad comercial y enfoca sus esfuerzos en los resultados a largo plazo que permitirían mejorar las condiciones del país en términos de fomento a la competitividad y mejoras en sus estrategias para la exportación. Pese a lo anterior, se considera que este aspecto debe

seguir siendo un foco de trabajo ya que los entrevistados lo consideran insuficiente.

Los informantes señalan que la mentalidad exportadora aún no se encuentra inserta a cabalidad en el empresariado guatemalteco, indican que a la hora de dar inicio a nuevos negocios o expandir los que ya se encuentran instaurados existe una resistencia por parte del empresario que deriva del no tomar nuevos riesgos. Ejemplificando la situación, se ha comentado que es preferible no arriesgarse o no invertir en capitales si el negocio existente les es rentable para vivir en buenas condiciones.

Podría decirse que el empresario guatemalteco tiene una visión cómoda respecto a sus negocios, ya que en algunos casos escoge no ver más allá ni explotar la potencialidad de estos si implica asumir nuevos riesgos. Es parte de una visión limitada, alejada de la mentalidad exportadora, por lo que se hace necesario trabajar en la misma e instaurar una visión donde aspectos como la persistencia y la visión para expandir los negocios sean claves.

Sumado a esto, se ha señalado que existen limitantes para el desarrollo de la mentalidad exportadora, los cuales derivan de la poca capacidad de adaptarse a nuevos mercados y la baja competitividad del país en comparación a otras economías. Trabajar en el desarrollo de una mentalidad exportadora es vital para que en el largo plazo Guatemala se posicione en el comercio internacional. Más allá de atraer nuevas inversiones extranjeras, lo cual es de importancia, es necesario observar al sector empresarial del país y fomentar la ampliación de sus negocios y darse lugar en los mercados internacionales.

El desarrollo de la mentalidad exportadora no debe trabarse considerando solo aspectos del pensamiento de los exportadores, debe entenderse como un trabajo en torno a estimular la productividad de la economía considerando los capitales que la integran. Es decir, se deben generar las condiciones necesarias para dar el salto a la inversión y la expansión de los negocios. Cabe resaltar que debe continuar siendo un esfuerzo coordinado entre instituciones públicas y privadas.

### 3.3. Logística

La referencia a la logística apunta al proceso de gestión de exportaciones o importaciones, dicho de otra forma, es el proceso mediante el cual se traslada un bien o mercancía desde un punto de origen hasta su destino final. La labor logística afecta directamente en el precio final de una mercancía y su competitividad, un mal trabajo en torno a la misma puede incrementar tanto los costes como tiempos de traslado, es por esto que debe realizarse con eficiencia y eficacia reduciendo costes operacionales y mejorando la competitividad de las mercancías.

Aspectos ligados a la logística han sido identificados transversalmente por entrevistados de todos los sectores como una piedra de tope para la actividad comercial bilateral ya que menoscaba la competitividad de algunos de los productos guatemaltecos que buscan insertarse en el mercado chileno.

Al intentar exportar una nueva mercancía hacia Chile los agentes se encuentran con una barrera clave: el alto costo logístico, el cual no opera por sí solo, puesto que se refuerza negativamente por el volumen de las mercancías a exportar. Esto encarece el valor final de la mercancía y conlleva a menores recaudaciones para los agentes comerciales, lo cual limita

el ingreso de productos al mercado chileno ya que no se le considera como buen destino.

Por otra parte, Alexander Galindo, presidente de la junta directiva de la Cámara de Comercio Guatemala-Chile, en una entrevista realizada por Claudio Díaz a través del canal de *Youtube MasContainer* (2025) indicó que no existen rutas marítimas directas, lo cual no hace efectivo el comercio. En la instancia, enfatizó en la necesidad de que empresas chilenas y guatemaltecas se conecten y demanden mayor atención por parte de las navieras. Finalmente, señaló que como Cámara se encuentran trabajando con dos navieras para desarrollar una ruta directa que ofrezca un envío puntual y genere confianza en el envío de productos.

A modo de ejemplo, se presentan dos casos señalados por los informantes que pueden aportar a la comprensión de la problemática:

### *1. El cacao*

Guatemala está catalogado como productor de cacaos finos, siendo su sabor y aroma de alta calidad. La agricultura y producción del cacao mismo está ligada a tradiciones ancestrales en el país y se considera que el apoyo a este sector es fundamental. En la actualidad, es cosechado en fincas familiares cuya técnica de cultivo mezcla la tradición ancestral con métodos modernos de cultivo sostenible. Su sabor y aroma lo han posicionado como producto de interés en mercados internacionales, siendo sus principales destinos de exportación Países Bajos, Estados Unidos, Alemania, Bélgica y Emiratos Árabes Unidos. (Guatemala No Se Detiene, 2024)

Se señaló por parte de los informantes que debido a las técnicas y características propias de la producción del cacao hacen que los volúmenes de producción de la mercancía sean limitados, una producción en masa impactaría en la calidad del producto e implicaría en algunos casos la pérdida de valor agregado, por lo que es parte de una decisión estratégica el escoger el destino al cual se exportará.

En Chile, la población posee un poder adquisitivo suficiente para adquirir este tipo de bienes de alta calidad, no obstante, su precio final se ve afectado por el alto costo logístico de modo que las ganancias no se maximizan lo suficiente en comparación a los costes. Una manera de reducir los costes logísticos es incrementar los volúmenes de exportación, sin embargo, en este caso se ha mencionado que el volumen es limitado.

Los motivos descritos dejan en una posición marginal a Chile como posible destino de exportación de cacao de especialidad guatemalteco, cerrando las puertas a un mercado potencial y con suficiente poder adquisitivo. En su lugar, se consideran mercados principalmente europeos donde el poder adquisitivo del comprador es aún mayor y el coste logístico es menor.

## *2. Caso de empresa exportadora de productos industriales*

En el transcurso de la fase de entrevistas se dialogó con una representante de una compañía guatemalteca dedicada a comercializar productos del área industrial y de construcción. En la conversación, la representante indicó que llegar al mercado chileno para su empresa era una tarea difícil producto de las complejidades logísticas que implicaba el proceso de exportación.

Se hizo referencia a que el envío de muestras en su rubro era necesario como paso previo a establecer una relación plena, ya que su contraparte debe cerciorarse de que el producto cumple con sus estándares y la calidad del mismo lo satisface. El envío de muestras por transporte marítimo hacia Chile es muy costoso, ya que al ser una muestra, el volúmen de la exportación es menor y se incrementa el coste de traslado, siendo poco rentable utilizar este medio. Por ello, se descartó la opción marítima se consideró el envío por transporte aéreo, sin embargo las características de la mercancía no eran compatibles con este tipo de transporte por motivos de seguridad.

En el caso, la empresa guatemalteca si tenía interés por iniciar relaciones comerciales con Chile, sin embargo, su llegada se imposibilitaba debido a los obstáculos logísticos que impedían el ingreso de las muestras al país.

A diferencia del ejemplo anterior, la empresa sí cuenta con un volúmen de producción que le permite enviar cargamentos una vez instaurada la relación comercial, sin embargo para llegar a enviar cargamentos completos es indispensable el paso de envío de productos de prueba. Ambos casos ejemplifican desde distintas aristas cómo influye la problemática logística en el ingreso de mercancías al mercado chileno desde Guatemala, siendo un factor que ha demostrado en concreto mermar el ingreso de nuevos productos y empresas al mercado interno del país.

El factor logístico es parte de un círculo vicioso de gran importancia para el comercio bilateral de bienes, contiene en sí mismo dos factores predominantes que impiden la ruptura del ciclo: el alto coste logístico y los volúmenes de exportación. Un exportador interesado se verá enfrentado a una oferta limitada de servicios de logística, que dependiendo del volumen de ex-

portación serán elevados o no. Si el volumen de exportación no es suficiente para abaratar el coste logístico, este encarecerá el precio final del bien en cuestión, perdiendo competitividad en el mercado, por lo que podría optar por no exportar hacia Chile. Del mismo modo, el coste logístico no disminuirá mientras existan bajos volúmenes de exportación, si no se incrementa el volumen de productos exportados se mantendrá la oferta de empresas logísticas con precios elevados.

#### IV. OPORTUNIDADES

Se han identificado factores que limitan u obstaculizan tanto el comercio bilateral de bienes entre Guatemala y Chile, algunos de ellos, como la problemática logística, son situaciones propias de la relación bilateral cuyo trabajo es de orden focalizado. Sin embargo, existen otros aspectos mencionados que requieren esfuerzos profundos y tienen relación con el entramado institucional del país.

La relación comercial entre Guatemala y Chile ha sido clasificada como distante, donde ambos países están en una posición de desconocimiento mutuo, con trabas logísticas y desafíos institucionales. Por este motivo, es que las oportunidades que se han identificado se relacionan con establecer alianzas estratégicas, acciones de cooperación y de acercamiento entre ambos países, entre otras cosas.

Como punto de partida, cabe preguntarse ¿Existe la ventana de oportunidad para modernizar el acuerdo comercial existente? Acorde a los entrevistados, las posibilidades son limitadas. El TLC Chile - Centroamérica requiere del acuerdo de todos los integrantes para ser modernizado, lo cual es un esfuerzo difícil de concretar. En términos del Protocolo Bilateral Guatemala - Chile, una eventual profundización es tarea compleja ya que

se percibe por los entrevistados como un gasto innecesario de recursos. Es un hecho respaldado por los informantes claves que el Protocolo Bilateral Guatemala - Chile no ha sido aprovechado, motivo por el cual una profundización no es opción idónea para Guatemala, ya que implica invertir recursos en una herramienta que aún puede brindar más y mejores resultados como esta actualmente.

Guatemala se posiciona como líder en la región centroamericana siendo la mayor economía de la misma, en términos del comercio bilateral, considerando los valores de importación y el porcentaje de participación en el mercado chileno también se posiciona como el principal socio comercial de Chile en Centroamérica. Acorde a datos expuestos por OEC world (s.f) en el año 2023 Chile importó desde Guatemala aproximadamente 135 millones de dólares, lo cual se traduce en un 0.16% de participación en el mercado total de las importaciones, el resto de los países centroamericanos alcanzan 51.1 millones de dólares, como es el caso de Panamá o 48.4 millones de dólares como es Costa Rica<sup>2</sup>, por lo que mejorar las condiciones del comercio bilateral es a su vez una oportunidad para reforzar el posicionamiento de Guatemala como líder centroamericano en su relación con Chile.

De la mano de lo anterior, en términos generales, la ubicación geoestratégica de Guatemala le otorga la oportunidad en cuanto a mejorar y reforzar dicho liderazgo. Para Chile, el acceso a puertos guatemaltecos no sólo implican la apertura de este mercado, sino que es una oportunidad para acceder a Centroamérica. En ese sentido, también se destaca que Chile puede ser un aporte para Guatemala en términos de transfe-

2 Es posible encontrar información detallada al respecto en: Chile (CHL) Exportaciones, Importaciones y Socios Comerciales | Observatorio de Complejidad Económica

rencia de conocimiento técnico, tecnológico e infraestructura portuaria, también se valoran las empresas chilenas como potenciales inversores.

Las deficiencias estructurales de los puertos guatemaltecos son una problemática reconocida y atendida por las autoridades del país. En este aspecto, en mayo de 2025 se ha firmado un convenio con Estados Unidos de América, enfocado a la modernización de dos de sus puertos más importantes, lo cual aportaría en solucionar parte de las problemáticas logísticas. En cuanto a las conexiones terrestres, se ha aprobado el decreto 29-2024 o Ley Para la Conectividad y el Desarrollo, que prioriza los proyectos viales de frontera a frontera y entre puertos. (Congreso de la República de Guatemala, 2024).

En cuanto al mejoramiento de capacidades institucionales, existe una ventana de oportunidad para establecer alianzas estratégicas de cooperación sur - sur en cuanto a la transferencia de conocimientos técnicos asociados a modernizar los sistemas de datos e integrar plataformas de información comercial. En la actualidad, este tipo de servicios son ofrecidos por entidades privadas como la AGEXPORT, sin embargo, se encuentran limitados a los asociados de la organización. Integrar este tipo de esquemas en el sistema público permitiría democratizar el acceso a los datos y generar mayor certidumbre.

Hay una oportunidad para modernizar el Estado de Guatemala integrando conceptos que obedecen a las corrientes actuales, tales como la gobernanza digital, para la optimización de recursos integrando tecnologías digitales, lo cual permitiría generar políticas públicas y servicios eficaces. Es un aspecto en el cual la asistencia técnica se hace indispensable para avanzar en su estado de desarrollo y entrega de servicios a sus comunidades, lo cual puede alcanzarse mediante cooperación técnica

con países más desarrollados u organizaciones internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo y sus programas.

La modernización del Ministerio de Economía se realizó con la suscripción y publicación del Acuerdo Ministerial 295-2024, en el cual se creó la Agencia de Atracción de Inversión Nacional y Extranjera, que se encuentra adscrita a la Dirección de Servicios al Comercio y la Inversión del Viceministerio de Inversión y Competencia, traduciéndose en acciones puntuales de modernización y atención al inversionista.

Ahora bien, una característica intrínseca del comercio internacional es la multiplicidad de actores que forman parte de su ejecución desde distintas aristas, agentes públicos y privados están involucrados en su ejercicio, por lo que es fundamental considerar a estos sectores a la hora de formular estrategias, planes y programas, de esta manera se puede dotar el proceso de toma de decisiones de eficiencia, eficacia y asertividad.

Los canales de comunicación deben mantenerse constantemente abiertos para facilitar la llegada de interesados en involucrarse en la actividad comercial o plantear sus inquietudes. Al mismo tiempo, favorecen la integración de nuevos temas en torno a los cuales se pueden generar acciones concretas por parte de las instituciones atingentes a cada una de las problemáticas.

Contar con plataformas para canalizar consultas es vital, o bien, impulsar espacios de diálogo. En ese aspecto, la colaboración con instituciones privadas es de importancia para ampliar el alcance de estos espacios y fomentar el acercamiento de nuevas empresas. En este sentido, la oportunidad se encuentra en la creación de una estrategia de canales abiertos con instituciones privadas que trabajen cercanamente con el sector empresarial,

para así facilitar el acercamiento de nuevos interesados y el planteamiento de inquietudes o problemáticas.

Existen diversas ventanas de oportunidad en lo que respecta a acciones de colaboración público - privada e interinstitucionales. Generar este tipo de instancias permite la creación de cursos de acción más acertados, posicionar nuevos temas en la agenda que permitan facilitar la actividad comercial, conectar con nuevos colaboradores y ampliar el alcance del público objetivo de las actividades ejecutadas, focalizando recursos hacia una planificación más estratégica.

En la actualidad, gracias a la colaboración público-privada e interinstitucional se han llevado a cabo acciones de acercamiento entre ambos países, cuyo impacto se amplía gracias a la participación de agentes diversos. Por ejemplo, para superar la relación distante, se han realizado actividades como el Webinar “¿Cómo hacer negocios con Chile?” llevado a cabo con el apoyo del Ministerio de Relaciones Exteriores de Guatemala, la Embajada de Guatemala en Chile y ProChile; desde la otra vereda, con la coordinación de la unidad de inteligencia de mercados de AGEXPORT se llevó a cabo el webinar “Doing Business in Guatemala” organizado por Cámara de Comercio de Santiago, el Ministerio de Relaciones Exteriores de Guatemala, la Embajada de Guatemala en Chile. Lo anterior favorece el acercamiento de empresas tanto de Chile como de Guatemala con sus contrapartes, puesto que cuentan con la participación de instituciones que se relacionan con el mundo privado.

El 18 de diciembre del año 2024 se fundó la Cámara de Comercio Guatemala - Chile (CCGC), organización con sede en Guatemala y comprometida con fortalecer la relación comercial entre ambos países. Las acciones que ha anunciado la CCGC en sus redes sociales se han enfocado en dar a conocer

bienes y servicios chilenos de exportación y sus posibilidades de apertura en el mercado guatemalteco y oportunidades de inversión en Guatemala, al mismo tiempo en que se observa un trabajo de colaboración activo con ProChile Guatemala.

Considerando la situación actual de concentración de exportaciones guatemaltecas hacia Chile y la necesidad subyacente de diversificar la oferta exportable guatemalteca en el mercado chileno, es que se encuentra la oportunidad de fomentar la llegada y el conocimiento de bienes y servicios guatemaltecos de exportación en Chile. La CCGC es de reciente inauguración, lo cual posibilita el desarrollo de nuevas alianzas estratégicas con instituciones presentes en Chile e iniciar nuevos proyectos que permitan la apertura del mercado chileno a productos originarios de Guatemala.

La creación de la CCGC abre una serie de oportunidades para mejorar la relación comercial bilateral. Actualmente la cámara se encuentra trabajando con dos empresas logísticas para abrir rutas comerciales directas entre ambos países, lo cual puede aportar a superar la problemática identificada como principal o más urgente por los entrevistados. La oportunidad se encuentra en forjar relaciones con más empresas logísticas, aumentando la oferta de servicios y disminuyendo los altos costes actuales que impiden la llegada de nuevas mercancías al mercado chileno. Por otra parte, este tipo de instituciones puede instar al acercamiento entre empresas chilenas y guatemaltecas, derribando la barrera del desconocimiento, ampliando el público objetivo y mejorando la difusión de la información y herramientas comerciales existentes.

Desde otro punto de vista, la limitante relacionada con la problemática logística y la oferta exportable es difícil de tratar, empero, existe una oportunidad en lo relacionado a exportar

productos complementarios de volúmenes menores, pero en las mismas navieras para facilitar su llegada y manejar los costos. Es una solución en el corto plazo, en la cual actores como la CCGC o AGEXPORT pueden intervenir como intermediarios o agentes que permitan la vinculación de exportadores de productos similares para facilitar su envío.

Se ha identificado un espacio de oportunidad en lo que respecta a generar acuerdos de colaboración con entidades del ámbito académico. Esto posibilita la inserción de nuevos temas mediante su rol investigador y a su vez instaurar programas que permitan cimentar bases para el cultivo de habilidades de los diversos sectores que ejecutan la actividad comercial. En Chile existen herramientas para acompañar a exportadores y futuros exportadores en el proceso, estos pueden recibir capacitación y conocimientos para aprender sobre internacionalización y formación en negocios internacionales. Por lo que las acciones dirigidas a la formación del sector empresarial deben enfocarse en Guatemala, esto porque es el empresario de allí quién podría tener mayor desconocimiento sobre temas comerciales.

En el caso de Chile, existen universidades y centros educativos que mediante convenios han desarrollado aulas virtuales, cursos de formación y seminarios, democratizando el acceso al conocimiento y mejorando las competencias de sus participantes. Implementar acciones colaborativas en este ámbito es una oportunidad para que Guatemala mejore en cuanto al acceso a la información, transmisión de conocimientos y herramientas que poseen los partícipes de la actividad comercial.

Otro aspecto relacionado con oportunidades de cooperación internacional y, en específico, cooperación técnica se relaciona con la institucionalización de una entidad, departamento o división promotora del comercio, turismo e inversión. Se

reconoce la existencia de planes y estrategias, no obstante, la creación de una organización que emule las funciones de Pro-Chile en Guatemala fortalecería las capacidades en términos de relaciones internacionales comerciales. Chile puede ser un transmisor de conocimientos y capacidades técnicas en cuanto a sus sistemas de información, procesamiento de la misma, y la elaboración de estrategias.

## V. CONCLUSIONES

Las relaciones entre Chile y Guatemala se han desarrollado en un ambiente armónico e ininterrumpido, lo cual, como se ha hecho mención, se ha traducido en instancias de cooperación y solidaridad mutuas. Esta amistad en niveles políticos, no se traduce en cercanía comercial, puesto que ambos países no se clasifican entre sí como socios comerciales prioritarios y ocupan posiciones lejanas en este ámbito. Lo anterior, pese a que para Chile, Guatemala es su principal socio comercial en la región centroamericana.

Un breve análisis de las relaciones comerciales bilaterales destaca dos factores principales: desequilibrios en la balanza comercial y la concentración de exportaciones. Si bien la balanza comercial guatemalteca es deficitaria tanto en su relación con Chile como con el mundo, esto no representa mayores problemas puesto que, al considerar la balanza de pagos, se equilibra gracias al envío de remesas desde el extranjero. Ahora bien, en cuanto a la concentración de exportaciones guatemaltecas hacia Chile, el azúcar de caña y el caucho técnicamente especificado son dos partidas arancelarias que han predominado en la recaudación monetaria persistentemente pese a la entrada en vigencia del Protocolo Bilateral Guatemala - Chile, lo cual plantea un desafío importante relacionado con mejorar las condiciones del comercio bilateral de bienes.

La ejecución de entrevistas semi estructuradas a integrantes de instituciones públicas, instituciones privadas, empresas y universidades logró esclarecer características fundamentales de la relación comercial. Como punto de partida, se identificaron factores que inciden negativamente en el estado actual de la relación comercial y, en posterioridad, se distinguieron oportunidades y cursos de acción que permitirían un futuro acercamiento comercial.

Se han identificado y descrito tres factores principales que obstaculizan la relación comercial. En primer lugar, existen problemáticas ligadas a aspectos institucionales, en donde se ha cuestionado el alcance de las estrategias actuales por la limitación de las capacidades humanas y la necesidad de integrar puestos de apoyo; y por la fragmentación de las labores en diversas instituciones en lugar de instaurar un organismo que encapsule la estrategia de promoción al comercio, turismo e inversión, como lo es el caso de ProChile en Chile.

Los requisitos sanitarios y fitosanitarios son vistos como una limitante no porque se considere que la imposición de estas normativas sean una barrera al comercio, sino más bien porque las partes de Guatemala necesitan trabajar en la tramitación de certificaciones en la materia y actualizar algunas reglamentaciones que ralentizan y obstaculizan los procesos de exportación o importación para ingresar y conectar con nuevos mercados.

Otro punto importante está relacionado con las carencias en los mecanismos de difusión de la información y su bajada al público objetivo, destacando la ausencia y limitación de plataformas públicas de networking de mercados, un desconocimiento en torno a temas comerciales en general, dentro de lo cual se incluye la materia de Tratados de Libre Comercio y el mismo Protocolo Bilateral Guatemala - Chile.

Un segundo factor se relaciona con el concepto de mentalidad exportadora, la cual se ha trabajado mediante planes nacionales, empero, acorde a los informantes el empresario guatemalteco puede carecer de este atributo puesto que en el ámbito de los negocios no busca expandir sus fronteras si sus necesidades se ven cubiertas, negándose a arriesgarse e incursionar en nuevos mercados.

El tercer factor, la logística, es reconocida transversalmente como la piedra de tope de la relación comercial bilateral y la limitante principal a la hora de abrir nuevos mercados o ingresar nuevos bienes. En la actualidad, no hay rutas directas o son muy costosas, lo cual sumado a que en algunas mercancías los volúmenes de exportación son pequeños, encarece aún más el coste logístico. La problemática constituye un círculo vicioso, puesto que los volúmenes de exportación no se incrementan debido al costo logístico y este último no se reduce debido a los volúmenes de exportación. En este ámbito, la deficiencia de los mecanismos de difusión de la información contribuye de cierta manera al círculo vicioso ya que el desconocimiento conlleva a desincentivar a empresarios a exportar hacia Chile.

Se destaca que la percepción de ambos países sobre el otro es optimista, pese a que Chile y Guatemala sean socios comerciales distantes y desconocidos, los sectores de ambos países destacan aspectos favorables sobre el otro, clasificándolos como buenos socios o ejemplos a seguir. El mantenimiento de relaciones sólidas y constructivas es positivo, ya que los canales de colaboración se mantienen constantemente abiertos y existe una disposición a generar nuevas instancias y aprovechar oportunidades. Los planes estratégicos de Guatemala y la oficina de ProChile en Guatemala, al igual que la reciente inauguración de la Cámara de Comercio Guatemala - Chile,

son demostraciones de que existe un clima ideal para generar nuevos cursos de acción.

Producto de que se considere una relación distante, pero naciente, los esfuerzos deben estar encaminados en promover el aprovechamiento de las herramientas actuales y acordar actividades para fomentar el acercamiento entre ambos países. Las ventanas de oportunidad que se han identificado están relacionadas con oportunidades en torno a cooperación internacional, oportunidad de generar nuevas alianzas o posicionar estrategias en torno a ejes no trabajados.

La colaboración público - privada es una pieza clave en el comercio internacional. La presencia de actores de múltiples orígenes dan como resultado acciones dotadas de mayor asertividad, apertura a nuevas perspectivas y la ampliación del alcance del público objetivo. Integrar a la academia en este aspecto es una oportunidad para la generación de habilidades, difusión y democratización del conocimiento.

Hay oportunidades de mejoras en las políticas estratégicas para la promoción del comercio, el turismo y la inversión, las cuales pueden aprovecharse tomando cursos de acción enfocados en integrar nuevos profesionales o encapsular dicha estrategia en la instauración de una entidad u organismo similar a ProChile en Guatemala, para lo cual pueden existir instancias de cooperación técnica.

Guatemala requiere de acciones de inversión en diversos aspectos para lograr mejorar su competitividad a nivel internacional y su inserción en los mercados. Sin embargo, las primeras acciones debiesen ser promover las herramientas existentes y darle un mayor énfasis al acercamiento y promoción de ambos países.

La formulación de planes estratégicos, enfocados en el cumplimiento de metas concretas y respaldados en evidencia empírica es fundamental para eficientizar el uso tanto de recursos humanos como capitales monetarios, por lo que se recomienda a su vez revisar la experiencia comparada. En algunas problemáticas, es posible ejecutar acciones de cooperación ya sea Sur-Sur, técnica o triangular. En este aspecto se pueden tratar las recomendaciones a mediano y largo plazo, tales como la institucionalización de un organismo encargado de promover asuntos de comercio, turismo e inversión o la modernización del Estado y sus sistemas de datos.

Finalmente, es necesario recalcar que la colaboración entre instituciones debiese continuar en el tiempo indefinidamente. Las relaciones comerciales se sustentan sobre la actuación de actores privados y públicos, por lo que ambos deben estar presentes en la formulación de políticas, estrategias y nuevos planes; del mismo modo, la integración de sus perspectivas en la agenda faculta a los tomadores de decisión de asertividad en sus propuestas de acción.

## REFERENCIAS

Banco Central (s.f). *Comercio exterior*. Visitado el 25 de abril de 2025 <https://www.bcentral.cl/web/banco-central/areas/estadisticas/comercio-exterior-de-bienes>

Banco Mundial (2025). *Chile - Panorama General*. Visitado el 20 de julio de 2025: <https://www.worldbank.org/en/country/chile/overview>

Banco Mundial (2025). *Guatemala - Panorama General*. Visitado el 20 de julio de 2025: <https://www.bancomundial.org/es/country/guatemala/overview>

CEPAL (2014). *Oportunidades para el aprovechamiento del protocolo comercial entre Guatemala y Chile*. <https://repo>

- sitorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/cbcfb4f-cdd7-4b87-bce6-6637fec53730/content
- Cohen, J. (1992) *Trading companies, mentalidad exportadora.* (Tesis para optar al título de Ingeniero Comercial y al grado de Licenciado en Ciencias en la Administración de Empresas.) Universidad Academia de Humanismo Cristiano. <https://bibliotecadigital.academia.cl/server/api/core/bitstreams/de2a53e5-87e2-47b7-8537-5d5e7c7576dd/content>
- Congreso de la República de Guatemala (2024). *Ley para la conectividad y el desarrollo.* Visitado el 25 de noviembre de 2024: [https://www.congreso.gob.gt/noticias\\_congreso/12397/2024/4](https://www.congreso.gob.gt/noticias_congreso/12397/2024/4)
- Consejo Monetario Centroamericano (2021). *Balanza de pagos de la región CARD.* [https://www.secmca.org/wp-content/uploads/2021/11/BalanzaPagos\\_2-TRIMES-21.pdf](https://www.secmca.org/wp-content/uploads/2021/11/BalanzaPagos_2-TRIMES-21.pdf)
- Díaz, C. [MasContainer] (21, 03, 2025) Alexander Galindo: en *Guatemala nos ha costado arrancar con la cadena de frío.* Obtenido en: Alexander Galindo: “En Guatemala ha costado arrancar con la logística de cadena de frío”
- DIRECON (2015). *Análisis de las relaciones comerciales en el marco del Tratado de Libre Comercio Chile-Centroamérica. Chile-Guatemala.* Recuperado de: [http://www.sice.oas.org/TPD/CACM\\_CHL/Studies/CHLGTM\\_20144\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/CACM_CHL/Studies/CHLGTM_20144_s.pdf)
- Embajada de Chile en Guatemala (2024). *194 años de relaciones diplomáticas entre Chile y Guatemala.* <https://www.chile.gob.cl/guatemala/noticias/194-anos-de-relaciones-diplomaticas-entre-chile-y-guatemala>
- Guatemala no se detiene (2024). Ficha técnica: CACAO. FICHA TECNICA CACAO
- Guatemala no se detiene (2024). *Plan Guatemala no se detiene.* Visitado el 13 de abril de 2025: <https://guatemala-nosedetiene.gt/wp-content/uploads/2024/10/PRESENTACION-GNSD-OCTUBRE-2024.pdf>
- Ministerio de Economía de Guatemala (2023). *Perfil económico de Chile.* Dirección de Política y Análisis Económico.

Visitado el 20 de junio de 2025: <https://www.mineco.gob.gt/despacho-y-viceministerios/viceministerio-de-integracion-y-comercio-exterior/direccion-de-politicas-y-analisis-economico-dae#>

OEC World (2024). *Perfil país - Chile*. Visitado el 06 de noviembre de 2024: <https://oec.world/es/profile/country/chl>

OEC World (2024). *Perfil país - Guatemala*. Visitado el 06 de noviembre de 2024: <https://oec.world/es/profile/country/gtm>

Organización Mundial del Comercio (s.f.). *Explicación del acuerdo de la OMC sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias*. Visitado el 06 de noviembre de 2024: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/sps\\_s/spsund\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm)

Servicio Nacional de Aduanas (s.f.). *Tratado de Libre Comercio Chile - Centroamérica*. Visitado el 06 de noviembre de 2024: <https://www.aduana.cl/tratado-de-libre-comercio-chile-centro-america/aduana/2007-02-28/101607.html>

Servicio Nacional de Aduanas (s.f.). *Comportamiento anual de comercio exterior*. Visitado el 20 de julio de 2025: Dashboard Comportamiento Anual de Comercio Exterior

Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales -SUBREI (s.f.). *Relaciones Bilaterales Chile-Guatemala*. Visitado el 06 de noviembre de 2024: <https://www.chile.gob.cl/chile/blog/guatemala/relaciones-bilaterales-chile-guatemala#:~:text=Existe%20una%20relaci%C3%B3n%20bilateral%20estable,seguridad%20ciudadana%2C%20g%C3%A9nero%2C%20gobernanza%2C>

Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales -SUBREI (2017). *Explorando encadenamientos productivos entre Chile y Guatemala*. [https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/estudios-y-documentos/otros-documentos/explorando-encadenamientos-productivos-entre-chile-y-guatemala.pdf?sfvrsn=a7c39a47\\_1](https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/estudios-y-documentos/otros-documentos/explorando-encadenamientos-productivos-entre-chile-y-guatemala.pdf?sfvrsn=a7c39a47_1)



*Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License, which permits the use, adaption and sharing as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons license, unless indicated otherwise in a credit line to the material. If materials are not included in the article's Creative Commons license and your intended use is not permitted by statutory regulation or exceeds the permitted use, you will need to obtain permission directly from the copyright holder.*

*To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>. © The Author(s) 2022.*