

Asistencia técnica al
Gobierno de Guatemala

Oportunidades para el aprovechamiento del protocolo comercial entre **Guatemala y Chile**

Sebastián Castresana
Sebastián Herreros
Antonio Martner
Javier Meneses
Nanno Mulder



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Asistencia técnica al Gobierno de Guatemala

**Oportunidades para el aprovechamiento del protocolo
comercial entre Guatemala y Chile**

Sebastián Castresana
Sebastián Herreros
Antonio Martner
Javier Meneses
Nanno Mulder



NACIONES UNIDAS



Este documento fue preparado por Sebastián Herreros y Nanno Mulder, Oficiales de Asuntos Económicos, Sebastián Castresana y Javier Meneses, Asistentes de Investigación, y Antonio Martner, Consultor, de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en respuesta a una solicitud formulada por el Gobierno de Guatemala.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
1. INTRODUCCIÓN	5
2. EL PROTOCOLO CHILE-GUATEMALA.....	6
3. PANORAMA GENERAL DEL COMERCIO BILATERAL	7
4. LAS EMPRESAS EXPORTADORAS EN EL COMERCIO BILATERAL	9
5. OPORTUNIDADES PARA AMPLIAR EL COMERCIO BILATERAL.....	20
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	24

1. INTRODUCCIÓN

En marzo de 2014, se cumplieron cuatro años de la entrada en vigor del Protocolo Bilateral entre Chile y Guatemala. Este se negoció en el marco del tratado de libre comercio entre Chile y Centroamérica, suscrito en 1999. Con la gradual liberalización de los flujos comerciales entre ambos países, se espera que el comercio bilateral se expanda y se diversifique, en conjunto con los flujos de inversión extranjera directa.

El presente informe, elaborado por la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL a solicitud del Gobierno de Guatemala, analiza la dinámica reciente de las relaciones comerciales entre este país y Chile. Con ello se busca detectar espacios para la ampliación y diversificación de dicho comercio, especialmente desde Guatemala hacia Chile. Se hace presente que ello no depende solo de la remoción de los obstáculos existentes al comercio bilateral, sino de múltiples otros factores. Este informe tiene como principal valor agregado un análisis del comportamiento de las empresas en el comercio bilateral, en términos de su cantidad, tamaño, concentración y permanencia. Este análisis ha sido posible gracias a la facilitación de microdatos de la Aduana de Guatemala.

Este informe sólo considera el comercio bilateral de bienes, dado que los datos de comercio bilateral de servicios no se encuentran disponibles. Los resultados presentados aquí complementan el análisis contenido en una nota de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (DIRECON), de julio de 2013, la cual evaluó las relaciones comerciales bilaterales tras cumplirse 3 años de vigencia del protocolo bilateral¹.

Este documento tiene la siguiente estructura. La segunda sección describe brevemente el protocolo bilateral entre ambos países. En la tercera sección se analizan las características generales del comercio bilateral, con énfasis en las tendencias de la década pasada. La sección 4 estudia el comportamiento de las empresas exportadoras en el comercio bilateral. En la sección 5 se evalúa en qué sectores existe potencial para expandir dicho comercio, sobre la base de la demanda de importaciones revelada por cada país y la oferta del socio, revelada por sus exportaciones. Para finalizar, se presentan algunas conclusiones y recomendaciones.

¹ Véase DIRECON (2013), “Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y Guatemala a tres años de la entrada en vigencia del protocolo bilateral del Tratado de Libre Comercio Chile-Guatemala”, Santiago, http://www.sice.oas.org/TPD/CACM_CHL/Studies/Ev3Years_GTM_s.pdf

2. EL PROTOCOLO CHILE-GUATEMALA

El Protocolo Chile-Guatemala es la segunda parte del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua). La primera parte contiene las normas comunes que regirán las relaciones entre Chile y cada país centroamericano en lo relacionado con el comercio de bienes y servicios y las inversiones. La segunda parte corresponde a los protocolos negociados bilateralmente entre Chile y cada país centroamericano. En cada protocolo bilateral se consignan los respectivos programas de desgravación, reglas específicas de origen y anexos de reservas y restricciones aplicables al comercio transfronterizo de servicios, entre otros aspectos. Los protocolos entraron en vigor en 2002 para el caso de Costa Rica y El Salvador, en 2008 para Honduras, en 2010 para Guatemala y en 2012 para Nicaragua. De todos los protocolos, el de Guatemala es estratégico para Chile, dado que es el mayor mercado de América Central.

El Protocolo Bilateral tiene dos programas de desgravación arancelaria: uno para Guatemala y otro para Chile. El programa guatemalteco contiene doce categorías, con desgravaciones anuales lineales e 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, productos excluidos de la eliminación arancelaria y productos para los que se fijaron cuotas libres de aranceles. Cuando el programa de desgravación cumpla los plazos establecidos en las distintas categorías, el 92,6% de los productos negociados ingresará en condiciones de libre comercio, mientras que un 0,3% lo hará con preferencias arancelarias. En tanto, el 7,1% de los productos quedó excluido de la desgravación.

Por su parte, el programa chileno de desgravación contiene once categorías, con desgravaciones anuales lineales e 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, productos excluidos de la eliminación arancelaria y productos para los que se fijaron cuotas libres de aranceles. Cuando hayan transcurrido 15 años de la vigencia del Protocolo, y por ende, las distintas categorías hayan cumplido sus respectivos plazos, el 92,9% del total de productos guatemaltecos negociados ingresarán al mercado doméstico chileno libres de arancel, mientras el 0,4% lo hará bajo condiciones preferenciales. A su vez, el 6,7% de los productos quedaron excluidos de recibir beneficios arancelarios.

Los productos para los que se fijaron cuotas libres de aranceles son idénticos para Chile y Guatemala, incluyendo diversos productos lácteos (leche en polvo y concentrada, concentrados lácteos, mantequilla, quesos y manjar) y preparaciones de tomate. Según DIRECON (2013), ha habido un bajo nivel de utilización de dichas cuotas por parte de los exportadores chilenos, lo que podría explicarse por el escaso conocimiento que éstos tendrían de la existencia de dichos beneficios. En todo caso, la utilización de los contingentes en Guatemala se ha incrementado. Por ejemplo, hasta mayo de 2014 se habían importado bajo este mecanismo 41 toneladas métricas de “queso de leche de vaca” originario de Chile, cantidad equivalente a un 76% del total negociado en el TLC².

En septiembre de 2011 se llevó a cabo la primera Comisión de Libre Comercio entre Chile y Guatemala. En ella se analizó el intercambio comercial bilateral, constatándose que Guatemala

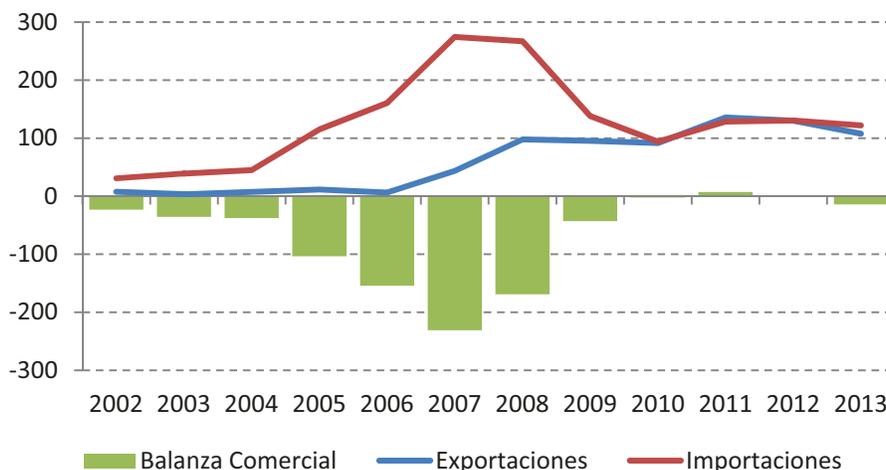
² Información suministrada por el Ministerio de Economía de Guatemala.

fue el país centroamericano que más había incrementado sus exportaciones a Chile en los años previos. Chile propuso profundizar el programa de desgravación arancelaria, ya que varios productos de su interés quedaron en la lista de exclusiones en el Protocolo Bilateral. También se hizo referencia a diversas actividades para promover el Acuerdo y se inició el diálogo con miras a establecer un sistema electrónico de certificación de origen.

3. PANORAMA GENERAL DEL COMERCIO BILATERAL

En 2013, las exportaciones de Guatemala a Chile alcanzaron los 108 millones de dólares, equivalentes al 1,1% del total de sus ventas externas. En el mismo año, Chile exportó 100 millones de dólares a Guatemala, equivalentes a solo un 0,1% de sus exportaciones totales³. Según las cifras notificadas por Guatemala a la base de datos COMTRADE de Naciones Unidas, durante el periodo 2002-2013, las exportaciones guatemaltecas a Chile crecieron anualmente al doble que las importaciones: 28% vs 13%, respectivamente. Cabe destacar la fuerte expansión de las exportaciones guatemaltecas en 2007 y 2008, previo a la entrada en vigor del protocolo bilateral. Por su parte, las importaciones desde Chile crecieron sostenidamente hasta 2007, para caer casi a la mitad en 2009, en el contexto de la crisis financiera y económica mundial. Como resultado del mayor dinamismo de las exportaciones, el déficit comercial que Guatemala mantuvo con Chile durante toda la década pasada se ha reducido fuertemente, incluso alcanzándose un pequeño superávit en 2011 y una balanza equilibrada en 2012 (véase el gráfico 1).

Gráfico 1
Guatemala: comercio de bienes con Chile, 2002-2013
(Millones de dólares corrientes)



Fuente: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

³ Estas cifras corresponden a los valores notificados por ambos países a la base de datos COMTRADE. El análisis presentado en el resto de esta sección se basa exclusivamente en los valores notificados por Guatemala. Ello explica que el valor de las exportaciones a Guatemala notificadas por Chile difiera del valor de las importaciones desde Chile notificadas por Guatemala en un mismo año.

El cuadro 1 muestra el grado de concentración por productos de las exportaciones de Guatemala a Chile y de sus importaciones desde dicho país, a través del Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH)⁴. Un resultado inferior a 0,10 indica una canasta diversificada, y un índice por sobre 0,18 indica una canasta concentrada. En los últimos años, ha habido una tendencia hacia una mayor diversificación de las canastas comerciadas, la que se inició en 2008 en el caso de las importaciones desde Chile, y en 2010 para las exportaciones a ese país. No obstante, la canasta exportada por Guatemala a Chile sigue siendo fuertemente concentrada. Por el contrario, en el caso de las importaciones desde Chile, el valor del IHH se ha ubicado bajo 0,10 desde 2010. Ello se explica en gran parte por la menor participación de los productos químicos en las exportaciones chilenas a Guatemala, la que cayó de 63% en 2009 a 18% en 2012 (DIRECON 2013).

Cuadro 1
Guatemala: concentración del comercio con Chile, 2006-2013
(Índice de Herfindahl-Hirschman normalizado)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportaciones	0,45	0,63	0,72	0,76	0,58	0,55	0,55	0,50
Importaciones	0,31	0,44	0,33	0,25	0,06	0,06	0,06	0,06

Fuente: CEPAL, sobre la base de COMTRADE.

En el caso de las exportaciones de Guatemala a Chile, persiste una alta concentración en dos productos: los demás azúcares de caña (código SA 170114) y los cauchos naturales técnicamente especificados (código SA 400122). El primer producto representó el 65% de las exportaciones en 2013, y el segundo el 27%. Es decir, tan sólo dos productos representan el 92% de las exportaciones guatemaltecas. De hecho, el tercer producto en importancia (caucho natural en otras formas, hojas ahumadas, código SA 400121) registró en 2013 exportaciones a Chile por solo 1,4 millones de dólares (1,3% del total). Cabe notar que, con la excepción del azúcar, la mayoría de los 15 principales productos exportados por Guatemala a Chile ya está libre del pago de aranceles en el marco del protocolo bilateral⁵. En definitiva, y pese a que han transcurrido 4 años desde la entrada en vigor de dicho instrumento, Guatemala no ha logrado avanzar significativamente en la diversificación de sus envíos a Chile.

⁴ Para conocer detalles sobre su cálculo, ver Durán Lima, J. y Alvarez, M. (2011), *Manual de comercio exterior y política comercial. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo*. Santiago de Chile: Naciones Unidas y AECID.

⁵ El azúcar está sujeto al pago de un derecho específico de importación, habiéndose eliminado en enero de 2012 el componente ad valorem del arancel. Otros productos (algunos tipos de camarones congelados, recipientes, artículos de transporte, tableros de madera y accesorios de metal común) enfrentan un arancel aduanero que en 2013 se ubicaba entre 0% y 4,8%. Cabe notar, sin embargo, que las exportaciones guatemaltecas a Chile en 2012 no superaron los 400.000 dólares en ninguno de estos ítems (véase DIRECON 2013, CUADRO 3.5).

4. LAS EMPRESAS EXPORTADORAS EN EL COMERCIO BILATERAL

En 2011, Guatemala registró 32 empresas exportadoras por cada 100.000 habitantes, cifra levemente superior al promedio latinoamericano (véase el cuadro 2). Guatemala experimentó un aumento del 13% del número de empresas exportadoras desde 2003 a 2011, mientras que el total de la región creció un 16% desde 2002 a 2011. La tendencia al alza en el número de empresas exportadoras en América Latina, que se observó en los primeros siete años de la década de los 2000, fue interrumpida por la crisis económica y financiera de 2008-2009. Posteriormente ha sido difícil retomar ese dinamismo para muchos países de la región. En varias de las economías de mayor tamaño (Brasil, Argentina, Chile y Colombia), el número de empresas exportadoras en 2011 estaba todavía por debajo del nivel de pre-crisis. Guatemala, no obstante, ha mantenido la senda de crecimiento de su número de empresas exportadoras en valor absoluto, si bien ha reducido levemente el número por cada 100.000 habitantes.

Cuadro 2
Países seleccionados: número de empresas exportadoras, 2002, 2007 y 2011

	2002		2007		2011	
	Total exportadoras	Cada 100.000 habitantes	Total exportadoras	Cada 100.000 habitantes	Total exportadoras	Cada 100.000 habitantes
Argentina	12 908	34	14 588	37	13 000	32
Bolivia (Estado Plurinacional de)	718	8	1 193	12	1 200	12
Brasil	19 340	11	23 537	12	21 961	11
Chile	6 118	39	7 917	47	7 684	44
Colombia	9 102	22	11 442	26	9 543	20
Costa Rica	1 646	40	2 071	46	2 412	51
Ecuador	2 504	19	3 116	22	4 407	29
El Salvador	1 270	21	1 605	26	1 803	29
Guatemala	4 179^a	35^a	4 399	33	4 740	32
México	33 968	32	36 090	32	36 087	30
Paraguay	865	16	1 219	20	1 041	16
Perú	4 699	18	6 384	23	7 631	26
Uruguay	1 424	43	1 955	59	1 902	56
Promedio	-	25	-	30	-	30
Total 13 países	94 562	-	115 516	-	113 411	-

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre los datos de aduana de los países y datos del Banco Mundial sobre población.

^a 2003.

Guatemala tiene una proporción de empresas exportadoras en el total de empresas del país del 2,2% para 2010, por sobre el promedio de la región. Dicha proporción alcanzaba para el mismo año el 0,5% en Brasil, el 0,8% en Chile, el 0,4% en Colombia, el 0,7% en México, el 1,6% en Uruguay, siendo Costa Rica el líder de la región con 4,0%.

La concentración de la producción nacional en pocas empresas, la cual caracteriza a todas las economías de América Latina, se reproduce de manera acentuada en el sector exportador. En varios países, el primer percentil de firmas exportadoras concentra más del 70% del valor de las exportaciones (véase el cuadro 3). En los países desarrollados, este indicador es por lo general

inferior al 50%. En Guatemala, la concentración es todavía baja (49%). No obstante, este indicador aumentó en 9 puntos porcentuales entre 2003 y 2012, dando cuenta de una creciente concentración del valor exportado total en las empresas de mayor tamaño. Otros países de la región, con la excepción de Argentina y México, registran también un proceso de mayor concentración en este periodo. Si bien las exportaciones promedio de Guatemala al mundo en 2012 fueron de US\$ 2 millones por empresa, las exportaciones medias del país a Chile alcanzaron los US\$ 1,3 millones por empresa, y los envíos promedio de Chile a Guatemala a escasos US\$ 400 mil por empresa para el mismo año.

En cuanto a la concentración de las exportaciones a nivel de empresas, el cuadro 3 muestra que las exportaciones de Guatemala al mundo en 2012 están altamente concentradas, con un coeficiente de Gini de 0,93, aunque menos que las de Chile al mundo (0,97). Lo opuesto ocurre en el comercio entre ambos países. En efecto, los envíos de Guatemala a Chile están más concentrados que los totales, con un Gini de 0,95, mientras que los de Chile a Guatemala tienen un nivel de concentración también alto (0,82), pero menor que el de los envíos totales.

Las cifras sobre la participación del primer percentil de empresas exportadoras en el valor total exportado refuerzan lo esbozado por el análisis en base al coeficiente de Gini. En efecto, la participación de dicho percentil es más de tres veces superior en los envíos de Guatemala a Chile que viceversa (66,5% vs 20,7%). Entre 2003 y 2012, se observa una creciente concentración de los envíos desde Guatemala a Chile en el primer percentil de empresas exportadoras, y por el contrario, una creciente diversificación por empresas de las exportaciones de Chile a Guatemala. Cabe notar, sin embargo, que las exportaciones chilenas a Guatemala en 2013 (medidas como importaciones guatemaltecas desde Chile) representaron solo el 45% de su valor máximo, alcanzado en 2007. Es decir, si bien ha habido una diversificación de los envíos por productos y por empresas, éstos aún no se recuperan de la fuerte caída sufrida en 2009 y 2010.

Cuadro 3
Países seleccionados: indicadores de concentración exportadora por empresas

	Exportaciones promedio por empresa en millones de dólares (2011)	Coeficiente de Gini (último año disponible)	Participación del primer percentil de empresas en el valor de las exportaciones totales (último año disponible) (en porcentajes)	Variación en la participación del primer percentil en las exportaciones totales (en puntos porcentuales)
Argentina	5,0	0,95	72,1	-0,1 (2002-2009)
Bolivia (Estado Plurinacional de)	6,2	0,98	77,4	+8,8 (2007-2009)
Brasil	9,0	0,94	59,5	sin información
Chile (2012)	11,0	0,97	78,4	+14,5 (2002-2012)
Colombia	6,0	0,96	80,1	+11,4 (2007-2011)
Costa Rica (2012)	4,3	0,92	52,8	+10,8 (2002-2012)
Guatemala (2012)	2,0	0,93	49,2	+9,2 (2003-2012)
Guatemala-Chile (2012)	1,3	0,95	66,5	+37,8 (2003-2012)
Chile-Guatemala (2012)	0,4	0,82	20,7	-46,2 (2003-2012)
México	8,5	0,97	73,3	-0,7 (2007-2011)
Panamá	0,5	0,92	46,9	sin información
Paraguay	4,6	0,94	75,6	+4,9 (2007-2011)
Perú	5,0	0,96	70,0	+6,9 (2002-2011)
Uruguay	3,6	0,93	40,8	+6,0 (2002-2011)

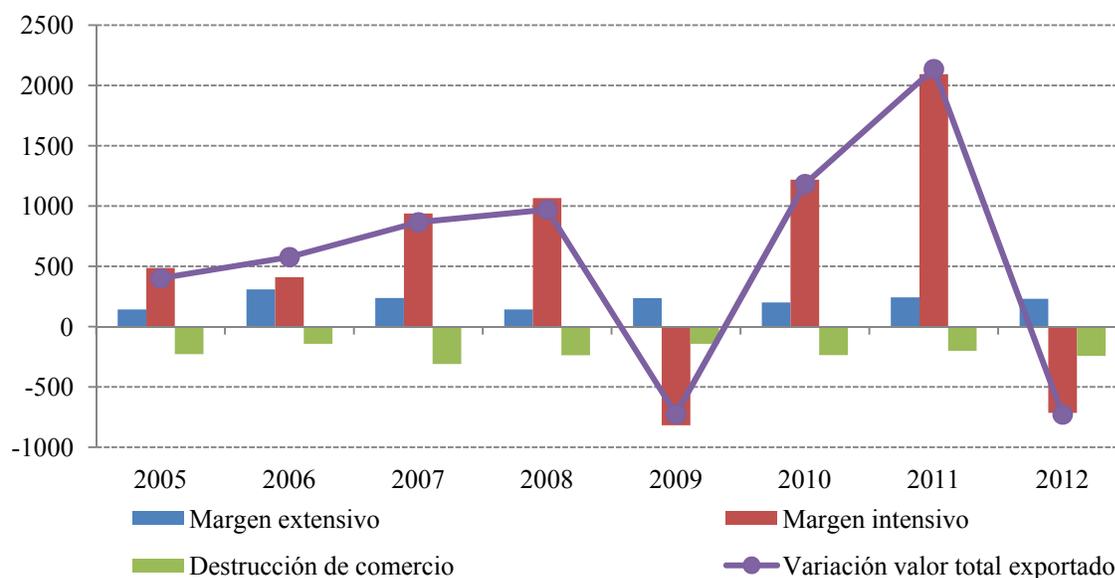
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre los datos de Aduana de los países.

El análisis basado en micro-datos permite entender mejor la demografía de las empresas exportadoras (permanentes, entrantes y salientes). Este análisis descompone el crecimiento de los envíos en tres categorías: el margen intensivo (definido como el porcentaje de la variación del valor total de las exportaciones de un país realizado por empresas que exportaron al menos en dos años consecutivos), el margen extensivo (definido como la variación de comercio representada por empresas que entran al mercado exportador sin haber exportado el año anterior), y la destrucción de comercio (que corresponde al valor exportado por empresas en el año anterior que dejaron de exportar en el año presente).

En Guatemala, las variaciones anuales del valor exportado al mundo entre 2005 y 2008 se explican por aportes significativos del margen intensivo y, en menor medida, del extensivo. La crisis económica mundial se tradujo en una disminución de las exportaciones en 2009, explicada principalmente por la reducción del margen intensivo. A partir de 2010, el crecimiento de las exportaciones es, casi exclusivamente, el resultado de las mayores ventas por las mismas empresas (margen intensivo), mientras las nuevas empresas contribuyen poco (margen extensivo). Para 2012, los resultados son similares a los que se produjeron en 2009, año de crisis (véase el gráfico 2).

En comparación con otros países para los que se dispone de series de micro-datos, como Chile, Uruguay y Costa Rica, se observa que en Guatemala el margen extensivo ha sido relativamente más importante que en Chile y Uruguay. No así en comparación con Costa Rica, donde el margen extensivo ha tenido una mayor incidencia para explicar la dinámica de las exportaciones en la década pasada.

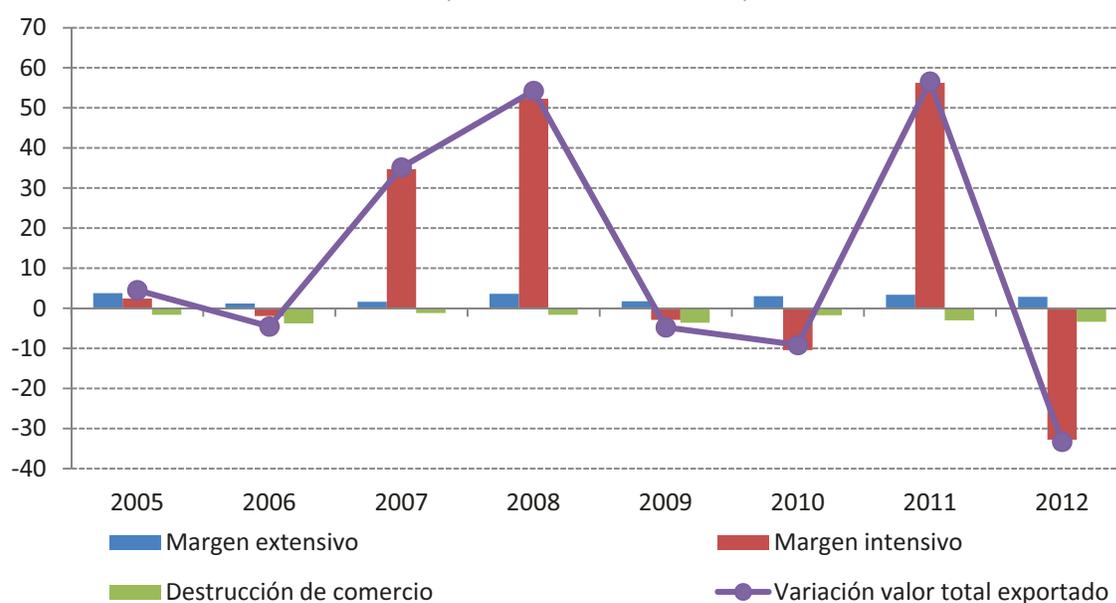
Gráfico 2
Guatemala: descomposición de la variación anual del valor exportado al mundo, 2005-2012
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre los datos de Aduana de Guatemala.

Generalmente se espera que la reducción de las barreras arancelarias producto de la suscripción de un acuerdo comercial entre dos países permita la entrada de nuevas empresas al comercio bilateral. Ello a su vez debiera traducirse en una mayor importancia del margen extensivo en la dinámica de dicho comercio. Sin embargo, en el caso de Guatemala, el protocolo comercial con Chile parece no haber generado aún tal efecto. Entre 2010 y 2012, solo US\$ 9,25 millones de las exportaciones de Guatemala a Chile se debieron al margen extensivo (véase el gráfico 3), representando un 2,8% del valor total exportado a Chile en esos tres años.

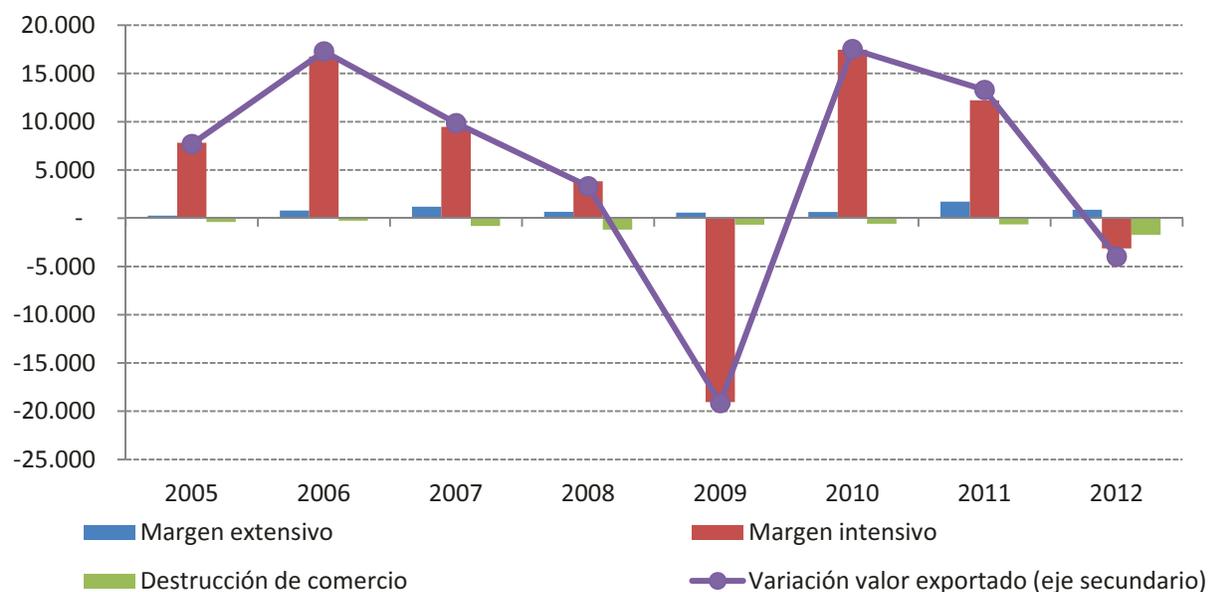
Gráfico 3
Guatemala: descomposición de la variación anual del valor exportado a Chile, 2005-2012
 (En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre los datos de Aduana de Guatemala.

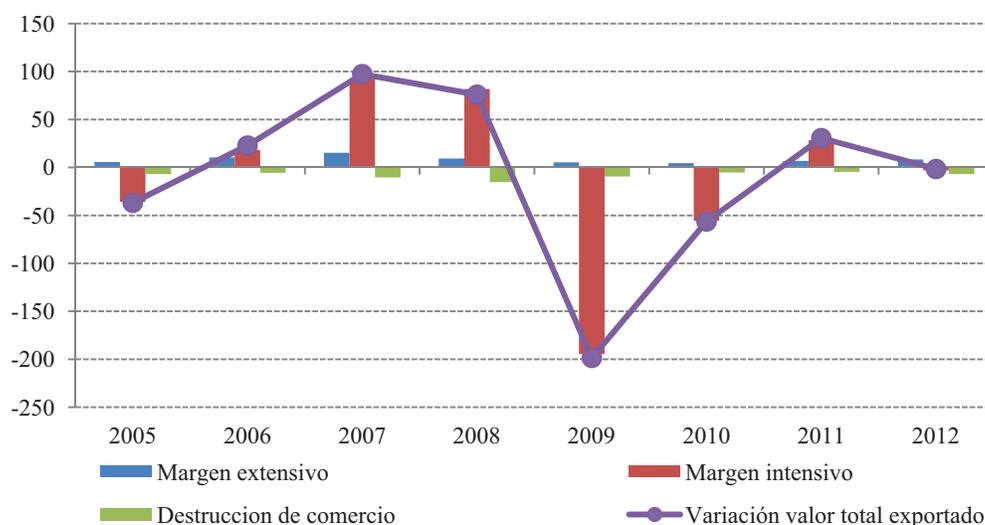
De manera análoga a los gráficos 2 y 3, los gráficos 4 y 5 desagregan por componentes (margen intensivo, extensivo y destrucción de comercio) la evolución de las exportaciones de Chile al mundo y a Guatemala, respectivamente, en el periodo 2005-2012. Se observa que la evolución de las exportaciones a ambos destinos está determinada de manera casi exclusiva por el comportamiento de las empresas exportadoras “tradicionales” (margen intensivo). En particular, el gráfico 6 ilustra la poca relevancia del margen extensivo en las exportaciones a Guatemala. En efecto, entre 2010 y 2012, el margen extensivo de las exportaciones de Chile a Guatemala alcanzó los US\$ 19,6 millones, representando sólo el 7,3% de los envíos totales.

Gráfico 4
**Chile: descomposición de la variación anual del valor exportado
 al mundo, 2005-2012**
 (En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre los datos del Servicio Nacional de Aduanas de Chile.

Gráfico 5
**Chile: descomposición de la variación anual del valor exportado
 a Guatemala, 2005-2012**
 (En millones de dólares)

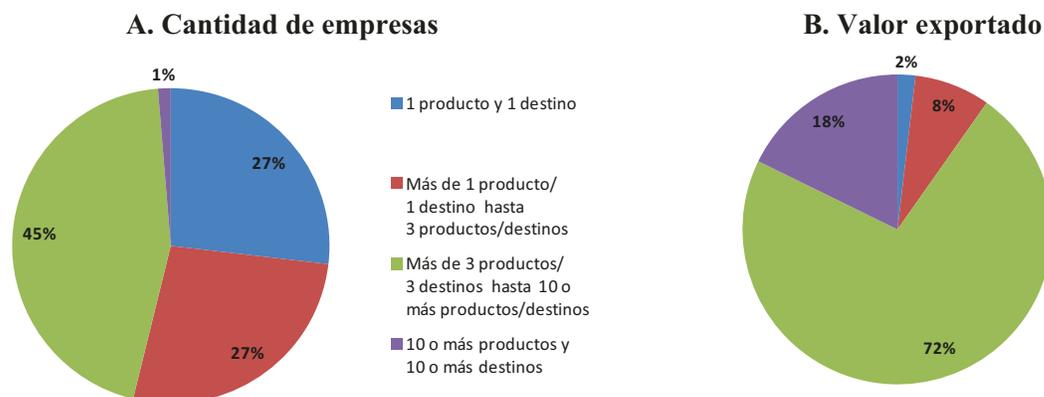


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre los datos del Servicio Nacional de Aduanas de Chile.

En definitiva, los datos del comercio bilateral hasta 2012, a nivel de empresas, muestran que la dinámica del comercio entre Chile y Guatemala sigue estando fuertemente dominada por el comportamiento de las empresas que son participantes tradicionales en dicho comercio. En todo caso, dado que el período analizado abarca sólo los primeros 3 años de implementación del protocolo, resulta apresurado extraer conclusiones tajantes. En particular, la entrada en vigor de un acuerdo comercial entre dos países tenderá *ceteris paribus* a beneficiar más inicialmente a aquellas empresas que ya participaban de dicho comercio (margen intensivo). Esto es especialmente cierto cuando se trata de dos países, como Chile y Guatemala, que no son socios comerciales tradicionales. La entrada de nuevas empresas no es un resultado automático de suscribir un acuerdo. Se requiere también un esfuerzo sistemático de difusión de las oportunidades derivadas del protocolo, así como de trabajar con las empresas para superar otras barreras (sanitarias, de calidad, de volumen, etc.) que pudieran estarlas inhibiendo de exportar al mercado del socio respectivo.

Otra característica interesante de las empresas exportadoras de Guatemala es que sus ventas al mundo se encuentran menos concentradas por productos y destinos que las de Chile. Los gráficos 6 y 7 muestran esta particularidad. En el caso de Guatemala (gráfico 6), el 54% de las 4.681 empresas exportadoras exportó 3 o menos productos a 3 o menos destinos en 2012. Dichas empresas representaron sólo el 10% del valor exportado total del país. De hecho, el 27% de las empresas exportadoras guatemaltecas envió un único producto a un solo destino, representando apenas un 2% de los envíos totales del país. En el otro extremo, 61 empresas (1% del total de exportadoras) exportaron 10 o más productos a 10 o más destinos, representando el 18% de los envíos totales al mundo.

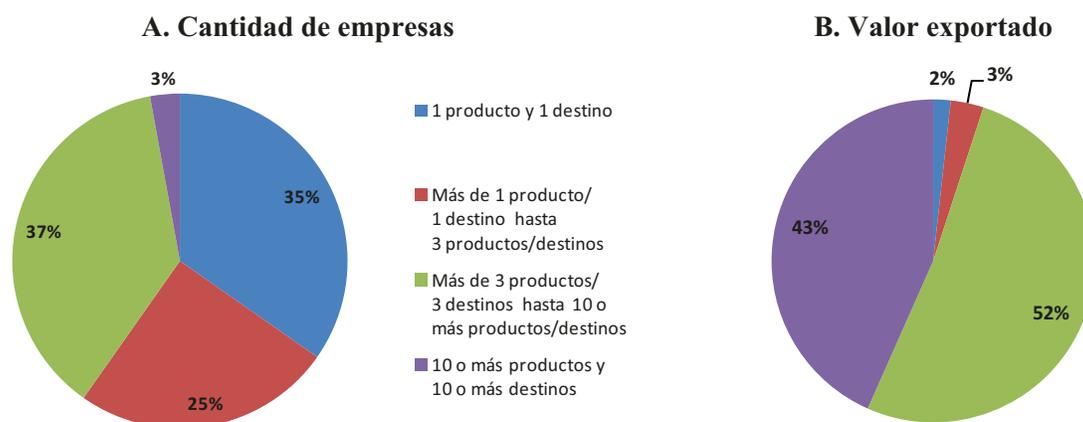
Gráfico 6
Guatemala: distribución de las exportaciones al mundo por número de productos y destinos, 2012
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre los datos de Aduana de Guatemala.

En Chile, de las 7.554 empresas que exportaron en 2012, el 60% exportó 3 o menos productos a 3 o menos destinos, representando el 5% del valor total exportado. Dentro de este grupo, un 35% de las empresas exportadoras envió un único producto a un solo destino, representando apenas un 1,7% de las exportaciones totales. Por su parte, las empresas que realizaron envíos de 10 o más productos a 10 o más destinos (3% del total de empresas exportadoras) representaron el 43% de las exportaciones chilenas al mundo (véase el gráfico 7).

Gráfico 7
Chile: distribución de las exportaciones al mundo por número de productos y destinos, 2012
(En porcentajes)

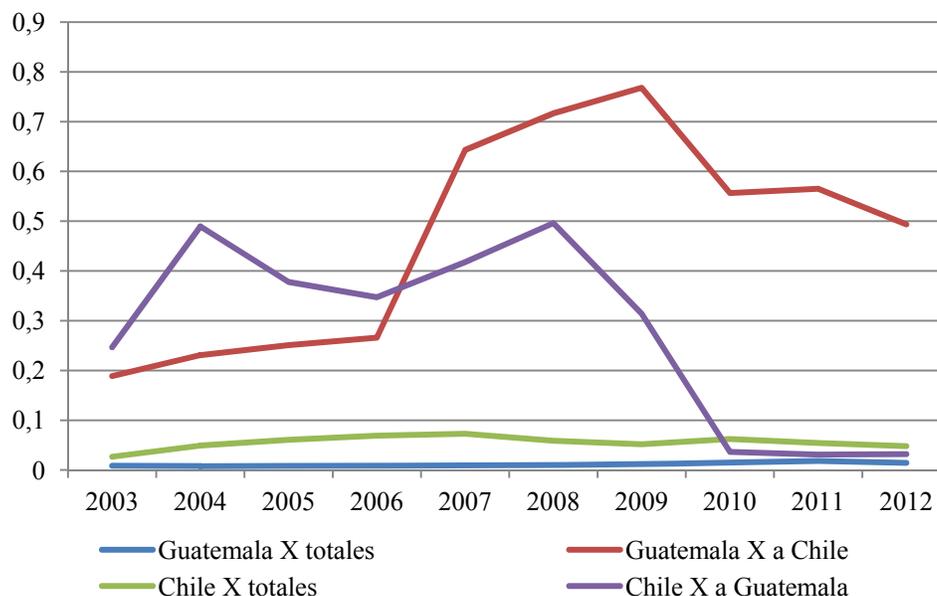


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre los datos de Aduana de Chile.

El gráfico 8 presenta la evolución entre 2003 y 2012 del Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH), por empresas, de los envíos de Guatemala al mundo, de Guatemala a Chile, de Chile al mundo y de Chile a Guatemala⁶. Las exportaciones al mundo tanto de Guatemala como de Chile tienen un IHH inferior a 0,1. Por lo tanto, dichas exportaciones pueden considerarse diversificadas en el período 2003-2012. Por otro lado, las empresas que exportaron de Chile a Guatemala pasaron de componer una canasta concentrada entre 2003 y 2009 a una canasta diversificada entre 2010 y 2012, aunque su valor exportado disminuyó considerablemente en el periodo, como se describió en la sección 3. En cambio, los envíos de Guatemala a Chile, si bien se han diversificado desde 2009, mantienen una elevada concentración por empresas. Ello se debe a que unas pocas empresas concentran la casi totalidad de los envíos, tal como se ilustra a continuación.

⁶ No confundir con la información presentada en el cuadro 1. Si bien en ambos casos se calcula el IHH, en el cuadro 1 dicho índice muestra la concentración de las exportaciones por producto, mientras que el gráfico 8 muestra la concentración de las exportaciones por empresa.

Gráfico 8
Guatemala y Chile: índice de Herfindahl-Hirschman normalizado de las exportaciones, a nivel de empresas, 2003-2012



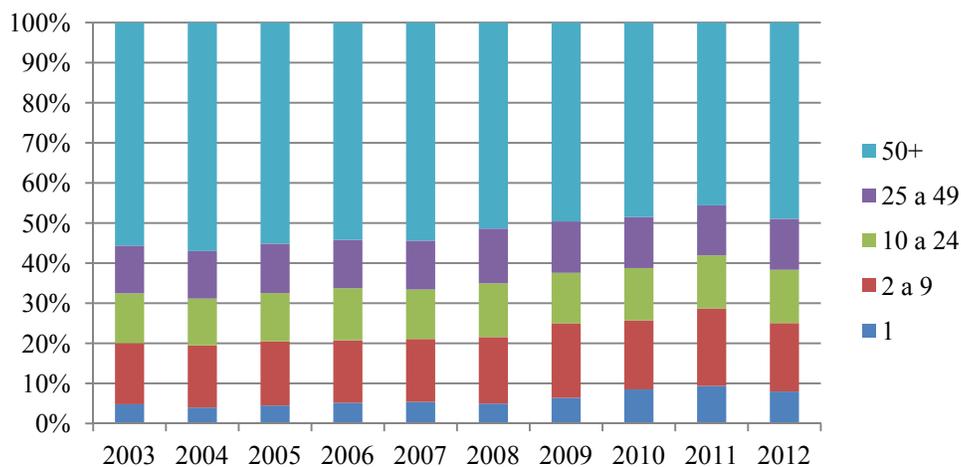
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de las Aduanas de Guatemala y Chile.

El gráfico 9 muestra la composición de las exportaciones al mundo de Guatemala y Chile, de acuerdo al ranking de aquellas empresas que exportan mayores montos. En el periodo 2003-2012, se observa que la primera empresa guatemalteca en términos de valor exportado no superó el 10% del total de las exportaciones, mientras que en Chile, la primera empresa (Corporación Nacional del Cobre, CODELCO) mantuvo una participación en torno al 20% a partir de 2004. A nivel agregado, las primeras 49 empresas exportadoras de Guatemala al mundo concentran alrededor de la mitad de los envíos totales del país. En Chile, por su parte, la participación de las 49 principales empresas exportadoras es mayor, rondando el 70%.

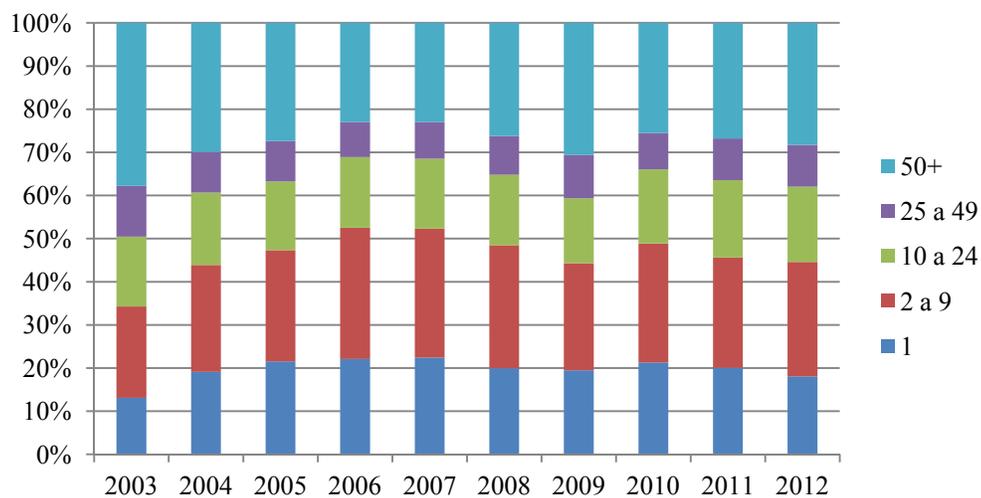
El gráfico 10 muestra el desglose del comercio entre Guatemala y Chile por principales empresas exportadoras. En los envíos desde Guatemala a Chile existe una clara concentración en una única empresa, que desde 2007 explica en promedio el 77% del valor exportado. En la dirección opuesta, hasta 2009 el 60% de las exportaciones las realizaba exclusivamente una empresa (Empresa Nacional del Petróleo, ENAP), cuyo principal giro es la fabricación de productos de refinación de petróleo. Sin embargo, a partir de 2010, y producto del menor peso de los derivados del petróleo en la canasta exportada a Guatemala, la concentración de las exportaciones chilenas a ese mercado bajó radicalmente.

Gráfico 9
**Guatemala y Chile: distribución del valor exportado al mundo
 según ranking de empresas**
(En porcentajes)

A. Exportaciones de Guatemala al mundo



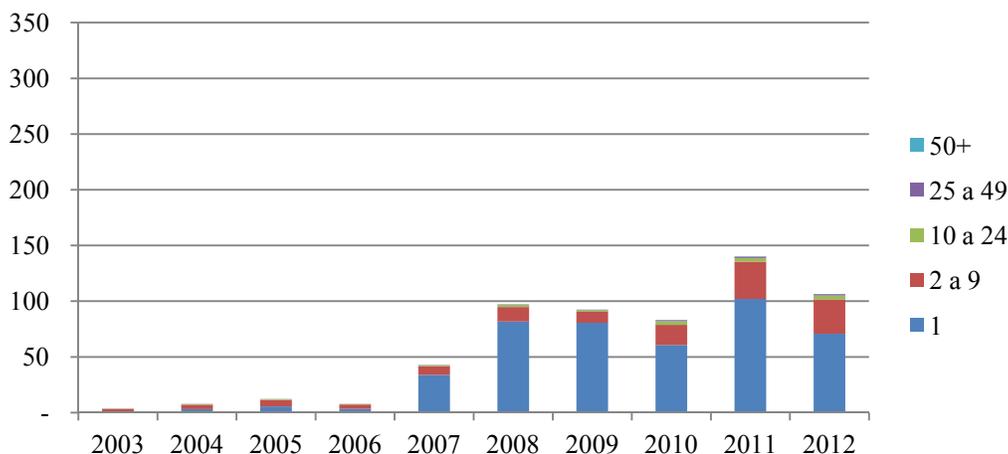
B. Exportaciones de Chile al mundo



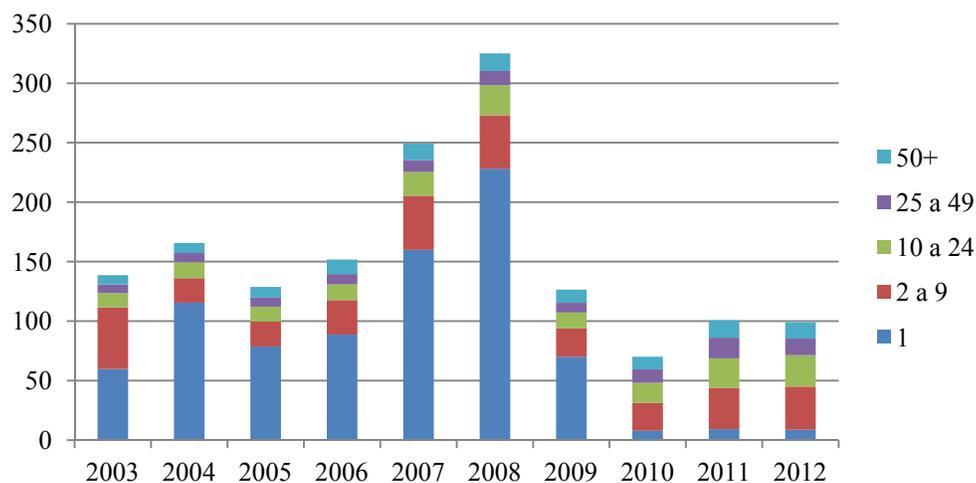
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), a partir de los datos de Aduana de Guatemala y Chile.

Gráfico 10
**Guatemala y Chile: distribución de las exportaciones bilaterales
 según ranking de empresas**
(En millones de dólares)

A. Guatemala a Chile



B. Chile a Guatemala



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de las Aduanas de Guatemala y Chile.

Uno de los grandes desafíos que enfrenta Guatemala en el comercio con Chile es la incorporación de una proporción creciente de MIPYMES como exportadores directos o indirectos. Si bien el número de grandes empresas y la cantidad de productos que exportan es muy pequeño, 2 empresas y 2 productos representaron el 83% del valor exportado por Guatemala a Chile en 2012 (véase el cuadro 4).

Cuadro 4
**Exportaciones de Guatemala a Chile: dinámica de MIPYMES
 y grandes empresas, 2003 a 2012**

	Número de empresas		Valor exportado (US\$ MM)		Número de productos	
	MIPYME	Grande	MIPYME	Grande	MIPYME	Grande
2003	36	0	3,54	-	89	0
2004	37	0	7,65	-	86	0
2005	44	0	12,20	-	95	0
2006	28	0	7,68	-	72	0
2007	55	1	9,03	33,79	200	1
2008	68	1	15,30	81,77	224	1
2009	69	1	11,62	80,71	235	1
2010	79	2	10,92	72,26	227	2
2011	78	2	13,20	126,57	183	2
2012	80	2	17,82	88,66	161	2

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Aduana de Guatemala.

Nota: Las exportadoras MIPYMES son todas aquellas empresas que exportan menos de US\$ 9,5 millones al año.

En el caso de los envíos de Chile a Guatemala (véase el cuadro 5), a partir de 2010 sólo se registran exportaciones por parte de MIPYMES. Sin embargo, ello es una consecuencia del criterio empleado para definir a tales empresas, el cual se refiere al monto exportado y no a las ventas totales. De hecho, el listado de las principales empresas exportadoras chilenas a Guatemala en 2012 incluye a varias de gran tamaño, pero que exportaron menos de 9,5 millones de dólares a ese mercado. Entre ellas se cuentan Cartulinas CMPC (primer exportador), Empresas Carozzi (segundo), CMPC Maderas (cuarto) y Nestlé Chile (quinto), entre otras (DIRECON 2013, cuadro 3.6). Con esta salvedad en mente, cabe notar que en 2012 el monto exportado por las MIPYMES fue el doble que en 2003, si bien su número se redujo levemente.

Cuadro 5
**Exportaciones de Chile a Guatemala: dinámica de MIPYMES
 y grandes empresas, 2003 a 2012**

	Número de empresas		Valor exportado (US\$ MM)		Número de productos	
	MIPYME	Grande	MIPYME	Grande	MIPYME	Grande
2003	269	2	50,37	88,24	433	1
2004	264	1	50,13	115,54	408	1
2005	277	1	50,15	78,69	435	1
2006	310	1	63,10	88,62	530	2
2007	295	1	89,11	159,99	466	1
2008	294	1	96,90	228,15	413	1
2009	268	1	56,41	70,04	362	1
2010	254	0	70,08	0	345	0
2011	270	0	100,67	0	368	0
2012	258	0	99,07	0	333	0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Aduana de Chile.

Nota: Las exportadores MIPYMES son todas aquellas empresas que exportan menos de US\$ 9,5 millones al año.

5. OPORTUNIDADES PARA AMPLIAR EL COMERCIO BILATERAL

Como una primera aproximación hacia las oportunidades de Guatemala para expandir sus exportaciones a Chile, se seleccionaron los principales productos que el país centroamericano exporta a un grupo de cinco países sudamericanos que se utilizaron como referencia (Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador y Perú). Posteriormente se recabó información de Chile, con relación a si registra importaciones de dichos productos desde el mundo y Guatemala. Un procedimiento análogo se siguió en el caso de las exportaciones chilenas, analizando la composición de la canasta exportada a un grupo de cinco países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Panamá) y contrastándola con el perfil de las importaciones guatemaltecas de dichos productos. En los cuadros 6 y 7 se presentan los resultados obtenidos.

Los dos principales productos de exportación de Guatemala a Sudamérica entre 2008 y 2012, caucho y azúcares, ya cuentan con una alta penetración en el mercado chileno. De hecho, Guatemala abastece el 52% y el 30% de las importaciones chilenas de estos productos, respectivamente (véase el cuadro 6). No obstante, existe al menos una decena de productos en los cuales Guatemala registra ventas a Sudamérica, pero prácticamente no exporta a Chile, al tiempo que dicho país importa estos productos desde el resto del mundo. Tal es el caso de los equipos de calefacción y refrigeración, los instrumentos musicales y los polímeros de etileno, entre otros. Estos productos representan nichos potenciales para la expansión de las exportaciones guatemaltecas hacia Chile.

Cuadro 6
**Guatemala: principales productos exportados a países seleccionados;
 Chile: importaciones de los mismos productos desde Guatemala
 y el mundo, acumulado 2008-2012**
(Millones de dólares corrientes y porcentajes)

Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (Rev. 3)		Exportaciones de Guatemala		Importaciones de Chile		
Código	Producto	A los 5 países	Al resto del mundo	Desde el mundo	Desde Guatemala	Participación Guatemala <i>(en porcentajes)</i>
231	Caucho natural y análogos	341,6	922,6	187,1	97,3	52,0
061	Azúcares, melaza y miel	134,2	3 174,4	1650,1	492,4	29,8
741	Equipos de calefacción y refrigeración	32,5	195,7	2172,1	0,1	0,0
898	Instrumentos musicales, y sus partes	19,2	54,1	1111,3	0,0	0,0
571	Polímeros de etileno	16,1	8,0	2414,9	0,2	0,0
251	Pasta y desperdicios de papel	15,4	56,1	203,8	7,6	3,7
288	Chatarra de metales comunes	13,2	123,3	35,1	0,0	0,0
674	Productos laminados de hierro	12,5	333,1	1400,8	0,0	0,0
062	Artículos de azúcar, para confitería	11,7	216,6	180,9	0,5	0,3
542	Medicamentos	11,6	900,3	2822,6	0,3	0,0
334	Petróleo, derivados	11,2	263,4	34112,5	0,1	0,0
591	Insecticidas	9,8	536,7	1229,7	0,0	0,0
692	Recipientes de Metal para Transporte	9,4	297,1	702,8	3,3	0,5
685	Plomo	7,9	10,3	28,0	0,0	0,0
846	Accesorios de vestir de tela	7,4	64,3	683,9	0,2	0,0

Fuente: CEPAL, sobre la base de COMTRADE.

Nota: Los 5 países de Sudamérica son Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador y Perú.

En el caso de Chile, se observa una situación análoga. Varios productos en los que registra exportaciones por montos elevados al resto de Centroamérica prácticamente no figuran en la canasta exportada a Guatemala, país que importa montos importantes de dichos productos desde otros orígenes. Tal es el caso del pescado fresco, los abonos, las manufacturas de metales comunes, los productos preparados comestibles y las partes y piezas de automotores, entre otros (véase el cuadro 7).

Cuadro 7
**Chile: principales productos exportados a países seleccionados;
 Guatemala: importaciones de los mismos productos desde
 Chile y el mundo, acumulado 2008-2012**
(Millones de dólares corrientes y porcentajes)

Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (Rev. 3)		Exportaciones de Chile		Importaciones de Guatemala		
Código	Producto	A los 5 países	Al resto del mundo	Desde el mundo	Desde Chile	Participación Chile (en porcentajes)
682	Cobre	9 196,1	115 061,1	36,8	0,2	0,6
283	Minerales de Cobre y sus concentrados	3 975,4	60 615,7	0,1	0,0	0,0
057	Frutas y Nueces	1 847,8	18 319,3	234,5	51,1	21,8
034	Pescado Fresco	1 511,8	12 219,2	137,8	0,4	0,3
641	Papel y Cartón	1 396,5	1 209,5	1 723,5	49,5	2,9
562	Abonos	1 236,0	1 669,8	1 298,9	13,7	1,1
699	Manufactura de metales comunes	732,9	624,7	542,6	2,0	0,4
334	Petróleo y aceites	725,6	3 447,1	12 276,3	268,4	2,2
251	Pasta y desperdicios de Papel	724,0	11 583,5	50,0	0,2	0,4
512	Alcoholes y sus derivados	706,3	448,1	90,1	0,0	0,0
098	Productos preparados comestibles	695,5	1 001,5	1 072,6	37,7	3,5
784	Partes y Piezas de automotores	685,1	409,3	442,9	0,0	0,0
112	Bebidas alcohólicas	600,9	7 358,9	148,0	13,4	9,1
582	Planchas y otros de plásticos	553,9	387,7	662,2	16,0	2,4
287	Minerales de metales comunes	449,1	7 131,9	19,5	0,0	0,0

Fuente: CEPAL, sobre la base de COMTRADE.

Nota: Los 5 países de América Central son Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Panamá.

Otro indicador que permite identificar los productos con potencial exportador es el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR)⁷, el cual mide la especialización exportadora de un país. Existe ventaja comparativa cuando el valor del IVCR es mayor a 0,33. En los cuadros 8 y 9 se presentan los productos guatemaltecos y chilenos con mayor IVCR, y el nivel y origen de las importaciones chilenas y guatemaltecas de dichos productos. Por ejemplo, Chile registra importaciones totales significativas de la mayoría de los 20 productos en que Guatemala presenta una mayor ventaja comparativa. Sin embargo, la participación de Guatemala en dichas importaciones es nula, excepto en azúcares y caucho (véase el cuadro 8). La intuición detrás es que si Guatemala es competitiva internacionalmente en dichos productos, y Chile los importa desde terceros mercados, existe el potencial para expandir las exportaciones guatemaltecas a Chile. Tal es el caso del café, las prendas de vestir, las especias, el tabaco y el jabón, entre otros.

⁷ Para su cálculo, ver Durán Lima, y Álvarez, Op. Cit.

Cuadro 8
Guatemala: productos con las mayores ventajas comparativas reveladas en el mundo e importaciones de Chile de dichos productos, acumulado 2008-2012
(Índice de Ventajas Comparativas Reveladas, millones de dólares corrientes y porcentajes)

Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (Rev. 3)		Guatemala		Chile		
Código	Producto	IVCR en el mundo	Porcentajes de sus exportaciones	Importaciones desde Guatemala	Importaciones desde el mundo	Participación de Guatemala
071	Café y Sucedáneos	0,95	9,2	0,0	329	0,0
061	Azúcares, melaza y miel	0,94	7,6	492,4	1650	29,8
057	Frutas y Nueces	0,88	7,3	0,0	473	0,0
844	Abrigos y vestidos y artículos análogos para niñas y mujeres de tejidos de punto	0,91	6,4	0,0	642	0,0
289	Minerales de metales preciosos y sus análogos	0,97	5,9	0,0	36	0,0
075	Espicias	0,97	3,0	0,1	39	0,2
231	Caucho natural y análogos	0,88	2,9	97,3	187	52,0
843	Abrigos y vestidos y artículos análogos para niños y hombres de tejidos de punto	0,89	2,7	0,0	506	0,0
842	Abrigos y vestidos y artículos análogos para niñas y mujeres de tejidos que no sean de punto	0,67	2,3	0,1	2024	0,0
422	Aceites de Origen Vegetal	0,78	2,2	0,0	38	0,0
054	Legumbres frescas, refrigeradas y congeladas	0,72	2,1	0,0	260	0,0
554	Jabón y preparados para limpiar y pulir	0,78	1,9	0,3	945	0,0
048	Preparados de Cereales	0,70	1,5	0,6	828	0,1
591	Insecticidas	0,76	1,3	0,0	1230	0,0
655	Tejidos de Punto o Ganchillo	0,72	1,0	0,2	164	0,1
111	Bebidas no alcohólicas	0,78	0,9	0,0	139	0,0
692	Recipientes de metal para Transporte	0,70	0,7	3,3	703	0,5
121	Tabaco sin elaborar	0,77	0,6	0,1	82	0,1
062	Artículos de confitería preparados con azúcar	0,78	0,5	0,5	181	0,3
047	Otras sémolas y harinas de cereales	0,72	0,0	0,0	6	0,0

Fuente: CEPAL, sobre la base de COMTRADE.

Una situación similar se produce con el comercio en sentido contrario (véase el cuadro 9). Así, por ejemplo, Guatemala registra importaciones significativas de varios de los productos en que Chile registra una mayor ventaja comparativa. No obstante, en varios de esos productos la participación de Chile en las importaciones guatemaltecas es cercana a cero (por ejemplo, en pasta y desperdicios de papel, pescado fresco o congelado, abonos en bruto). En estos productos existe al menos el potencial para incrementar los envíos chilenos a Guatemala.

Cuadro 9
Chile: productos con las mayores ventajas comparativas reveladas en el mundo
e importaciones de Guatemala de dichos productos, acumulado 2008-2012
(Índice de Ventajas Comparativas Reveladas,
millones de dólares corrientes y porcentajes)

Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (Rev. 3)		Chile		Guatemala		
Código	Producto	IVCR en el mundo	Porcentajes de sus exportaciones	Importaciones desde Chile	Importaciones desde el mundo	Participación de Chile
283	Cobre y sus derivados	0,97	18,4	0,0	0,1	0,0
682	Cobre	0,96	35,4	0,2	36,8	0,6
246	Maderas en astillas	0,86	0,5	0,0	0,0	0,0
251	Pasta y desperdicios de papel	0,84	3,5	0,2	50,0	0,4
287	Minerales de metales comunes y sus concentrados	0,84	2,2	0,0	19,5	0,0
057	Frutas y nueces	0,84	5,8	51,1	234,5	21,8
034	Pescado fresco o congelado	0,84	3,9	0,4	137,8	0,3
058	Frutas de conserva y preparados	0,74	0,8	29,5	132,0	22,4
523	Sales metálicas	0,73	0,9	11,9	433,1	2,7
248	Madera simplemente trabajada	0,65	1,2	42,7	65,2	65,5
112	Bebidas alcohólicas	0,65	2,3	13,4	148,0	9,1
272	Abonos en bruto	0,65	0,1	0,0	11,0	0,2
634	Madera enchapada	0,61	0,9	33,2	108,1	30,7
288	Desperdicios y desechos no ferrosos	0,60	1,0	0,0	0,7	6,4
035	Pescado, seco o ahumado	0,58	0,1	0,0	2,3	1,0
411	Aceites de origen animal	0,57	0,1	0,6	233,4	0,2
522	Elementos químicos inorgánicos	0,52	1,1	3,6	188,8	1,9
037	Pescados, crustáceos y moluscos	0,51	0,5	0,0	60,3	0,0
059	Jugos de Frutas	0,48	0,3	8,0	115,4	6,9
961	Monedas que no tengan curso legal	0,42	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: CEPAL, sobre la base de COMTRADE.

Obviamente, para determinar los productos que constituyen los principales candidatos a expandir el comercio bilateral se requiere un estudio más detallado. En efecto, debe analizarse si Chile consume las variedades de un producto dado que Guatemala exporta, y viceversa. No obstante, esta primera aproximación es auspiciosa respecto de las potencialidades existentes para ampliar y diversificar el comercio entre ambos países.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Si bien ha experimentado una reducción a partir de 2011, el comercio de bienes entre Chile y Guatemala se multiplicó por 6 entre 2000 y 2013, alcanzado los 230 millones de dólares. La balanza comercial, ampliamente superavitaria para Chile durante toda la década pasada, ha tendido a equilibrarse en los últimos años. Ello se debe tanto a la fuerte caída registrada por las importaciones guatemaltecas desde Chile en 2009 y 2010 (particularmente de derivados del petróleo), como al dinamismo exhibido por sus exportaciones. En todo caso, ninguno de los dos países figura entre los principales mercados de exportación para el otro. En 2013, Chile representó el 1,1% de las exportaciones totales de Guatemala, mientras que ésta absorbió apenas el 0,1% de las exportaciones totales chilenas.

El comercio bilateral se encuentra más diversificado por productos que hace diez años, lo que es una buena noticia. Sin embargo, el ritmo al que se ha producido dicha diversificación es muy distinto entre los dos países. En el caso de las exportaciones chilenas a Guatemala, la canasta exportada ya puede considerarse como relativamente diversificada. Por el contrario, las exportaciones guatemaltecas continúan fuertemente concentradas en dos productos (azúcar de caña y cauchos naturales), que representaron el 92% de sus envíos a Chile en 2013. Una situación similar se observa en términos de la concentración de las exportaciones por empresas: mientras que desde 2007 una sola empresa representa en promedio el 77% del valor exportado por Guatemala a Chile, los envíos chilenos a Guatemala se reparten entre un número mucho mayor de empresas. Esta situación resulta paradójica, ya que las exportaciones de Guatemala al mundo son más diversificadas que las chilenas, tanto por productos como por empresas.

La elevada concentración de las exportaciones guatemaltecas a Chile, tanto por productos como por empresas, no parece atribuible a la presencia de fuertes barreras arancelarias. En efecto, varios de los principales productos exportados por Guatemala a Chile ya ingresan a este mercado libres de aranceles en el marco del Protocolo Bilateral, mientras que los restantes enfrentan niveles arancelarios bastante modestos (como máximo 6%, en el caso de los productos excluidos de la desgravación o que aún no la han comenzado). Por otra parte, el análisis efectuado concluyó que existen varios productos en los que Guatemala posee ventajas comparativas a nivel mundial, así como experiencia exportadora a países con patrones de consumo similares a los chilenos, pero que prácticamente no figuran en su canasta exportadora hacia Chile. Algunos ejemplos son las prendas de vestir de punto, el café, los equipos de calefacción y refrigeración, los instrumentos musicales y los polímeros de etileno. Es en estos productos donde se recomienda focalizar la atención, para determinar las causas por las que no han logrado alcanzar en Chile la presencia que sí tienen en otros mercados.

Las posibles causas de la elevada concentración de las exportaciones guatemaltecas a Chile son múltiples, y escapan al alcance de este documento. Sin embargo, cabría analizar si algunos de los productos exportados por Guatemala a terceros mercados enfrentan en Chile requerimientos sanitarios, fitosanitarios o técnicos que no logran satisfacer. Si así fuera, cabría utilizar las instancias creadas en el marco del Protocolo Bilateral para buscar la manera de resolver estas dificultades. Por otra parte, en algunos productos, la escala exportadora de Guatemala podría ser insuficiente para satisfacer la demanda del mercado chileno. En tales casos, los exportadores

guatemaltecos podrían concentrarse en nichos específicos del mercado, los que —junto con demandar un menor volumen— tienen la ventaja adicional de generalmente atraer mejores precios. Tal es el caso, por ejemplo, de la producción orgánica, de comercio justo y/o con baja huella ambiental o de carbono. La estrategia de nichos puede ser especialmente apropiada para las MIPYME guatemaltecas, las que conforman el grueso del universo exportador a Chile.

Como consideración general, sería útil una mayor difusión entre los exportadores guatemaltecos de las oportunidades que ofrece el mercado chileno, así como de los beneficios asociados al Protocolo Bilateral. La misma lógica se aplica a la difusión de la oferta exportadora guatemalteca entre los importadores chilenos. Esto, ya que ambos países no son socios comerciales tradicionales, y por ende el desconocimiento mutuo probablemente aún sea importante. Los organismos de promoción de exportaciones, en conjunto con las cámaras empresariales de ambos países, podrían ser el motor para estas tareas. Además, estas instituciones podrían trabajar con las empresas para superar eventuales barreras no arancelarias (sanitarias, de calidad, de volumen, etc.) que pudieran estarlas inhibiendo de exportar al mercado del socio respectivo.

Junto con promover las exportaciones directas de Guatemala a Chile, cabría analizar el potencial existente para ampliar las exportaciones indirectas, esto es, de insumos utilizados por otros países para producir bienes finales exportados a Chile. México y el resto de Centroamérica aparecen como los mercados donde este potencial podría ser mayor. En este mismo ámbito, vale la pena explorar la posibilidad de profundizar los encadenamientos productivos entre Chile y Guatemala para exportar a mercados terceros. Por ejemplo, ambos países son exportadores importantes de algunos alimentos. Por ende, se podría estudiar en qué áreas existen posibilidades para cada uno de ellos de insertarse en las cadenas agroindustriales del otro, para vender productos con mayor valor agregado a terceros mercados. Para detectar estas oportunidades, se podrían hacer estudios de las principales cadenas de cada país donde existe el mayor potencial de complementariedad.

En este informe no se ha analizado el potencial para incrementar el comercio bilateral de servicios, por falta de datos. No obstante, información anecdótica sugiere que existe un potencial interesante en áreas como turismo, transporte, servicios de distribución comercial (*retail*), servicios empresariales del tipo offshore, y otros servicios que agregan valor a los alimentos y otros productos exportados. Mediante futuros estudios de caso podrían identificarse oportunidades en este ámbito.



Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)
www.cepal.org