

Impacto del comercio de productos de bajo valor nutricional en Guatemala



TABLA DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS	2
RESUMEN	3
SIGLAS	4
RESUMEN EJECUTIVO	5
ANTECEDENTES	6
1. METODOLOGÍA.....	8
2. COMERCIO AGRÍCOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GUATEMALA	10
2.1 Comercio de productos con bajo valor nutricional (PBVN).....	12
2.2 Destinos y orígenes del comercio de PBVN.....	13
2.3 Principales PBVN comerciados por Guatemala	15
3. TRATAMIENTO IMPOSITIVO APLICABLE A LOS PBVN	16
3.1 Aranceles aduaneros a la importación	16
3.2 Impuestos internos.....	16
3.3 Aranceles preferenciales	17
4. PRODUCCIÓN, CONSUMO Y PRECIOS	20
5. OTRAS POLÍTICAS QUE INCIDEN SOBRE EL COMERCIO DE PBVN	21
6. DISCUSIÓN	22
7. CONCLUSIONES	22
8. RECOMENDACIONES	24
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS.....	26
ANEXOS	28

AGRADECIMIENTOS

Este reporte fue preparado por el staff de Banco Mundial y consultores. El equipo estuvo liderado por la Dra. Amparo Gordillo-Tobar, especialista senior en economía de la salud del Banco Mundial y el Dr. Ruben Grajeda, senior advisor del Departamento de Nutrición y Determinantes Sociales en la Organización Panamericana de la Salud. El documento fue elaborado por la Lic. Viviana Santamaria, consultora del Banco Mundial.

Nos gustaría agradecer a Meera Shekar por su visión y apoyo en la implementación de este proyecto; a la Lic. Evelyn Rodriguez, consultora en gestión de conocimiento del Banco Mundial, por coordinar la producción de la publicación de este reporte y Eleana Gómez, consultora, por la edición del documento.

Agradecemos al gobierno de Japón quien proporcionó apoyo financiero para este informe a través del Fondo Fiduciario de Japón para el Fomento de la Nutrición.

Los hallazgos, interpretaciones y conclusiones en este informe son enteramente de los autores. No representan necesariamente los puntos de vista del Grupo del Banco Mundial, sus Directores Ejecutivos o los países que representan, ni del Fondo Fiduciario de Japón para el Fomento de la Nutrición.

RESUMEN

Los procesos de liberalización, tanto desde la perspectiva de la reducción arancelaria como de la afluencia de inversión extranjera en la producción y comercialización de alimentos, ha contribuido a estimular las importaciones y a incrementar la disponibilidad de productos de bajo valor nutricional (PBVN) en el mercado guatemalteco. A lo anterior se suma, la ausencia de políticas nacionales que contribuyan a concientizar y educar a la población sobre la calidad y valor nutricional de los alimentos que consume diariamente.

En un país donde el 66% de la población vive en condiciones de pobreza, un 16% es analfabeta y un 70% de la población económicamente activa labora en el sector informal, acceder a una mayor cantidad de alimentos a un menor costo -- sean o no nutritivos-- se convierte en un factor clave para lograr satisfacer las necesidades básicas de alimentación.

Los acuerdos comerciales firmados por Guatemala, si bien han contribuido a estimular la producción, el comercio y la inversión en la industria procesadora de alimentos, también son una fuente importante de empleo y generación de recursos. Lograr conciliar estos objetivos con las políticas en materia de salud pública y nutrición constituye un gran reto para los encargados de diseñar políticas públicas. Este documento hace algunas contribuciones en la búsqueda de este objetivo.

SIGLAS

AACUE:	Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y Unión Europea
AELC:	Asociación Europea de Libre Comercio
CAFTA-DR:	Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América
CARICOM:	Comunidad del Caribe
DAI:	Derechos arancelarios a la importación
ETN:	Enfermedades no transmisibles
EXC:	Exclusión del programa de liberalización arancelaria de un tratado o acuerdo comercial
FAO:	Organización para la Alimentación y la Agricultura
IED:	Inversión extranjera directa
IPC:	Índice de Precios al Consumidor
LC:	Libre comercio (arancel preferencia de cero) bajo un tratado o acuerdo comercial.
MCCA:	Mercado Común Centroamericano
PBVN:	Productos con bajo valor nutricional
OPS:	Organización Panamericana de la Salud
OMS:	Organización Mundial de la Salud
SA:	Sistema armonizado de codificación y designación de mercancías
UNICEF:	Foro de Naciones Unidas para la Infancia

RESUMEN EJECUTIVO

Desde su ingreso a la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 1995, Guatemala ha intensificado el proceso de apertura de su economía. La entrada en vigencia de los acuerdos comerciales con México, Chile, República Dominicana, Colombia y Panamá, abrieron el camino para negociaciones en bloque más ambiciosas, con economías de mayor magnitud y con mercados más competitivos, tal es el caso de Estados Unidos¹, la Unión Europea y, de forma unilateral, Taiwán.

Como parte de esa misma estrategia de inserción en la economía internacional, desde hace más de dos décadas, también se ha venido avanzando en la implementación de políticas para estimular la diversificación de las exportaciones. Aunque con resultados diferentes, los países de la región, han venido promoviendo programas de incentivos a la exportación --como los regímenes de zona franca o de transformación (maquila)-- que articulados con la firma de acuerdos comerciales y políticas de promoción de inversión han puesto a la región en la mira del capital externo. Para el 2016, la IED alcanzó los US\$10.656 millones para los seis países centroamericanos; cifra que asciende a US\$13.063 millones cuando se agrega República Dominicana (CEPAL, 2017). Panamá, Costa Rica y República Dominicana son los principales receptores de IED de la región.

Uno de los grandes objetivos de esta inversión externa ha sido la búsqueda de eficiencia --menores costos de mano de obra, de logística y transporte, así como una mayor facilidad para la compra de materias primas, etc.-- que les permitan crear plataformas de exportación, principalmente aquellas orientadas a mercados con acceso preferencial para sus productos, como las vinculadas al sector textil, especialmente en las economías del norte de la región como la guatemalteca. Otras, se han instalado en la región para aprovechar su geografía, riquezas naturales --como las destinadas al sector turismo-- y el acceso a materias primas --como la agroindustria y minería--; o bien, motivadas por los procesos de apertura --telecomunicaciones, energía, etc.-- Históricamente, los flujos de IED de este país han estado dirigidos a los sectores de manufactura textil, minería y comercio, principalmente.

No obstante, durante los últimos años también se ha observado una mayor incursión del capital externo en los sectores agrícola primario y agroindustrial. En paralelo, una mayor cantidad de empresas extranjeras han adquirido terrenos para la producción agrícola de piña, banano, aceite de palma,

¹ Hasta las negociaciones del acuerdo comercial con Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana no habían asumido compromisos para dismantelar los aranceles de sus sectores agrícolas sensibles, con excepción del régimen aplicable al comercio intra-regional en el marco de la integración centroamericana. Con el CAFTA-DR, los países del CA-4 únicamente excluyeron de los compromisos de desgravación el maíz blanco, Costa Rica la papa fresca y la cebolla, mientras que para República Dominicana todos los productos agrícolas alcanzarán el libre comercio cuando finalice el período de transición.

ganadería, arroz y cítricos, entre los más destacables (CEPAL, 2012) Aunque todavía esta inversión no alcanza los niveles observados en los sectores industriales y de servicios su importancia relativa ha venido en aumento.

La llegada de grandes transnacionales en el sector agroalimentario --como las mexicanas Bimbo y Demasa, la estadounidense Cargill y las grandes embotelladoras de bebidas gaseadas --, así como la gigante cadena de supermercados Walmart le han impuesto nuevas presiones al sector agrícola regional no solo como proveedor de insumos sino como competidor para la agroindustria local. Con excepción de Panamá, todos los demás países promueven activamente la IED en el sector agroalimentario. Las condiciones favorables del clima, la fertilidad de los suelos, la posición geográfica, la amplia base productiva agrícola, así como el acceso libre de aranceles a uno de los principales mercados de consumo de alimentos procesados del mundo, Estados Unidos, forman parte de las ventajas relativas que la región ofrece a este tipo de inversión.

En paralelo, diversas organizaciones han venido dando señales de alerta por el aumento en los niveles de sobrepeso y obesidad de la población en todos los países de la región. En Guatemala, este problema de salud pública se suma a los altos niveles de desnutrición crónica que el país ha experimentado por décadas. Ambos con un mayor impacto entre la población infantil.

Con dos terceras partes de la población viviendo en condiciones de pobreza, la malnutrición en Guatemala, desde todas sus aristas, se ha convertido en un problema de salud pública que requiere de políticas conjuntas de intervención. En este informe se analiza la evolución del comercio de los productos con bajo valor nutricional y muestra cómo la apertura y, en especial, sus efectos colaterales han contribuido a incrementar su disponibilidad en el mercado.

ANTECEDENTES

Guatemala es la economía más grande de la región centroamericana, con un producto interno bruto (PIB) que ha venido creciendo a una tasa anual promedio del orden del 3% desde el 2012. No obstante, también es uno de los países latinoamericanos con mayores niveles de desigualdad, elevados índices de pobreza -- un 66% de su población es pobre-- y enfrenta altas tasas de desnutrición crónica y mortalidad infantil (Banco Mundial, 2018) Al 2017 este país contaba con una población de 16,9 millones de habitantes, de los cuales un 40% son indígenas. De acuerdo con cifras de la UNICEF (2017), cuatro de

cada diez infantes menores de cinco años presentan desnutrición en Guatemala; cifra que asciende a seis entre la población indígena.

El acceso a nuevas opciones de alimentos, sumado a la transculturación, bajos niveles de ingreso y a los grandes procesos migratorios hacia las urbes, así como hacia el exterior, han venido cambiando los hábitos alimenticios de la población guatemalteca. De acuerdo con el Informe de la UNICEF (2017) sobre los indígenas en Guatemala, una de las causas de la desnutrición es que se han "*perdido los valores de la alimentación con pertinencia cultural*". La población, en lugar de consumir alimentos saludables se alimenta, cada vez con más frecuencia, de comidas rápidas o productos de bajo valor nutricional; situación que afecta no solo el consumo energético diario recomendado, sino la cantidad de nutrientes y genera consecuencias sobre la salud y el crecimiento. Una de esas consecuencias es la obesidad.

En los últimos años, el aumento del sobrepeso y la obesidad ha sido más marcado en dos grupos: la población infantil --menores de cinco años-- y las mujeres en edad fértil. En este último caso, el porcentaje de mujeres obesas pasó de 44% en el 2002 a 52% en el 2009 (FAO, OPS y OMS, 2017) De manera que hay una coexistencia de desnutrición y obesidad, ambos problemas de malnutrición, especialmente en los niños.

Guatemala forma parte del Mercado Común Centroamericano (MCCA). Desde 1961 los países de la región² han venido trabajando en la construcción de un mercado común o mecanismo que aspira a la libre circulación de bienes, servicios y personas. Tras décadas de esfuerzos, al 2017, cinco de las economías de la región³ han logrado convertirse en uno de los bloques comerciales del continente americano con un mayor grado de avance en materia de integración regional; muy especialmente, desde la perspectiva del comercio de bienes.

La entrada en vigencia de los tratados de libre comercio con México, Chile, República Dominicana y Panamá, le permitió a la región negociaciones conjuntas más ambiciosas, con economías de mayor tamaño y con mercados más competitivos. Tal es el caso de los acuerdos con Estados Unidos y la Unión Europea. No obstante, los países también han mantenido negociaciones bilaterales, como es el caso del tratado de libre comercio con Taiwán.

² Se refiere a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

³ Café y azúcar son los únicos dos productos que están sujetos al pago de aranceles de importación a lo interno a de la región (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua). Con la incorporación de Panamá a la Unión Aduanera Centroamericana se sumaron más productos a esta lista de excepción, pero son de aplicación únicamente en la relación comercial con Panamá.

Como parte de esa misma estrategia de inserción en la economía internacional, desde hace más de dos décadas, también se han implementado políticas para estimular la diversificación de la oferta exportable. A través de programas de incentivos a la exportación -- regímenes especiales como las zonas francas o de transformación-- que articulados con políticas de atracción de inversión extranjera directa (IED) han puesto a la región en la mira del capital externo. Entre el 2000 y 2017, los flujos de IED en Guatemala se han multiplicado en 3,3 veces (CEPAL, 2017).

El acceso a menores costos de mano de obra, mejor ubicación geográfica y una mayor facilidad para la compra de materias primas, han sido factores de atracción para las empresas de capital externo en la región centroamericana. Especialmente, en aquellos sectores donde se han creado plataformas de exportación orientadas a lograr acceso preferencial en terceros mercados, como es el caso del sector textil y de la confección.

No obstante, durante los últimos años también se ha observado una mayor incursión del capital externo en los sectores agrícola primario y agroindustrial. De acuerdo con cifras de CEPAL, en el período 2005-2011 solo Honduras, Guatemala y Costa Rica percibieron poco más de US\$1360 millones IED en ambos sectores. Los flujos de capital externo también han estado destinado al sector comercio. En especial, por lo que significó el ingreso de una de las más grandes cadenas de supermercados del mundo en cinco de los siete países de la región centroamericana.

Este proceso de apertura también ha permitido una mayor disponibilidad de productos en el mercado. Este trabajo analiza, para el período comprendido entre el 2002 y 2016 o período donde la negociación de acuerdos comerciales ha ocupado una parte importante de la agenda de política comercial, cuál ha sido la evolución de los productos de bajo valor nutricional (PBVN) en Guatemala, cuyo consumo incide sobre los niveles de obesidad de la población.

1. METODOLOGÍA

Para efectos de esta investigación se entenderá por comercio de productos agrícolas primarios aquellos que se clasifican de los capítulos 1 al 10 del Sistema Arancelario de Designación y Codificación de Mercancías (SA) establecido por la Organización Mundial de Aduanas (OMA); mientras que los productos agroindustriales son los clasificados en los capítulos 11 al 24 del SA. Por su parte, los

productos de bajo valor nutricional (PBVN) son los productos procesados con alto contenido de azúcar, los cereales, bocadillos, panes y demás productos de pastelería, las bebidas en polvo altas en azúcares y las bebidas carbonatadas, clasificados a nivel de 8 dígitos en el SA, como se muestra en la Tabla 1. Dicho sistema es la codificación mediante la cual los países miembros de la OMC registran las estadísticas de sus intercambios comerciales y las aduanas aplican los aranceles e impuestos a la importación.

Las bases de datos utilizadas para el análisis de comercio fueron tomadas del World Integrated Trade Solution (WITS) del Banco Mundial para el período 2002 - 2016, con excepción de Panamá donde se utilizaron las estadísticas de comercio internacional de la Contraloría General de la República de ese país⁴. Mientras que las bases de datos arancelarias se construyeron a partir de los programas de desgravación arancelaria de cada tratado vigente.

Tabla 1

Productos con bajo valor nutricional (Clasificación arancelaria a 8 dígitos en los países de Centroamérica y República Dominicana)		
Descripción del Producto	Clasificación arancelaria Centroamérica (SAC)*	Clasificación arancelaria en República Dominicana**
Dulces (confites, turrone, chicles y demás gomas de mascar, incluso recubiertos de azúcar)	1704.10.00 1704.90.00	1704.10.00 1704.90.00
Chocolates	1806.31.00 1806.32.00	1806.31.00 1806.32.00
Cereales (por ejemplo, hojuelas de maíz azucaradas, o demás insuflados o tostados)	1904.10.90 1904.20.00 1904.90.00	1904.10.00 1904.20.00 1904.90.90
"Snacks" tipo abre bocas a base de cereales, insuflados o tostados, tortillas de maíz	1904.10.90	1904.10.00
Galletas dulces y otros productos panadería, pastelería o galletería, por ejemplo, obleas, incluso rellenos("gaufrettes", "wafers") y "waffles"("gaufres"), tortillas de harina (maíz o trigo) horneadas y fritas	1905.31.10 1905.31.90 1905.32.00 1905.90.00	1905.31.10 1905.31.90 1905.32.00 1905.90.90
Bebidas en polvo, con azúcar u otros edulcorantes	2106.90.99	2106.90.70
Bebidas gaseosas con adición de azúcar u otro edulcorante (Tipo Ginger Ale, Coca cola y demás)- Bebidas a base de agua no gaseadas conteniendo azúcar / Bebidas energizantes	2202.10.00 2202.99.90	2202.10.00 2202.99.30 2202.99.90

Notas:

* Según Sistema Arancelario Centroamericano Sexta Enmienda

⁴ Debido a que en los datos de WITS incluyen en sus registros lo que ingresa a Panamá como re-exportaciones (Zona Libre de Colón y regímenes similares)

** Según SIGA y Arancel Dominicano 2007, en contraste con los principales cambios para la Sexta Enmienda.

Para calcular la producción de PBVN en Guatemala, se tomaron los datos disponibles en el Banco Central de este país para los renglones del CIIU correspondientes a: productos de panadería, productos alimenticios, bebidas alcohólicas, bebidas no alcohólicas y aguas minerales embotelladas.⁵

Para analizar el comportamiento de los precios se utilizó el Índice de Precios al Consumidor, de acuerdo con el nivel de desagregación y disponibilidad. En el caso de Guatemala, el cambio en el año base y la redefinición de las canastas que lo conforman solo permitieron la obtención de datos comparables a partir del 2011.

La ausencia de bases de datos consistentes entre los países de la región constituye una de las principales limitaciones enfrentadas para el desarrollo de los informes-país y, en general, afecta el grado de comparabilidad. No todos los países cuentan o tienen disponibles las cifras estadísticas al mismo nivel de desagregación; especialmente en lo referente a las estadísticas de producción y precios.

2. COMERCIO AGRÍCOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GUATEMALA

Guatemala es el principal exportador agrícola de Centroamérica. Para el 2016, sus exportaciones alcanzaron los \$5.031 millones. Durante los últimos catorce años, este país ha experimentado un crecimiento muy dinámico en sus ventas al mundo que ronda el 11% promedio anual. La agroindustria representa el 51% de las ventas procedentes del agro, subsector que aumentó su participación relativa respecto al año 2002 en 8 puntos porcentuales durante el mismo período (gráfico 1).

Las importaciones también han crecido, aunque a un menor ritmo que las exportaciones, sumando \$2.595 millones en el 2016, prácticamente tres veces el valor observado en el 2002. Un 63% corresponden a productos agroindustriales, cuya participación relativa aumentó ligeramente entre el 2002 y 2016.

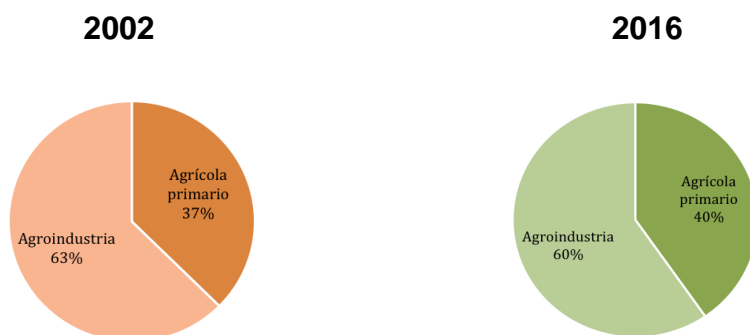
⁵ La información se obtuvo de los cuadros de Oferta y utilización elaborados por el Banco Central de Guatemala, para los años 2001 al 2012. En estos cuadros se muestra la producción bruta (incluye el valor de los insumos). Puesto que en el resto de países que se están analizando en este estudio se consideró el valor agregado de la producción, se compararon las cifras de producción bruta y valor agregado y se aplicó esa misma proporción para estimar el valor agregado de la producción de PBVN. Para los años 2013 al 2016, el Banco Central no disponía de estadísticas a este nivel de desagregación, por lo cual se supuso que la PBVN creció a la misma tasa que el PIB del 2012, es decir 6% (se optó por un crecimiento conservador con el fin de sobreestimar la producción de estos bienes, ya que el PIB mostró un crecimiento anual del 9% en los últimos 5 años).

Gráfico 1. Comercio agrícola y agroindustrial de Guatemala

EXPORTACIONES



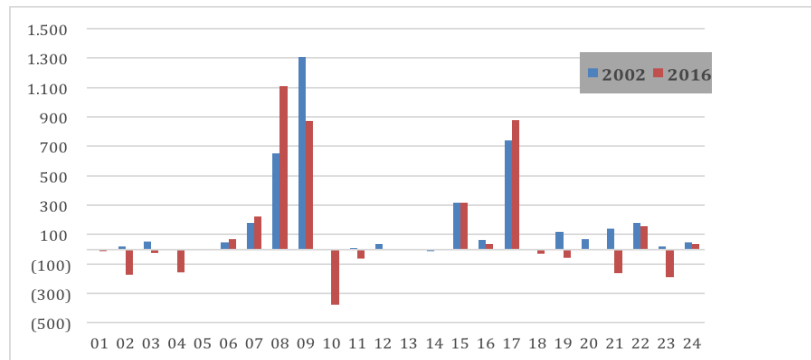
IMPORTACIONES



Fuente: Elaboración propia con datos de WITS.

La balanza comercial agrícola es superavitaria, sin embargo, destacan algunos renglones de la agroindustria donde Guatemala es un importador neto, tal es el caso de los cereales (arroz, trigo, sorgo y maíz amarillo), preparaciones alimenticias diversas y los residuos y desperdicios de las industrias alimentarias.

Gráfico 2. Guatemala: Balanza comercial agrícola según capítulo del SA



Fuente: Elaboración propia con datos de WITS.

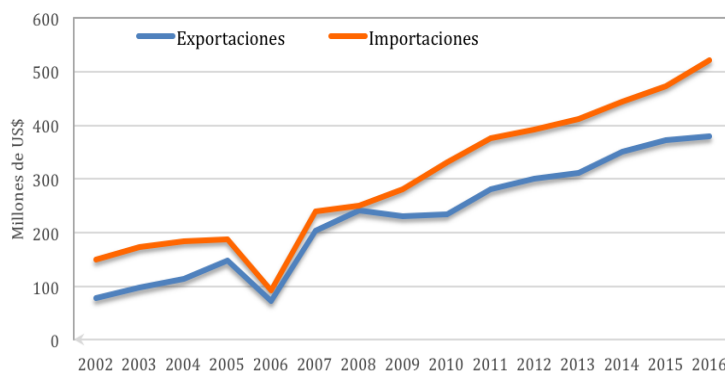
2.1 Comercio de productos con bajo valor nutricional (PBVN)

En Guatemala, las ventas externas de PBVN alcanzaron los \$379 millones de dólares durante el 2016, cantidad inferior a los \$521 millones de dólares importados durante ese mismo año, es decir, por cada \$10 dólares exportados de este tipo de productos se importaron \$14, lo que lo convierte en un importador neto (gráfico 3). Pese a que las importaciones han crecido a un ritmo del 9% anual, el crecimiento de las exportaciones ha sido más acelerado (12%).

Las exportaciones de PBVN representaron 8% de las exportaciones agrícolas y 15% de las exportaciones agroindustriales. Esta participación relativa se ha mantenido prácticamente igual desde el 2002.

Las importaciones, por su parte, representan una quinta parte de las compras en el extranjero agrícolas de este país y una tercera parte de las agroindustriales. Entre el 2002 y el 2016, excepto para el 2006, las importaciones de PBVN han venido en aumento y, a partir del 2012, el ritmo de aumento ha sido más acelerado.

Gráfico 3. Guatemala: Exportaciones e importaciones de PBVN

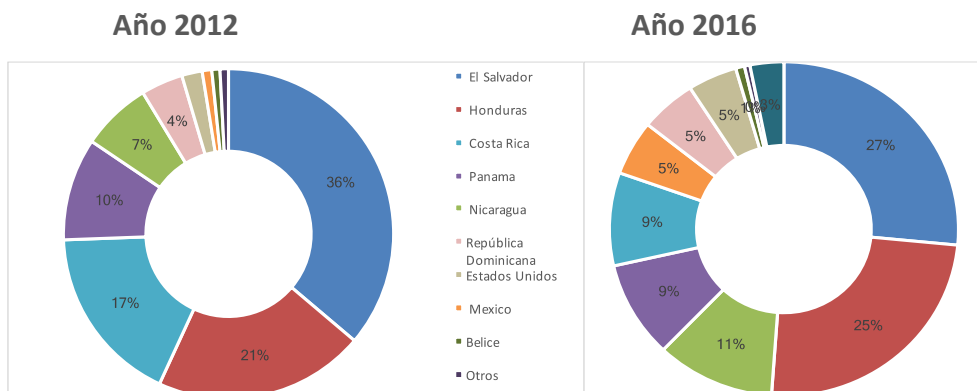


Fuente: Elaboración propia con datos de WITS.

2.2 Destinos y orígenes del comercio de PBVN

El principal mercado para la venta de estos productos es el propio istmo centroamericano, donde El Salvador y Honduras presentan la participación relativa más alta, 27% y 25%, respectivamente. Nicaragua, Panamá y Costa Rica, por su parte, representan un 10% cada uno. Mientras que los demás socios comerciales tienen una participación de 5% o menos. Si bien El Salvador sigue siendo el principal comprador, ha venido perdiendo peso relativo (de 36% a 27%) como destino de las exportaciones guatemaltecas de PBVN, al igual que Costa Rica que cedió participación relativa al pasar de un 18% a un 9% durante el período analizado. Por el contrario, las ventas hacia Honduras, Nicaragua, Estados Unidos y México, más bien, ganaron participación relativa; mientras que Cuba y Trinidad y Tobago figuran como nuevos destinos (gráfico 4).

Gráfico 4. Guatemala: Exportaciones de PBVN, según mercado de destino



Fuente: Elaboración propia con datos de WITS

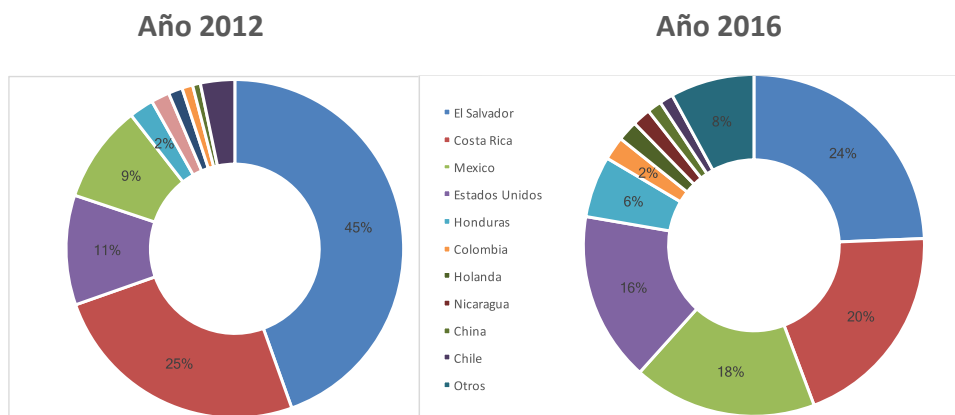
México es el principal suplidor de PBVN de Guatemala. Este socio natural ha logrado captar una mayor participación relativa en el mercado guatemalteco en detrimento de otras economías de la región como El Salvador y Costa Rica (gráfico 5). El tratado de libre comercio vigente entre ambos países, desde el año 2001, renovado en el 2013, ha estimulado el comercio y la inversión entre ambos países. México es el tercer país que mayor inversión realiza en Guatemala (después de Estados Unidos y Canadá), un 10% de la IED percibida por este país en la última década fue mexicana.

Las importaciones de PBVN desde México alcanzaron los \$91 millones de dólares en el 2016, cantidad 5 veces superior a la observada en el 2002. Esto significó un incremento de nueve puntos porcentuales en la participación relativa de este país como suplidor del mercado guatemalteco. La llegada de productos mexicanos con bajo valor nutricional ha crecido a una tasa anual promedio del 14% durante los últimos catorce años.

Las importaciones desde Estados Unidos también han crecido a una tasa promedio anual de 13%, lo cual les ha permitido ganar participación relativa entre los suplidores de PBVN y pasar de representar un 10% en el 2002 a un 16% en el 2016.

Cabe señalar que para el 2016, China aparece en la lista de países suplidores de PBVN, aunque sus productos no gozan de tratamiento preferencial para ingresar al mercado guatemalteco. Su participación relativa es de tan solo 1,4% dentro del total importado.

Gráfico 5. Guatemala: Importaciones de PBVN, según país de procedencia



Fuente: Elaboración propia con datos de WITS.

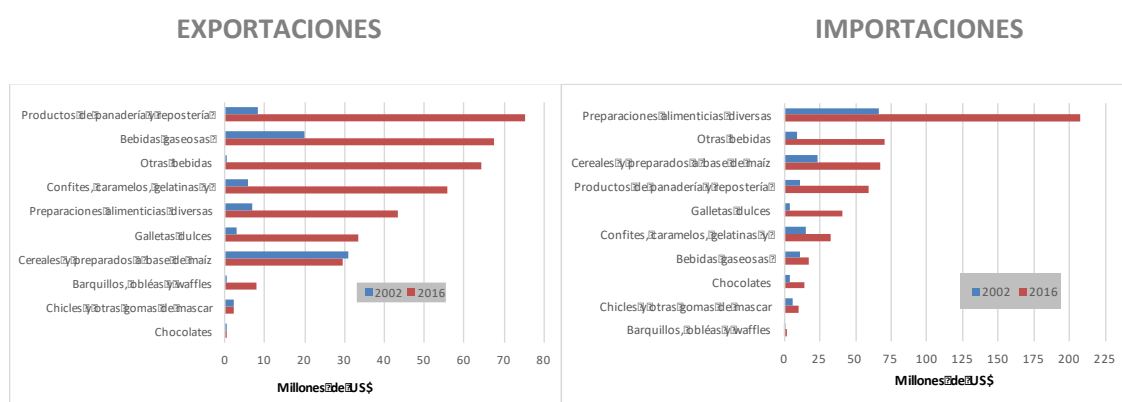
2.3 Principales PBVN comerciados por Guatemala

Dentro de los principales PBVN exportados por Guatemala destacan los productos de panadería y repostería, las bebidas gaseosas y otras bebidas distintas a las gaseosas, pero azucaradas. Estos tres rubros representan el 55% de las exportaciones de PBVN (gráfico 6).

La industria panificadora ha experimentado cambios notorios no solo en Guatemala, sino en toda la región por la penetración de grupos multinacionales en esta actividad. La apertura de panaderías dentro de los supermercados y las nuevas tecnologías en materia de congelados y panes precocidos también ha estimulado el crecimiento de este subsector. Las exportaciones de productos de panadería y repostería aumentaron en 9 veces, mientras que las ventas externas de las bebidas gaseosas prácticamente se triplicaron y el rubro otras bebidas, que era nulo en el 2002, contabilizó \$64 millones de dólares en el 2016.

Dentro de las compras externas de PBVN, las preparaciones alimenticias de diversos tipos, son el rubro más importante, al representar \$4 de cada \$10 dólares importados. Le siguen en orden de importancia otras bebidas y cereales y los preparados a base de maíz, con una relación de \$1,3 dólares exportados por cada \$10 importados. En conjunto (alimentos preparados, bebidas no gaseosas y cereales) representan el 66% de los productos con bajo nivel nutricional importados por Guatemala.

Gráfico 6. Guatemala: Exportaciones e importaciones de PBVN, según principales productos



Fuente: Elaboración propia con datos de WITS.

3. TRATAMIENTO IMPOSITIVO APLICABLE A LOS PBVN

3.1 Aranceles aduaneros a la importación

En Guatemala, los PBVN se encuentran sujetos a un 15% *ad valorem* por concepto de derechos arancelarios a la importación -DAI⁶-. Este arancel lo deben pagar únicamente los productos importados (no los fabricados en el territorio nacional), que no ingresen al país amparados a algún tratado de libre comercio. Dicho impuesto se determina sobre el valor aduanero CIF (costo, seguro y flete) de la mercancía objeto de importación.

3.2 Impuestos internos

Adicionalmente, este país aplica un impuesto interno a los PBVN denominado "*Impuesto al Valor Agregado a la Importación*"⁷ -IVA-, cuya tarifa es del 12%. Dicho impuesto se aplica en "cascada", es decir, tomando el valor que resulte de adicionar al precio CIF de las mercancías importadas el monto de los derechos arancelarios a la importación y demás recargos que se cobren con motivo de la importación o internación⁸ de las mercancías en territorio guatemalteco. Todos los PBVN incluidos en el estudio están sujetos al pago del IVA.

En el recuadro 1 se muestra un ejemplo de cómo aplicaría el cálculo de los impuestos en Guatemala para una bebida gaseada. Este ejercicio permite concluir que la carga tributaria para este tipo de productos puede alcanzar hasta un 28,8%. En otros términos, el conjunto de impuestos aplicables a la importación de PBVN, hace que el costo del producto importado aumente en más de una cuarta parte su valor; situación que sería también aplicable a todos los PBVN ya que disponen de una misma carga tributaria (15% DAI + 12% IVA).

La aplicación en "cascada" del IVA vuelve más atractivo el hecho de gozar de preferencias arancelarias o de una reducción en los DAI. A menores derechos de importación, menor será el impuesto que deben pagar las mercancías por concepto de valor agregado.

⁶ Establecido mediante Ley 6986 Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, del 03 de mayo de 1985

⁷ Establecido mediante Decreto número 27-92, del 01 de enero de 1992 y sus reformas.

⁸ Por ejemplo, la fórmula para el cálculo de cada uno de los aranceles e impuestos aplicables a la bebida gaseosa sería la siguiente:

- Monto DAI = (Valor aduanero x tipo de cambio) x 15% Derecho Arancelario a la Importación

- Monto IVA: ((Valor aduanero x tipo de cambio) + Monto DAI) X 12% Impuesto al Valor Agregado a la Importación

Recuadro 1. Cálculo de aranceles aduaneros e impuestos internos para un PBN aplicables al momento de su importación en Guatemala

Datos del producto	
Descripción	Agua gaseada azucarada y aromatizada (gaseosa)
Valor aduanero	US\$ 10 (CIF)
Tipo de cambio (US\$)	Q 7,41 / US\$1
Cantidad	10 botellas de 750 ml
Derecho Arancelario a la Importación	15% (no aplica TLC)
Impuesto al Valor Agregado a la Importación	12%
Fórmula del impuesto	Monto en quetzales (Q)
Valor aduanero CIF x tipo de cambio (10 x 7,41)	Q 74,1
$DAI = (10 \times 7,41) \times 15\%$	Q 11,11
$Impuesto\ al\ Valor\ Agregado = (74,1 + 11,11) \times 12\% = 85,21 \times 12\%$	Q 10,22
<i>Total de aranceles e impuestos internos (Carga tributaria total)</i>	Q 21,33

Fuente: Elaboración propia.

3.3 Aranceles preferenciales

Al año 2017, Guatemala tiene en vigencia nueve acuerdos comerciales, que involucran a 38 países del mundo, ubicados en tres distintos continentes (ver Anexo II). Con excepción del Tratado General de Integración Económica, que aplica entre los cinco países centroamericanos desde 1961 (desde el 2012, también incluye a Panamá), los demás acuerdos comerciales entraron a regir desde inicios del presente siglo.

Como se indicó anteriormente, el derecho arancelario de importación --arancel nación más favorecida-- aplicable a los PBN es de 15%. En la mayoría de los acuerdos comerciales vigentes, estos productos han sido incluidos dentro de los compromisos de eliminación arancelaria. Es decir, que en algún momento este arancel alcanzará el libre comercio.

Para otros socios comerciales la apertura ha sido parcial, de forma tal que solo ciertos PBN alcanzarán la reducción completa de los derechos de importación, mientras que la gran mayoría mantienen el 15% de DAI. Tal es el caso de los acuerdos con Colombia, Taiwán, Chile y la Unión Europea.

El mayor grado de liberalización aplica para los PBVN procedentes de los países de Centroamérica, México y República Dominicana, donde prácticamente todas las líneas arancelarias de este subsector se encuentran libres de pago de aranceles, con pocas excepciones como es el caso de las bebidas gaseadas bajo el tratado con México.

Por su parte, los tratados comerciales con Panamá y Estados Unidos (CAFTA-DR) presentan la mayor cantidad de PBVN en proceso de liberalización, con aranceles preferenciales que oscilan entre 1,4% y 5%. Estos productos alcanzarán el libre comercio a más tardar en el año 2023, según el tratado correspondiente.

Recuadro 2. ¿ Qué es un tratado de libre comercio?

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para otorgarse preferencias arancelarias mutuas, reducir las barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios y contar con un mecanismo para resolver diferencias comerciales. Por lo general, un TLC solo elimina los derechos arancelarios de importación, de manera que los demás impuestos internos no se encuentran cubiertos por sus obligaciones. Algunos tratados incorporan, además de los temas de acceso a mercados, otros aspectos normativos relacionados con el comercio como reglas y principios en materia de propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial. Los TLC no tienen un plazo definido, pero todos cuentan con una cláusula de denuncia que le permite a cada país de forma unilateral retirarse o suspender su consentimiento a formar parte.

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, GATT y OMC.

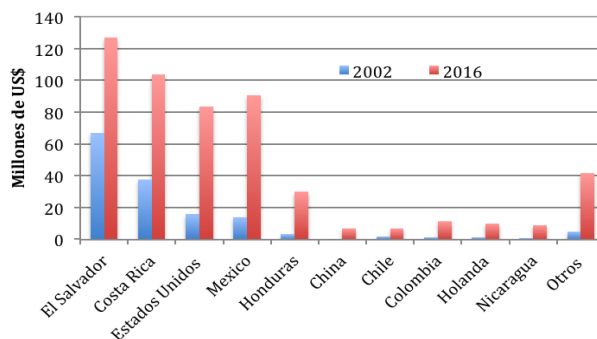
Como se puede observar en los gráficos 7 y 8, las importaciones de PBVN desde los países con acceso preferencial a Guatemala han experimentado un importante aumento entre el año 2002 y el 2016. En especial, las procedentes de El Salvador, Costa Rica, México, Estados Unidos y Honduras. Aunque para algunos de los principales suplidores, como los centroamericanos --no incluido Panamá-- las condiciones de libre comercio tienen más de cincuenta años de vigencia, las procedentes de México y Estados Unidos gozan de acceso preferencial a partir del año 1995⁹ y 2006, respectivamente. Mientras que para el resto de los países, los acuerdos preferenciales entraron a regir a después del 2005.

En el caso de Guatemala, la liberalización ha contribuido a estimular las importaciones. No obstante, también se ha podido observar una mayor participación de otros países de origen a quienes no se aplica ningún trato preferencial, es decir, que pagan el 15%; tal es el caso de algunas economías

⁹ Renovado con nuevas condiciones en el 2013.

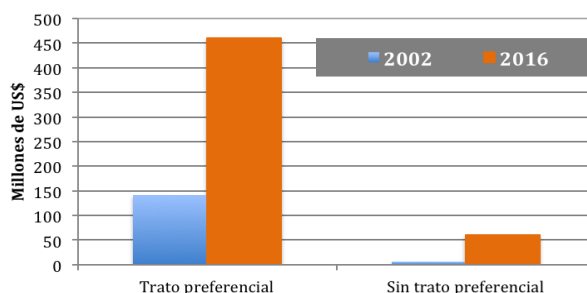
suramericanas como Chile y Colombia¹⁰, así como de países asiáticos, en particular de China.

Gráfico 7. Guatemala: Comportamiento de las importaciones de PBVN, según principales socios comerciales



Fuente: Elaboración propia con datos de WITS.

Gráfico 8. Guatemala: Crecimiento de las importaciones, según tratamiento preferencial



Fuente: Elaboración propia con datos de WITS.

Los principales suplidores de PBVN del mercado guatemalteco son las economías que gozan de acceso preferencial. Las importaciones desde estos países han multiplicado su valor 3,2 veces entre el 2002 y 2016. No obstante, las importaciones no preferenciales han crecido mucho más aceleradamente (9,2 veces). Lo anterior permite concluir que si bien la reducción arancelaria ha contribuido a estimular las importaciones, éste no es el único factor de influencia sobre una mayor disponibilidad de PBVN en el mercado guatemalteco.

¹⁰ Aunque Guatemala tiene vigentes acuerdos comerciales con Chile y Colombia, la mayor parte de los PBVN no cuentan con acceso preferencial al mercado. Es decir, están sujetos al pago del arancel de importación del 15%.

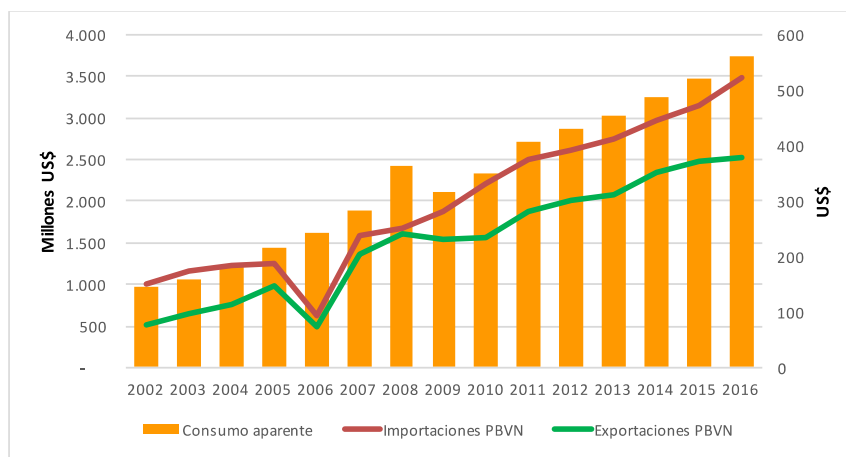
4. PRODUCCIÓN, CONSUMO Y PRECIOS

La producción guatemalteca de PBVN alcanzó los \$3.600 millones de dólares en el 2016, lo que representó un 48% del valor agregado de la industria manufacturera y un 5,2% del PIB. Aunque ha venido creciendo a una tasa anual de promedio del 10% en el período 2002-2016, a partir del 2010 se ha empezado a observar una desaceleración.

El consumo aparente fue de \$3.733 millones de dólares en el 2016, lo que significa que prácticamente ha triplicado el valor observado en el 2002. Este mayor consumo ha sido abastecido en más de un 90% por la producción nacional. No obstante, desde el 2012 se observa una desaceleración en su tasa de crecimiento (gráfico 9).

Las franquicias también han facilitado el acceso y disponibilidad al sector de comidas rápidas, especialmente en las zonas urbanas. De acuerdo con un estudio de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica, en el 2011, existían 275 franquicias, de las cuales el 47% eran restaurantes --además de unos cuantos hoteles--, especialmente locales de comida rápida. El 80% de estas franquicias eran extranjeras y localizadas principalmente en la capital. Para ese año la cantidad de locales franquiciados en Guatemala se estimó en 10.550.

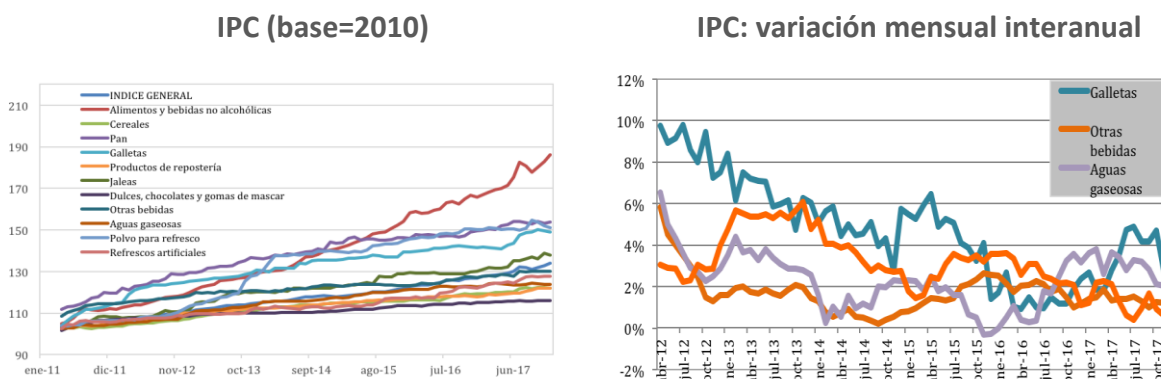
Gráfico 9. Guatemala: Consumo aparente de PBVN



Fuente: Elaboración propia con base en datos de WITS y el Banco Central de Guatemala.

Desde el punto de vista de comportamiento de los precios, todos los grupos de alimentos presentaron aumentos de acuerdo con los datos del Índice de Precios al Consumidor proporcionado por el Banco Central de Guatemala para el período analizado desde enero de 2011 hasta diciembre 2017. Las bebidas artificiales aumentaron 9%, las galletas 7% y otras bebidas 5,7%, aunque el aumento de los PBVN estuvo por debajo del observado en el índice general de precios. No obstante, en algunos rubros particulares la variación fue mucho menor y con una tendencia a crecer cada vez menos, tal es el caso de las aguas gasificadas y azucaradas y las galletas, cuyo incremento fue cercano al 2%. Este comportamiento es más claro a partir del segundo semestre del 2016, como se observa en la variación interanual del IPC para estos rubros del gráfico 10.

Gráfico 10. Guatemala: Precios de PBVN



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Guatemala

5. OTRAS POLÍTICAS QUE INCIDEN SOBRE EL COMERCIO DE PBVN

En octubre de 2017 entró en vigencia la Ley de Alimentación Escolar en Guatemala, Ley No.24 Tomo CCCVIII del Diario de Centroamérica, cuyo objetivo es promover una alimentación y nutrición de la población más saludable de la niñez. Por medio de esta ley, el Estado guatemalteco se compromete supervisar que exista disponibilidad de alimentos saludables en los centros educativos públicos y privados de educación pre-primaria y primaria. Los alimentos y bebidas saludables también están incluidos en el listado de alimentos recomendados por esta legislación para el consumo de los niños.

6. DISCUSIÓN

El proceso de apertura de Guatemala ha contribuido, a través del crecimiento de sus importaciones, a una mayor disponibilidad de PBVN en el mercado. Al mismo tiempo, la incursión de grandes cadenas de supermercados ha permitido llevar estas importaciones a zonas rurales, bajo diferentes formatos (Estrategia y Negocios, 2016) y, también, han facilitado el acceso, variedad y disponibilidad de este tipo de alimentos.

Con dos terceras parte de la población viviendo en condiciones de pobreza y pese a los grandes esfuerzos que ha venido haciendo el Estados, con una tasa de analfabetismo es del 16% y elevados índices de desnutrición crónica, el precio y la disponibilidad se vuelven factores determinantes para que una familia pueda satisfacer sus necesidades básicas de alimentación. FAO, OMS/OPS (2017), replicaron la metodología utilizada por Drewnowski (2010) para un grupo de ocho países latinoamericanos -- incluido Guatemala-- y mostraron que para los mismos 100 gramos, los precios del azúcar y las bebidas azucaradas son más bajos que los precios de las verduras, legumbres y proteínas (carnes). Peña y Bacallao (2000) también demostraron, que en Argentina, cuando los ingresos de las personas en condiciones de pobreza bajan hay una mayor tendencia a consumir alimentos ricos en carbohidratos y grasas, no solo porque resultan más baratos sino porque generan una mayor sensación de saciedad. A su vez, Stella, Goez-Rueda y Carreño-Aguirre (2012) probaron, que en el caso de Colombia, conforme aumenta el estrato y nivel de educación, disminuye la obesidad. De manera que en una sociedad, donde la mayoría de los ciudadanos vive en condiciones de pobreza, el papel de la política pública, en la prevención de la obesidad y la promoción del consumo de alimentos nutritivos debería ser prioritario. En el caso particular de Guatemala, el reto es aún mayor porque se debe abordar la malnutrición desde todas sus dimensiones.

7. CONCLUSIONES

La producción, el consumo y el comercio de los PBVN en Guatemala han crecido de forma importante entre el 2002 y 2016, con los efectos consecuentes sobre los niveles de obesidad y malnutrición de la población. Mientras la oferta disponible aumenta también se ha observado una baja en los precios de algunos PBVN, especialmente, las bebidas azucaradas y carbonatadas.

Guatemala es un importador neto de PBVN. Por cada dólar exportado de este tipo de productos, el país

importa US\$1,4. Pese a que las importaciones han crecido a un ritmo del 9% anual, el crecimiento de las exportaciones ha sido más acelerado.

Los principales rubros importados por Guatemala en este sector son: las preparaciones alimenticias diversas, galletas dulces, bebidas azucaradas y los preparados a base de maíz. Estos tres grupos de alimentos representan el 66% de los productos con bajo nivel nutricional importados por este país.

El principal destino de las exportaciones de PBVN guatemaltecas son los propios países del Istmo. El Salvador y Honduras son los dos destinos más importantes; mientras que El Salvador, Costa Rica y México son los tres principales suplidores de este subsector de la industria de alimentos. Todas estas economías gozan de acceso preferencial para ingresar al mercado.

El arancel de importación aplicable a los PBVN es de un 15%. No obstante, el país aplica el impuesto sobre las ventas (IVA) a la gran mayoría de estos productos, lo que permite una carga tributaria total del orden de un 28% sobre el valor importado.

Un 93,7% de las importaciones de este tipo de bienes, pueden ingresar con arancel cero o con un arancel reducido. No obstante, también se ha observado que el comercio con otros países que no goza de este tipo de trato preferencial para ingresar al mercado guatemalteco ha venido ganando espacio como suplidores de PBVN. Tal es el caso de China.

Las mercancías de los países centroamericanos --sin Panamá-- ingresan libre del pago de aranceles en el MCCA desde hace más de medio siglo. No obstante, es a partir del año 2000 cuando se observa una reactivación en el intercambio comercial de los PBVN. Otros factores, también derivados del proceso de apertura han hecho su contribución; tal es el caso de la afluencia de grandes cadenas de supermercados, así como las inversiones de grandes fabricantes de alimentos procesados y una política de atracción de inversiones más activa en el sector agroalimentario.

8. RECOMENDACIONES

El principal objetivo de un acuerdo comercial es la liberalización del comercio de bienes y servicios. Los beneficios asociados con la firma de estos instrumentos comerciales han sido ampliamente estudiados: 1) acceso a una mayor variedad y calidad de bienes e insumos para la producción, a menores costos; 2) la posibilidad de crecimiento y generación de riqueza como resultado de la expansión de las exportaciones; 3) reducción de barreras arancelarias y no arancelarias; 4) generación de empleo a través de la afluencia de flujos de inversión extranjera directa y encadenamientos productivos; 5) la expansión y diversificación de la oferta exportable; 6) mayor transferencia de tecnología; 7) menores costos de transacción y costos logísticos y, en general, 8) una mejor conectividad con el mundo.

No obstante, la liberalización derivada de un instrumento de esta naturaleza no impide a los países signatarios adoptar las medidas que considere necesarias para proteger la salud de su población y la prevención de prácticas que puedan inducir a error al consumidor. Toda vez que estas políticas no se apliquen de forma injustificada o arbitraria (OMC, 1995). En otros términos, nada limita que los gobiernos puedan establecer disposiciones o reglas para el comercio de cierto tipo de bienes que puedan ser considerados nocivos o peligrosos para la población. Más aún, reglas que garanticen que se trata de productos inocuos. En la actualidad, la gran mayoría de los países aplican regulaciones no arancelarias para un gran número de mercancías que requieren del cumplimiento de requisitos adicionales, sean de carácter regulatorio, sanitario o fitosanitario, como por ejemplo: productos químicos, medicamentos, juguetes para uso infantil, alimentos para infantes, frutas, hortalizas, carnes, etc.

En el caso particular de los PBVN, no existen limitaciones para que desde el punto de vista de política pública se pueda avanzar en crear las condiciones que permitan promover un mayor grado de conciencia entre la población de los efectos sobre la salud que tiene el consumo excesivo de este tipo de productos. Una estrategia conjunta que aborde el manejo de la publicidad, especialmente aquella dirigida a las poblaciones más vulnerables --menores y personas con menor grado de escolaridad--; campañas educativas que involucren no solo a los estudiantes sino a todo su núcleo familiar sobre la necesidad de ingerir los alimentos que aporten los nutrientes necesarios para un adecuado crecimiento; así como la generación de espacios para la sana recreación y el ejercicio físico; y la implementación de requisitos no arancelarios que permitan un consumidor más informado, son algunas acciones que

podrían contribuir en la reducción de los niveles de obesidad de la población guatemalteca.

Algunas organizaciones, como FAO/OMS han propuesto en el caso guatemalteco, donde los indígenas conforman las dos quintas partes de la población, generar políticas educativas que fortalezcan y promuevan la "agricultura familiar". En otros términos, se trata de políticas que promuevan el consumo de alimentos básicos, frescos --no procesados-- y con mayor valor nutricional.

Si bien, la reciente entrada en vigencia de la Ley de Alimentación Escolar, en octubre de 2017, es un paso adelante en el fomento de una alimentación más saludable Guatemala. No obstante, una buena alimentación en los centros educativos no garantiza que se logren cambiar, en el mediano plazo, los hábitos de consumo de toda la familia.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS

1. Camacho, A. (10 de febrero de 2016). Snacks en Centroamérica: Un snack muy sabroso. En Estrategia & Negocios. Obtenido de:
<http://www.estrategiaynegocios.net/empresasmanagement/empresas/928431-330/snacks-en-centroam%C3%A9rica-un-negocio-muy-sabroso>
2. Estrategia y Negocios (03 de noviembre de 2016). Nuevas aperturas de Walmart en Guatemala. En Estrategia & Negocios. Obtenido de: <http://www.estrategiaynegocios.net/inicio/1014536-330/nuevas-aperturas-de-walmart-en-guatemala>
3. FAO, OMS y OPS (2017) Panorama de la Seguridad Alimentaria y Nutricional en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. Obtenido de: <http://www.fao.org/3/a-i7914s.pdf>
4. Ley de Alimentación Escolar, publicado en el Diario de Centro América No.24 Tomo CCCVIII del 19 de octubre de 2017. Guatemala. Obtenida de: <https://www.congreso.gob.gt/wp-content/plugins/decretos/includes/uploads/docs/2017/CCCVIII0240200010016201719102017.pdf>
5. Reglamento Técnico Centroamericano Alimentos Procesados Procedimiento para Otorgar el Registro Sanitario y la Inscripción Sanitaria. Consejo de Ministros de Integración Económica.
6. Reglamento Técnico Centroamericano Alimentos y Bebidas Procesadas. Aditivos Alimentarios. Consejo de Ministros de Integración Económica.
7. Organización de los Estados Americanos. (2018). SICE. Obtenido de: <http://sice.oas.org/>
8. Organización Mundial del Comercio (2016). Examen de las políticas comerciales, Guatemala. Informe de la Secretaría. Ginebra.
9. Organización Mundial del Comercio (1995). Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. En los Resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales. Ginebra.
10. Organización Panamericana de la Salud. (2015). Alimentos y bebidas ultraprocesados en América Latina, efecto sobre la obesidad e implicaciones para las políticas públicas. Washington D.C., Estados Unidos. Obtenido de:
http://iris.paho.org/xmlui/bitstream/handle/123456789/7698/9789275318645_esp.pdf
11. Organización Panamericana de la Salud (2014). Plan de acción para la prevención de las enfermedades no transmisibles en las Américas (2013-2019). Washington, DC.
12. Peña, M. y Bacallao, J. (Eds) (2000) La obesidad en la pobreza: un nuevo reto para la salud pública. OPS. Washington.
13. Stella, L., Goez-Rueda, J. y Carreño-Aguirre, C. (2012) Factores sociales asociados con la obesidad:

los efectos de la inequidad y la pobreza. [Fecha de consulta: 26 de julio de 2018] Obtenido en:<<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=54525297007>> ISSN 1657-7027

14. UNCTAD (2010). Análisis de la Política de Inversión Guatemala. Ginebra. Obtenido de:
http://unctad.org/es/docs/diaepcb201009_sp.pdf

15. UNICEF (2017) Mírame soy indígena y también soy Guatemala. Guatemala. Obtenido de:
https://www.unicef.org/guatemala/spanish/NINEZINDIGENA_2017.pdf

ANEXO I

Aranceles Nación Más Favorecida (NMF) y aranceles preferenciales bajo los Tratados de Libre Comercio u otros esquemas preferenciales vigentes en Guatemala al 2017

Descripción del PBN	Clasificación arancelaria en Centroamérica (SAC) ^{1/}	Arancel NMF ^{2/}	Arancel preferencial ^{3/4/ y 5/}	
Dulces (confites, turrone, chicles y demás gomas de mascar, incluso recubiertos de azúcar)	1704.10.00	15%	EXC: Taiwán, Chile y AACUE	
			LC: MCCA; Panamá; República Dominicana; CAFTA-DR y México	
			En proceso de Liberalización 3,69% en 2018: Colombia	
	1704.90.00	15%	EXC: Taiwán, Chile y AACUE	
			LC: MCCA; Panamá; República Dominicana; CAFTA-DR y México	
			En proceso de Liberalización 3,69% en 2018: Colombia	
Chocolates	1806.31.00	15%	LC: MCCA; Panamá; República Dominicana; CAFTA-DR y México	
			EXC: Taiwán y Chile	
			En proceso de Liberalización 5,36% en 2018: Colombia	
	1806.32.00	15%	En proceso de Liberalización 9% en 2018: AACUE	
			LC: MCCA; Panamá; República Dominicana; CAFTA-DR y México	
			EXC: Taiwán y Chile	
Cereales (por ejemplo, hojuelas de maíz azucaradas, o demás insuflados o tostados)	1904.10.90	15%	EXC: Taiwán, Chile, AACUE y Colombia	
			LC: MCCA; Panamá; República Dominicana; CAFTA-DR y México	
	1904.20.00	15%	EXC: Taiwán, Chile y AACUE	
			LC: MCCA; Panamá; República Dominicana; CAFTA-DR y México	
	1904.90.10	15%	En proceso de Liberalización 6% en 2018: Colombia	
			EXC: Taiwán, Chile, AACUE y Colombia	
	1904.90.90	15%	LC: MCCA; Panamá; República Dominicana y México	
			En proceso de Liberalización 2% en 2018: CAFTA-DR	
			EXC: AACUE y Colombia	
			LC: MCCA; Panamá; República Dominicana; México y CAFTA-DR	
	"Snacks" tipo abre bocas a base de cereales, insuflados o tostados, tortillas de maíz	1904.10.90	15%	En proceso de Liberalización 2% en 2018: Taiwán
				EXC: AACUE y Colombia
En proceso de Liberalización 1,5% en 2018: Chile				
Galletas dulces y otros productos panadería, pastelería o galletería, por ejemplo, obleas, incluso rellenos("gaufrettes", "wafers") y "waffles"("gaufres"), tortillas de harina (maíz o	1905.31.10	15%	EXC: AACUE y Taiwán	
			LC: MCCA; República Dominicana; México y CAFTA-DR	
			En proceso de Liberalización 1,4% en 2018: Panamá	
			En proceso de Liberalización 3% en 2018: Colombia	
	1905.31.90	15%	En proceso de Liberalización 10,5% en 2018: Chile	
			EXC: AACUE y Taiwán	
			LC: MCCA; República Dominicana; México y CAFTA-DR	

Descripción del PBN	Clasificación arancelaria en Centroamérica (SAC) ^{1/}	Arancel NMF ^{2/}	Arancel preferencial ^{3/ 4/ y 5/}	
trigo) horneadas y fritas			En proceso de Liberalización 1,4% en 2018: Panamá	
			En proceso de Liberalización 3% en 2018: Colombia	
			En proceso de Liberalización 10,5% en 2018: Chile	
	1905.32.00	15%		EXC: AACUE y Taiwán
				LC: MCCA; República Dominicana; México y CAFTA-DR
				En proceso de Liberalización 1,4% en 2018: Panamá
				En proceso de Liberalización 3% en 2018: Colombia
				En proceso de Liberalización 10,5% en 2018: Chile
	1905.90.00	15%		EXC: AACUE y Taiwán
				LC: MCCA; República Dominicana; México y CAFTA-DR
				En proceso de liberalización 1,8% en 2018: Colombia
En proceso de Liberalización 8,25% en 2018: Chile				
Bebidas en polvo, con azúcar u otros edulcorantes	2106.90.99	15%	EXC: Taiwán y Colombia (dispone de un contingente para productos lácteos 90 TM disponibles para el año 2018)	
			LC: MCCA; Panamá; República Dominicana; México; CAFTA-DR y AACUE	
			En proceso de liberalización 6% en 2018: Chile (excepto para aquellas con un contenido de azúcar igual o superior al 60%, las cuales están excluidas de la desgravación arancelaria)	
Bebidas gaseosas con adición de azúcar u otro edulcorante (Tipo Ginger Ale, Coca cola y demás)- Bebidas a base de agua no gaseadas conteniendo azúcar / Bebidas energizantes	2202.10.00	15%	EXC: Chile; México; Taiwán y Colombia	
			LC: MCCA; Panamá y República Dominicana	
			En proceso de liberalización 2% en 2018: CAFTA-DR	
			En proceso de liberalización 9% en 2018: AACUE	
	2202.99.90	15%		EXC: Chile; AACUE; Taiwán y Colombia
				LC: MCCA; México y República Dominicana
				En proceso de liberalización 2% en 2018: CAFTA-DR (excepto para las bebidas a base de leche que disponen de un contingente arancelario)
				En proceso de liberalización 5% en 2018: Panamá

Fuente: elaboración propia, con base en cada acuerdo comercial vigente.

^{1/} Clasificación arancelaria según el Sistema Arancelario Centroamericano VI Enmienda -SAC versión 2017-

^{2/} Se determina al momento de la importación en caso de que NO se solicite la aplicación de algún Tratado o Acuerdo Comercial. Esta tarifa se refiere al Derecho Arancelario a la Importación (DAI)

^{3/} Se determina al momento de la importación en caso de que se solicite la aplicación algún Tratado o Acuerdo Comercial (Arancel preferencial producto de la liberalización bajo TLCs). Esta tarifa se refiere al Derecho Arancelario a la Importación (DAI)

^{4/} EXC: Producto excluido del proceso de liberalización arancelaria

^{5/} LC: Producto en libre comercio, es decir con un 0% de DAI.

ANEXO II

Tratados de Libre Comercio u otros esquemas preferenciales vigentes en Guatemala al año 2017

No.	Acuerdo / Tratado	Países Miembros	Año de entrada en vigencia
1	Tratado General de Integración Económica Centroamericana MCCA (TGIECA)	Costa Rica, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Panamá	1961
2	TLC Centroamérica - República Dominicana	Costa Rica, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Guatemala y República Dominicana	República Dominicana - Costa Rica (2002) República Dominicana - El Salvador (2001) República Dominicana - Guatemala (2001) República Dominicana - Honduras (2001) República Dominicana - Nicaragua (2002)
3	TLC Centroamérica - Chile	Costa Rica, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Chile	Chile - Costa Rica (2002) Chile - El Salvador (2002) Chile - Guatemala (2010) Chile - Honduras (2008) Chile - Nicaragua (2012)
4	CAFTA-DR	Costa Rica, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Guatemala, República Dominicana y EE. UU	2006
5	TLC Guatemala - Taiwán	Guatemala y Taiwán	2006
6	TLC Centroamérica - Panamá	Costa Rica, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Panamá	2008
7	TLC Triángulo del Norte - Colombia	El Salvador, Guatemala, Honduras y Colombia	2009
8	TLC Centroamérica - México (convergencia)	Costa Rica, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Guatemala y México	2013 (vigente TLC MX-Triángulo del Norte desde marzo de 2001)
9	AACUE Centroamérica - Unión Europea	Países de la UE, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá	2013

Fuente: elaboración propia con base en SICE-OEA (Sistema de Información Sobre Comercio Exterior) y el MINECO (Ministerio de Economía de Guatemala)