

# PROCESO DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE TRATADOS

Comparación Guatemala – Estados Unidos.

# Vice Ministerio de Integración y Comercio Exterior.



- Encargado de promover las relaciones económicas y el desarrollo del comercio exterior; así como impulsar el perfeccionamiento de la integración económica regional.

# Vice Ministerio de Integración y Comercio Exterior.



- Para el cumplimiento de tales objetivos y, específicamente en lo concerniente a negociación y administración de Acuerdos Comerciales, desarrolla las siguientes funciones:
  - Diseñar la estrategia y conducir las negociaciones de convenios y tratados de comercio internacional, bi, pluri y multilaterales;
  - Administrar los convenios y tratados internacionales de comercio vigentes;
  - Proteger los derechos que asistan a Guatemala;
  - Impulsar el diseño y desarrollo de una red de inteligencia comercial exterior.

## Vice Ministerio de Integración y Comercio Exterior.



- Tales funciones operativamente están bajo el cargo de la Dirección de Política Comercial Externa (negociación) y de la Dirección de Administración de Comercio Exterior (administración).

# Dirección de Política Comercial Externa



- Dentro de sus objetivos se encuentra la negociación de los convenios comerciales: apoyar al Vice-ministerio en el diseño y negociación de tratados de libre comercio.
- También le compete actuar como contraparte de la Misión Permanente de Guatemala ante la OMC e impulsar el desarrollo del proceso de integración centroamericana.

# Dirección de Política Comercial Externa

## Funciones:

Dirigir y orientar procesos internos de consulta, negociación y concentración para respaldar las negociaciones;

## Problemas:

- Confidencialidad del proceso de negociación. Genera malestar en el sector privado y, a su vez, incide en que la respuesta de éste al proceso de negociación sea indiferente respecto de las convocatorias previas, durante y posteriores al proceso.
- Falta de interés del sector privado y gubernamental cuando se le convoca por desconocimiento de los temas.
- Alta rotación de los funcionarios especializados en los temas de negociación.

# Dirección de Política Comercial Externa

## Funciones:

Consolidar propuestas de negociación con países o grupos de países en el marco de negociaciones conjuntas;

## Problemas:

- Dificultad para encontrar consensos entre los países de la región (C.A.).
- Falta de recursos económicos para consensuar posiciones (rondas de negociación) en entidades gubernamentales asociadas al proceso de negociación.
- Dificultades provocadas por barreras culturales.

# Dirección de Administración de Comercio Exterior



## Objetivo:

administrar los instrumentos económico-comerciales de carácter internacional vigentes para Guatemala, propiciando su óptimo aprovechamiento.

# Dirección de Administración de Comercio Exterior



## Funciones:

Establecer procedimientos para la aplicación de convenios y tratados comerciales de los que Guatemala sea parte.

## Problema:

Falta de capacitación al momento de la implementación de un nuevo Acuerdo Comercial.

# Dirección de Administración de Comercio Exterior



## Funciones:

Propiciar la armonización legal para facilitar el cumplimiento de los compromisos contraídos y el ejercicio de los derechos derivados de los instrumentos comerciales vigentes

## Problema:

Falta de comunicación entre entidades gubernamentales para la implementación de nuevos reglamentos o acuerdos relativos a los Acuerdos Comerciales.

# Dirección de Administración de Comercio Exterior



## Funciones:

Orientar a los productores nacionales sobre la conveniente aplicación de los aspectos normativos del comercio

## Problema:

Desinterés y desconocimiento por parte de los productores nacionales e importadores, de temas relacionados con los Acuerdos Comerciales.

# Dirección de Administración de Comercio Exterior

## Funciones:

Coordinar procesos de consulta interinstitucional e intersectorial para la aplicación de instrumentos comerciales vigentes

## Problemas:

- Desinterés por el sector público y privado, de conocer las herramientas (acuerdos comerciales).
- Desconocimiento de la existencia de una entidad encargada de administrar los procesos incluidos en los Acuerdos Comerciales.

# Dirección de Administración de Comercio Exterior



## Funciones:

Proponer modificaciones arancelarias, en defensa de los intereses nacionales o en cumplimiento de convenios y tratados

## Problema:

No existe interés ni coordinación por parte de los sectores interesados a algún cambio dentro de los Acuerdos Comerciales.

# Dirección de Administración de Comercio Exterior

## Funciones:

Contribuir a la actualización y difusión de información sobre los convenios, tratados y otros instrumentos comerciales

## Problemas:

- Existe una difusión adecuada de los convenios, tratados e instrumentos comerciales vigentes para Guatemala, sin embargo, las partes, tanto públicas como privadas no las dan a conocer a sus asesores o técnicos, y éstas se conocen únicamente a nivel de directores o coordinadores.
- Esto a su vez, provoca falta de interés, comunicación y correcta aplicación de cada uno de los Acuerdos Comerciales, en todas las materias involucradas (acceso a mercados, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Reglas de Origen, entre otras).

# Dirección de Política Comercial Externa

## NIVELES DE VINCULACIÓN Y COORDINACIÓN CON OTROS MINISTERIOS Y ENTIDADES GUBERNAMENTALES

En términos generales, dado lo anterior, los niveles de vinculación y coordinación deben ser del 100%. Dependiendo de la clase de demanda que se reciba, así será canalizada al Comité o dependencia competente.

# Dirección de Política Comercial Externa

## NIVELES DE VINCULACIÓN Y COORDINACIÓN CON OTROS MINISTERIOS Y ENTIDADES GUBERNAMENTALES

En los procesos, tanto de negociación como de administración de los Acuerdos Comerciales (AC) participan, entre otros:

- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA)
- Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (MSPYAS)
- Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales (MARN)
- Ministerio de Relaciones Exteriores (MINEX)
- Superintendencia de Administración Tributaria (SAT)
- Ventanilla Única para las Exportaciones (VUPE)
- Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT)
- Oficina Guatemalteca de Acreditación (OGA)
- Dirección de Política Industrial del MINECO
- Secretaría General del MINECO
- Entidades de gobierno de los diferentes países con Acuerdos Comerciales

# COMPARATIVO GUATEMALA – ESTADOS UNIDOS



- En el caso de Guatemala, compete la negociación y administración de los Acuerdos Comerciales al Organismo Ejecutivo. Operativamente, un Vice ministerio del Ministerio de Economía es el encargado del desarrollo de tales funciones.
  - ▣ En Estados Unidos, la negociación y administración de los Acuerdos Comerciales (parte del manejo del comercio internacional de ese país) compete al Congreso. Operativamente, quien desarrolla tales funciones es la *United States Trade Representative (USTR)*. La excepción a esta regla es el procedimiento denominado *Fast track* (el Ejecutivo negocia y el Congreso aprueba).

# COMPARATIVO GUATEMALA – ESTADOS UNIDOS



- En Guatemala, quien negocia los Acuerdos Comerciales es el Ministerio de Economía; el Ministerio de Relaciones Exteriores le acompaña en algunas ocasiones, dependiendo de su presupuesto. Sin embargo, es a través del Ministerio de Relaciones Exteriores que se canaliza la suscripción (plenos poderes al Ministro de Economía), aprobación (remisión del texto final al Congreso de la República) y ratificación por parte del Presidente, de los Acuerdos Comerciales.
  - No consta en el documento nada sobre la participación de la Cancillería estadounidense en el proceso de negociación de los acuerdos comerciales de aquel país.

# COMPARATIVO GUATEMALA – ESTADOS UNIDOS



- Estados Unidos tiene más frentes de negociación que Guatemala, dado el peso económico y comercial de ese país.
- La administración de los tratados en Estados Unidos depende de una unidad con rango de Secretaría. En Guatemala, es un Viceministerio.
- La agencia de administración de los acuerdos comerciales en Estados Unidos cuenta con más recursos económicos y humanos que la oficina administrativa de Guatemala.

# ANÁLISIS DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS –FODA-

## **FORTALEZAS**

- Certificación ISO 9001-2000, lo que garantiza un trabajo más eficiente y eficaz en los procesos relacionados con los Acuerdos Comerciales que Guatemala tiene vigentes.
- No hay altos niveles de rotación de funcionarios lo que mantiene la continuidad del personal y por consiguiente a los especialistas de cada área.
- Programas propios de capacitación (constante).
- Sistematización de los procesos, lo que evita errores derivados de una mala práctica comercial y mantiene la transparencia de la administración de los Acuerdos Comerciales.
- Mejora continua con base en los resultados derivados de las encuestas de satisfacción al cliente y usuarios de la DACE.
- Transparencia de las funciones de la DACE, derivada del seguimiento y auditorias internas obligatorias establecidas en el Sistema de Gestión de Calidad -SGC- ISO 9001-2000.
- Sistemas de información adecuados a la Administración de los Acuerdos Comerciales vigentes y futuros.

# ANÁLISIS DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS –FODA-

## **OPORTUNIDADES**

- Aprovechamiento de capacitaciones prestadas por entidades ajenas a la DACE, tanto en el interior del país como en el exterior, para obtener así personal más capacitado en cada uno de los temas.
- Disponibilidad de negociadores y entidades gubernamentales aptos para resolver los posibles problemas de los AC.
- Nuevas expectativas laborales para el personal que aplica temas clave para empresas que realizan importaciones y exportaciones.

# ANÁLISIS DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS –FODA-

## **DEBILIDADES**

- Poco personal para el manejo de los AC vigentes para Guatemala.
- Rotación de personal bajo régimen de contrato.
- Altos niveles de personal contratado y bajos de personal presupuestado.
- Inexistencia de plan de carrera profesional y administrativa dentro de la Dirección.
- Falta de presupuesto para cubrir las necesidades relacionadas a la Administración de los AC en materia de capacitaciones, negociaciones, entre otras.
- Obstáculos impuestos por autoridades superiores internas.

# ANÁLISIS DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS –FODA-

## **AMENAZAS**

- Falta de comunicación entre entidades gubernamentales.
- Obstáculos impuestos por autoridades superiores externas.
- Comportamiento desigual de las economías mundiales.
- Cambios de gobierno y, por ende, de autoridades y funcionarios.
- Asignación de presupuesto o desviación del mismo a otros renglones presupuestarios por parte del gobierno central.
- Conflictos de intereses económicos derivados de la incorrecta aplicación de los acuerdos comerciales.

# PROCESO DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE TRATADOS

GUATEMALA, OCTUBRE 2008

Comparación Guatemala – Estados Unidos.