

CURSO SOBRE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE ACUERDOS COMERCIALES: DE LA NEGOCIACIÓN A LA IMPLEMENTACIÓN

INSTITUTO CENTROAMERICANO DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA –ICAP–

GRUPO 2

VICEMINISTRO DE INTEGRACIÓN Y COMERCIO EXTERIOR¹

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

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 de negociación de convenios y tratados de comercio internacional, bi, pluri y multilaterales;
Conducir las negociaciones de los 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 en el marco de convenios y tratados internacionales y vigilar el cumplimiento de los arreglos comerciales negociados;
Conducir las negociaciones de los convenios y tratados de promoción y protección recíproca de inversiones;
Dar seguimiento y mantener información actualizada sobre la evolución de las negociaciones comerciales y económicas bi, pluri o multilaterales;
Establecer sistemas de información y orientación para las acciones de exportación y las condiciones de acceso a mercados;
Impulsar el diseño y desarrollo de una red de inteligencia comercial 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).

¹ Reglamento Interno del Ministerio de Economía, Acuerdo Gubernativo 182-2001, Artículo 7

DIRECCIÓN DE POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA²

Dentro de sus objetivos se encuentra la negociación de los convenios comerciales: apoyar al Viceministerio 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.

Las funciones que esta Dirección desempeña en el marco del diseño y negociación de tratados de libre comercio son:

FUNCIONES	PROBLEMAS
Dirigir y orientar procesos internos de consulta, negociación y concentración para respaldar las negociaciones;	<ul style="list-style-type: none">• <u>Confidencialidad del proceso de negociación.</u> 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.• <u>Falta de interés</u> del sector privado y gubernamental cuando se le convoca por desconocimiento de los temas.• <u>Alta rotación</u> de los funcionarios especializados en los temas de negociación.
Consolidar propuestas de negociación con países o grupos de países en el marco de negociaciones conjuntas;	<ul style="list-style-type: none">• <u>Dificultad para encontrar consensos</u> entre los países de la región (C.A.).• <u>Falta de recursos económicos</u> para consensuar posiciones (rondas de negociación) <u>en entidades gubernamentales asociadas</u> al proceso de negociación.• Dificultades provocadas por <u>barreras culturales.</u>

DIRECCIÓN DE ADMINISTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR³

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

² Ob. Cit., Artículo 14

³ Ob. Cit., Artículo 15

FUNCIONES	PROBLEMAS
Establecer procedimientos para la aplicación de convenios y tratados comerciales de los que Guatemala sea parte	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Falta de capacitación</u> al momento de la implementación de un <u>nuevo Acuerdo Comercial</u>.
Propiciar la armonización legal para facilitar el cumplimiento de los compromisos contraídos y el ejercicio de los derechos derivados de los instrumentos comerciales vigentes	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Falta de comunicación</u> entre entidades gubernamentales para la <u>implementación de nuevos reglamentos o acuerdos</u> relativos a los Acuerdos Comerciales.
Orientar a los productores nacionales sobre la conveniente aplicación de los aspectos normativos del comercio	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Desinterés</u> y <u>desconocimiento</u> por parte de los productores nacionales e importadores, de temas relacionados con los Acuerdos Comerciales.
Coordinar procesos de consulta interinstitucional e intersectorial para la aplicación de instrumentos comerciales vigentes	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Desinterés</u> por el <u>sector público y privado</u>, de conocer las herramientas (<u>acuerdos comerciales</u>). • <u>Desconocimiento de la existencia de una entidad encargada de administrar</u> los procesos incluidos en los Acuerdos Comerciales.
Proponer modificaciones arancelarias, en defensa de los intereses nacionales o en cumplimiento de convenios y tratados	<ul style="list-style-type: none"> • <u>No existe interés ni coordinación</u> por parte de los sectores interesados a algún cambio dentro de los Acuerdos Comerciales.
Contribuir a la actualización y difusión de	<ul style="list-style-type: none"> • Existe una difusión adecuada de los convenios, tratados e instrumentos comerciales vigentes para Guatemala, sin

<p>información sobre los convenios, tratados y otros instrumentos comerciales</p>	<p>embargo, <u>las partes, tanto públicas como privadas no las dan a conocer a sus asesores o técnicos</u>, y éstas se conocen únicamente a nivel de directores o coordinadores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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).
---	---

NIVELES DE VINCULACIÓN Y COORDINACIÓN CON OTROS MINISTERIOS Y ENTIDADES GUBERNAMENTALES

La Dirección de Administración de Comercio Exterior -DACE- es el punto de enlace entre las demandas promovidas por los socios comerciales y demás interesados y los Comités especializados en las materias propias de los Acuerdos Comerciales.

En términos generales, dado lo anterior, los niveles de vinculación y coordinación deben ser del 100%.⁴ Dependiendo de las necesidades de información planteadas por los interesados, así será canalizada la solicitud al Comité o dependencia competente.

Se observa como problema latente en el proceso de vinculación-coordinación-respuesta de las solicitudes planteadas por los interesados, la falta de especialización del capital humano disponible en cada área.

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

⁴ Ver amenazas en el análisis FODA.

COMPARATIVO ESTADOS UNIDOS

1. En el caso de Guatemala, compete la negociación y administración de los Acuerdos Comerciales al Organismo Ejecutivo. Operativamente, un Viceministerio 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).

2. 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.

3. Estados Unidos tiene más frentes de negociación que Guatemala, dado el peso económico y comercial de ese país.
4. La administración de los tratados en Estados Unidos depende de una unidad con rango de Secretaría. En Guatemala, es un Viceministerio.
5. 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.

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.

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.

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.