

Manual de Normas y Procedimientos

NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS O TRATADOS
COMERCIALES INTERNACIONALES

Versión 06

Aprobado por	Cargo	Fecha	Firma y sello
Lcda. María Luisa Flores Villagrán	Viceministra de Integración y Comercio Exterior	02/05/2023	 María Luisa Flores Villagrán Viceministra de Integración y Comercio Exterior
Revisado por	Cargo	Fecha	Firma y sello
Lic. Magin Beteta Barillas	Director de Política de Comercio Exterior en funciones	24/02/2023	 Lic. Magin Beteta Barillas Director en Funciones Dirección de Política de Comercio Exterior Ministerio de Economía
Actualizado y revisado por	Cargo	Fecha	Firma y sello
Arq. Ana del Rosario Aragón De León	Asesor Profesional de la Dirección de Política de Comercio Exterior	24/02/2023	 
Verificación metodológica	Cargo	Fecha	Firma y sello
Lcda. Rossana Elizabeth Carrera Nufio	Directora de Desarrollo Institucional	23/02/2023	 Lcda. Rossana Carrera Nufio Directora de Desarrollo Institucional Ministerio de Economía
Vigente a partir de:	03/05/2023		

ÍNDICE

1. OBJETIVO:	3
2. ALCANCE:	3
3. DEFINICIONES:	3
4. BASE LEGAL, DOCUMENTOS Y DATOS RELACIONADOS:.....	4
5. NORMAS:	4
6. RESPONSABILIDADES:	6
7. PROCEDIMIENTOS:	7
8. FLUJOGRAMA:	13
9. ANEXOS:.....	20



1. OBJETIVO:

Establecer el procedimiento a seguir en la negociación de acuerdos o tratados comerciales internacionales de Guatemala con el resto del mundo: Tratados de Libre Comercio Bilaterales, plurilaterales y multilaterales y Acuerdos de Alcance Parcial Bilateral, de conformidad con la base legal señalada *infra* y los compromisos adquiridos con las instituciones competentes.

2. ALCANCE:

Este procedimiento aplica a las negociaciones internacionales de acuerdos o tratados de libre comercio que suscriba Guatemala con el resto del mundo; a las organizaciones de comercio que deben ser informadas sobre dichos acuerdos y a las instituciones públicas y privadas participantes en el proceso de negociación.

3. DEFINICIONES:

3.1. COMIECO:

Sigla que significa: Consejo de Ministros de Integración Económica.

3.2. MINECO:

Sigla que significa: Ministerio de Economía.

3.3. Negociación Comercial:

Proceso por el cual, el gobierno de Guatemala establece reuniones acordadas con otro país o región a efecto de negociar y concertar acuerdos comerciales de beneficio mutuo.

3.4. Negociación del Acuerdo de Alcance Parcial Bilateral:

Proceso por el cual el gobierno de Guatemala negocia con un país, un acuerdo comercial de productos específicos que gozarán de preferencias arancelarias.

3.5. Negociación de Tratado de Libre Comercio Bilateral:

Proceso por el cual el gobierno de Guatemala negocia con un país, un acuerdo comercial que cubre el total del universo arancelario y que contiene disposiciones para la eliminación de barreras al comercio y normativas relacionadas con bienes, servicios, inversión y cooperación comercial.

3.6. Negociación de un Tratado de Libre Comercio Regional:

Proceso por el cual el gobierno de Guatemala negocia en bloque con los demás países centroamericanos (El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá), un tratado comercial que cubre el total del universo arancelario y que contiene disposiciones para la eliminación de barreras al comercio y normativas relacionadas con bienes, comercio transfronterizo de servicios, inversión y cooperación comercial.

3.7. OMC:

Sigla que significa: Organización Mundial del Comercio. Instancia del sistema multilateral de comercio, de donde emanan las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales; asimismo, se desarrollan en su sede las relaciones comerciales entre los Estados Miembros mediante un ejercicio colectivo de debate, negociación y enjuiciamiento.



- 3.8. Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana:**
Protocolo al Tratado General de Integración Económica centroamericana -Protocolo de Guatemala-, suscrito en la ciudad de Guatemala, Guatemala, el veintinueve (29) de octubre de mil novecientos noventa y tres (1993).

4. BASE LEGAL, DOCUMENTOS Y DATOS RELACIONADOS:

Base legal y documentos relacionados	
Número o código del documento	Descripción del documento
Ley Suprema de la República de Guatemala, reformado con Acuerdo Legislativo número 18-93, de fecha 17 de noviembre de 1993.	Constitución Política de la República de Guatemala.
Decreto número 5-2021 del Congreso de la República de Guatemala.	Ley para la Simplificación de Requisitos y Trámites Administrativos.
Decreto número 114-97 del Congreso de la República de Guatemala.	Ley del Organismo Ejecutivo.
Decreto número 7-96 del Congreso de la República de Guatemala.	Ley que aprobó el Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Protocolo de Guatemala).
Decreto número 37-95 del Congreso de la República de Guatemala.	Ley que aprobó el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio.
Decreto número 71-92 del Congreso de la República de Guatemala y Decreto No. 59-2002 del Congreso de la República que aprueba la Enmienda al Protocolo de Tegucigalpa.	Disposiciones legales que aprobaron y enmendaron el Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos -ODECA-
Acuerdo Gubernativo número 211-2019 del Ministerio de Economía, de fecha 24 de octubre de 2019.	Reglamento Orgánico Interno del Ministerio de Economía.
Acuerdo Ministerial número 762-2019 del Ministerio de Economía, de fecha 19 de noviembre de 2019.	Estructura Orgánica Interna Complementaria a la estructura establecida en el Reglamento Orgánico Interno del Ministerio de Economía.
Acuerdo número A-028-2021 del Contralor General de Cuentas, de fecha 13 de julio de 2021.	Sistema Nacional de Control Interno Gubernamental.

5. NORMAS:

- 5.1.** Los temas específicos conocidos en una negociación de un acuerdo o tratado comercial internacional, se determinan por las autoridades superiores del MINECO, de acuerdo con el marco de la negociación que se acuerde y con el o los países en negociación:

- Preámbulo y Disposiciones Iniciales;
- Trato nacional y acceso de mercancías al mercado;

- Reglas y procedimientos de origen;
- Administración aduanera y facilitación del comercio;
- Medidas sanitarias y fitosanitarias;
- Obstáculos técnicos al comercio;
- Defensa comercial;
- Contratación pública;
- Inversión;
- Comercio transfronterizo de servicios;
- Servicios financieros;
- Telecomunicaciones;
- Entrada Temporal de Personas de Negocios;
- Comercio electrónico;
- Derechos de propiedad intelectual;
- Laboral;
- Ambiental;
- Transparencia;
- Administración del tratado y creación de capacidades relacionadas con el comercio;
- Solución de controversias;
- Excepciones, y
- Disposiciones finales.

5.2. Para llevar a cabo una negociación del tema específico a tratar, se deberá convocar al sector público y privado según corresponda, relacionada con:

- La legislación y normativa nacional.
- Los convenios o acuerdos que han sido negociados por el gobierno de Guatemala.
- La legislación y normativa correspondiente del Mercado Común Centroamericano.
- La legislación y normativa de la OMC.
- Los intereses comerciales del sector económico específico.

5.3. Los tiempos asignados a las actividades de negociación que se establecen en el presente Manual de Normas y Procedimientos, están supeditados a la naturaleza, interés o circunstancia de cada negociación, principalmente cuando la negociación se hace de manera conjunta con los otros países de Centroamérica.

5.4. El Director de Política y Comercio Exterior, es responsable de elaborar un informe donde se establecen los requisitos establecidos para las reuniones de negociaciones de acuerdos y tratados comerciales internacionales, siendo estos los siguientes:



- Nombre del asesor técnico (negociador por tema específico).
- Fecha de presentación del informe.
- Reunión de negociación de que se trate y fecha de realización.
- Tema específico negociado.
- Avances realizados.
- Conclusiones y observaciones.

5.5. Los funcionarios, servidores públicos, técnicos y profesionales que intervienen en el numeral "7. PROCEDIMIENTOS" del presente manual de normas y procedimientos, son corresponsables del contenido y cumplimiento de este según corresponda.

5.6. Situaciones no previstas en el presente manual de normas y procedimientos serán resueltas por el Director de Política de Comercio Exterior.

5.7. El presente manual deja sin efecto el Manual de Procedimiento "NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS Y TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES" ME-VICE-DPCE-MP-ATCI-01, Versión 05.

6. RESPONSABILIDADES:

6.1. Viceministro de Integración y Comercio Exterior es responsable de:

6.1.1. Aprobar, firmar y sellar el presente manual de normas y procedimientos.

6.2. Director de Política de Comercio Exterior es responsable de:

6.2.1. Revisar, firmar y sellar el presente manual, garantizando que su contenido responde al proceso que norma y documenta el mismo.

6.2.2. Delegar y supervisar la actualización oportuna del presente manual, en coordinación con la Dirección de Desarrollo Institucional.

6.2.3. Dar cumplimiento a la correcta aplicación del presente manual dentro de la dependencia a su cargo.

6.2.4. Otras responsabilidades que correspondan, establecidas en el numeral "7. PROCEDIMIENTOS" del presente manual.

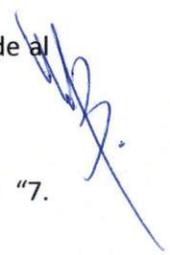
6.3. Asesor profesional es responsable de:

6.3.1. Actualizar oportunamente el presente manual por instrucciones del Director de Política de Comercio Exterior, en coordinación con la Dirección de Desarrollo Institucional.

6.3.2. Firmar y sellar el presente manual, garantizando que su contenido responde al proceso que norma y documenta el mismo.

6.3.3. Cumplir en lo que corresponda para dar cumplimiento al presente manual.

6.3.4. Otras responsabilidades que correspondan, establecidas en el numeral "7. PROCEDIMIENTOS" del presente manual.



7. PROCEDIMIENTOS:

7.1. Inicio de una Negociación de Acuerdos o Tratados Comerciales Internacionales

Responsable	No.	Actividades	Tiempo
Viceministro de Integración y Comercio Exterior	1	Recibe instrucciones del Ministro, para iniciar con el proceso de negociación comercial.	2 días
	2	Informa al COMIECO sobre la intención del país, de iniciar la negociación de un acuerdo comercial.	5 días
	3	Gira instrucciones al Director de Política de Comercio Exterior para la negociación del marco general de negociaciones.	3 días
Director de Política de Comercio Exterior	4	Recibe y analiza documentación enviada por el Viceministro de Integración y Comercio Exterior.	13 días
	5	Establece comunicación con autoridades del país o países de interés negociador.	3 días
	6	Convoca y asigna a técnicos negociadores y da lineamientos sobre los temas, estrategia y programa de actividades a desarrollar. -----FIN DEL PROCEDIMIENTO-----	3 días

7.2. Presentación de propuestas en una Negociación de Acuerdos o Tratados Comerciales Internacionales

Responsable	No.	Actividades	Tiempo
Técnico Negociador (por tema específico)	1	Recibe y analiza instrucciones del Director de Política de Comercio Exterior sobre los temas, estrategia y programa de actividades a desarrollar.	2 días
	2	Convoca a los sectores público y privado que corresponda según el tema.	2 días
	3	Analiza la información de los sectores público y privado, relacionada al tema (ver norma 5.2).	10 días
	4	Elabora y presenta al Director de Política de Comercio Exterior, propuestas de estrategias de negociación según el tema.	5 días
Director de Política de Comercio Exterior	5	Recibe y analiza propuestas de estrategias de negociación conjuntamente con el Técnico Negociador y el Viceministro de Integración y Comercio Exterior, para verificar que la información sea la correcta realizando los cambios si los hubiere.	5 días
	5.1	Si cambios, realiza los ajustes conforme a las propuestas emitidas.	
	5.2	No cambios, sigue paso 6.	

Responsable	No.	Actividades	Tiempo
Técnico Negociador (por tema específico)	6	Coordina con autoridades competentes del país con el cual se realizará la negociación, (a través de reunión o correo electrónico).	15 días
	7	Informa al Director de Política de Comercio Exterior.	2 días
Director de Política de Comercio Exterior	8	Dirige, coordina y supervisa la logística de negociación.	5 días
	9	Propone al Viceministro de Integración y Comercio Exterior, nómina de negociadores según el tema.	3 días
Viceministro de Integración y Comercio Exterior	10	Conoce propuesta de negociadores, y verifica información para su autorización.	2 días
	10.1	No procede, devuelve y solicita nueva propuesta de negociación.	5 días
	10.2	Si procede, firma de autorizado.	2 días
	11	Envía autorización de negociación al Director de Política de Comercio Exterior. -----FIN DEL PROCEDIMIENTO-----	1 día

7.3. Negociación de Acuerdos o Tratados Comerciales Internacionales

Responsable	No.	Actividades	Tiempo
Director de Política de Comercio Exterior	1	Recibe autorización de negociación del Viceministro de Integración y Comercio Exterior.	2 días
	2	Coordina aspectos organizativos de la negociación según particularidades de la misma.	5 días
	3	Gira instrucciones al Técnico asignado para los asuntos de logística necesarios para participar en las reuniones de negociación.	2 días
Técnico de Logística asignado	4	Recibe instrucciones del Director de Política de Comercio Exterior.	15 días
	5	Realiza las gestiones para garantizar la logística de los eventos de negociación.	8 días
	6	Informa al Director de Política de Comercio Exterior de las gestiones realizadas.	2 días
	7	Entrega boletos aéreos y viáticos respectivos a delegación de negociadores, en caso se realice la negociación en el extranjero.	10 días



Responsable	No.	Actividades	Tiempo
Director de Política de Comercio Exterior	8	Recibe informe del Técnico asignado de logística.	1 día
	9	Informa al Técnico Negociador sobre los detalles de la logística del evento.	1 día
	10	Gira instrucciones al Técnico Negociador sobre el evento.	1 día
Técnico Negociador (por tema específico)	11	Recibe instrucciones del Director de Política de Comercio Exterior y del Viceministro de Integración y Comercio Exterior.	2 días
	12	Participa en las reuniones de negociación de un acuerdo o tratado comercial, a nivel local o internacional.	5 días (depende de los días de la reunión programada)
	13	Recibe las propuestas de textos de la otra parte o partes en la negociación.	1 día (depende de los días de la reunión programada)
	14	Elabora análisis de las propuestas de textos recibidas.	1 día (depende de los días de la reunión programada)
	15	Convoca a sectores para análisis de la propuesta recibida. -----FIN DEL PROCEDIMIENTO-----	1 día (depende de los días de la reunión programada)

7.4. Consultas Sectoriales en la Negociación de Acuerdos o Tratados Comerciales Internacionales

Responsable	No.	Actividades	Tiempo
Técnico Negociador (por tema específico) y Representantes Público y Privado	1	Realiza reunión con el sector que corresponde según el tema, para el análisis correspondiente.	5 días
	2	Emite análisis y comentarios de la propuesta a negociar.	5 días
	3	Consolida propuesta en informe para trasladar a la instancia superior que corresponda.	5 días
Técnico Negociador (por tema específico)	4	Traslada el análisis y comentarios de la propuesta al Director de Política de Comercio Exterior. -----FIN DEL PROCEDIMIENTO-----	2 días

7.5. Reuniones de Negociación de Acuerdos o Tratados Comerciales Internacionales

Responsable	No.	Actividades	Tiempo
Director de Política de Comercio Exterior	1	Recibe propuesta enviada por el Técnico Negociador asignado.	2 días
	2	Revisa y analiza propuesta.	2 días
	3	Traslada propuesta al Viceministro de Integración y Comercio Exterior para su aprobación.	2 días
Viceministro de Integración y Comercio Exterior	4	Recibe propuesta para revisión.	1 día
	4.1	No procede, devuelve propuesta al Director de Política de Comercio Exterior con las instrucciones pertinentes.	1 día
	4.2	Sí procede, aprueba propuesta y devuelve al Director de Política de Comercio Exterior con las instrucciones pertinentes.	2 días
Director de Política de Comercio Exterior	5	Recibe propuesta aprobada, con las instrucciones pertinentes.	1 día
	6	Traslada propuesta al Técnico Negociador asignado.	1 día
Técnico Negociador (por tema específico)	7	Recibe propuesta e instrucciones del Director de Política de Comercio Exterior.	1 día (depende de los días de la reunión programada)
	8	Presenta y negocia la propuesta en la mesa específica para el efecto.	1 día (depende de los días de la reunión programada)
	9	Elabora informe con los requisitos establecidos para la negociación. (Ver norma 5.5)	1 día (depende de los días de la reunión programada)
	10	Concluye reunión de negociación, y envía al Director de Política de Comercio Exterior los documentos resultantes de la reunión de negociación que pueden ser textos finalizados y acordados o en proceso.	3 días (depende de los días de la reunión programada)

Responsable	No.	Actividades	Tiempo
Dirección de Política de Comercio Exterior	11	Recibe informe y textos resultantes de la reunión de negociación, que pueden ser textos finalizados y acordados o en proceso.	2 días
	12	Presenta conclusiones y recomendaciones al Viceministro de Integración y Comercio Exterior para confirmar el cierre de la negociación o continuar con la siguiente reunión de negociación.	2 días
	13	Recopila e integra otros textos acordados, relacionados con la negociación.	5 días
	14	Traslada textos acordados al Viceministro de Integración y Comercio Exterior.	3 días
Viceministro de Integración y Comercio Exterior	15	Recibe el informe general y los textos resultantes del cierre o continuación de la negociación del acuerdo o tratado comercial en cuestión.	5 días
	16	Revisa y verifica textos de la negociación.	10 días
	16.1	No procede el cierre de la negociación, da lineamientos y acciones a seguir, para volver a los procedimientos No. 7.4 y 7.5.	10 días
	16.2	Sí procede el cierre, informa al Director de Política y Comercio Exterior que terminó la negociación.	10 días
	17	Negocia con el homólogo del país que corresponda, aspectos finales para el cierre definitivo de la negociación y rúbrica de los textos finales del Acuerdo.	15 días (depende de los días de la reunión programada)
	18	Traslada documentos al Director de Política de Comercio Exterior para que se proceda a la revisión legal.	2 días
Director de Política de Comercio Exterior	19	Recibe instrucciones del Viceministro de Integración y Comercio Exterior para la revisión legal del texto final del Acuerdo.	5 días
	20	Envía documentos a revisión legal, al Asesor encargado del proceso.	1 día
Asesor de Revisión Legal	21	Recibe documentos y revisa, si el texto fue negociado en idioma inglés se hace la traducción al idioma español.	Sujeto al tiempo que requiera la traducción
	22	Realiza la revisión legal.	Sujeto al tiempo que requiera la revisión
	23	Traslada al Director de Política de Comercio Exterior la revisión legal de los documentos negociados.	1 día

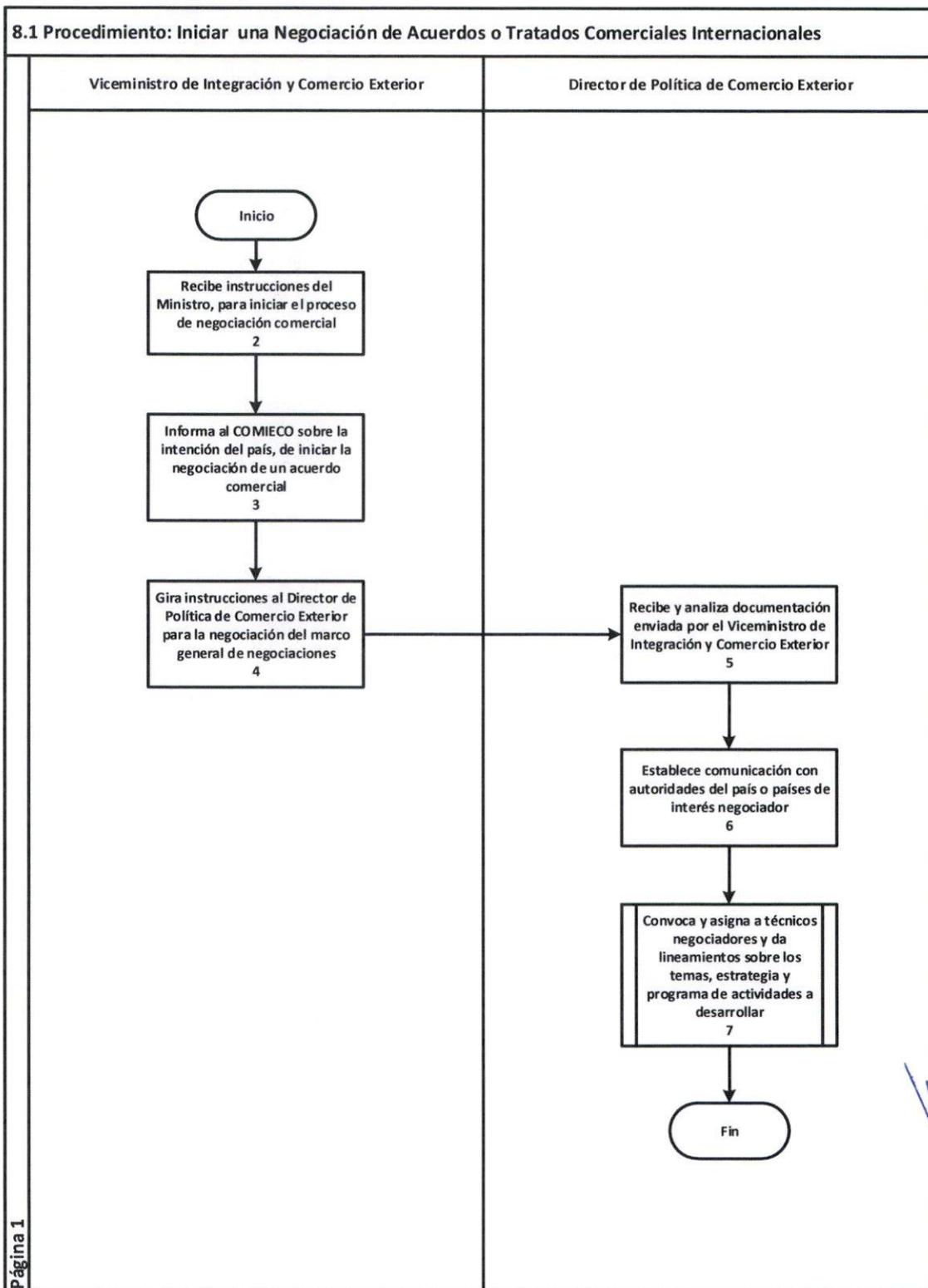
Responsable	No.	Actividades	Tiempo
Director de Política de Comercio Exterior	24	Recibe los documentos revisados legalmente y coordina agenda con el país o países para establecer fecha de suscripción del Acuerdo o Tratado.	10 días
	25	Coordina con el Ministerio de Relaciones Exteriores, gestionar los plenos poderes en favor del funcionario del Ministerio de Economía que firmará el Acuerdo.	15 días
	26	Informa al Viceministro de Integración y Comercio Exterior sobre fecha y lugar de suscripción del Acuerdo. -----FIN DEL PROCEDIMIENTO-----	1 día

7.6. Suscripción y vigencia de los Acuerdos o Tratados Comerciales Internacionales

Responsable	No.	Actividades	Tiempo
Viceministro de Integración y Comercio Exterior	1	Recibe información sobre posible fecha y lugar de suscripción del acuerdo.	15 días
	2	Gestiona a través del Ministro la firma del Acuerdo ante el Ministerio de Relaciones Exteriores.	4 días
	3	Traslada al Ministro de Economía para firma, el texto final del Acuerdo.	5 días
Ministro de Economía	4	Recibe el documento revisado y suscribe acuerdo comercial negociado en el lugar y fecha acordado.	Sujeto a la fecha y lugar de suscripción del Acuerdo
	5	Traslada documento firmado, para que por instrucciones del Despacho Superior se remita al Ministerio de Relaciones Exteriores para el cumplimiento de las formalidades de ley y entrada en vigor, adjuntando para el efecto el dictamen técnico legal. -----FIN DEL PROCEDIMIENTO-----	20 días

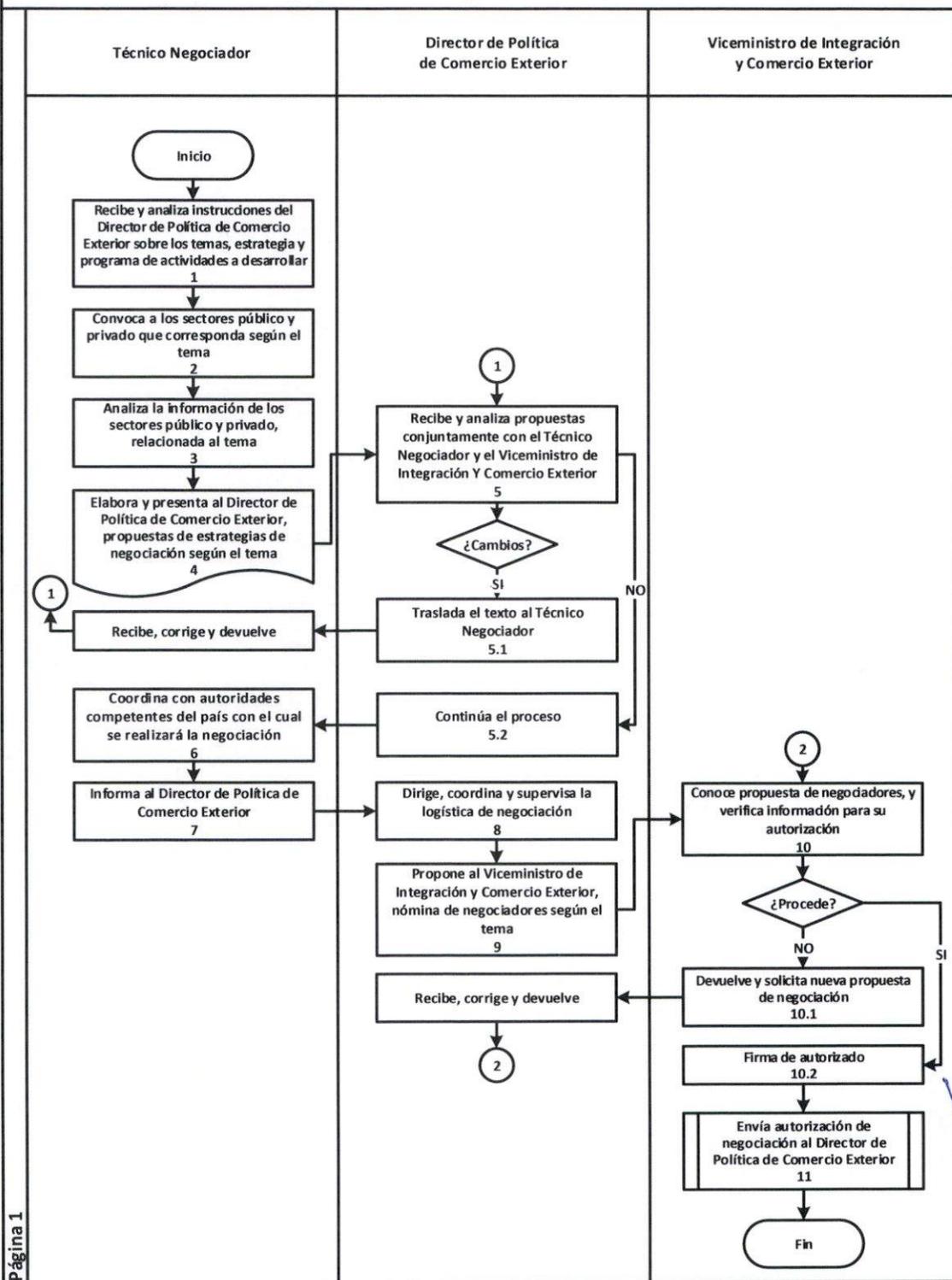


8. FLUJOGRAMA:



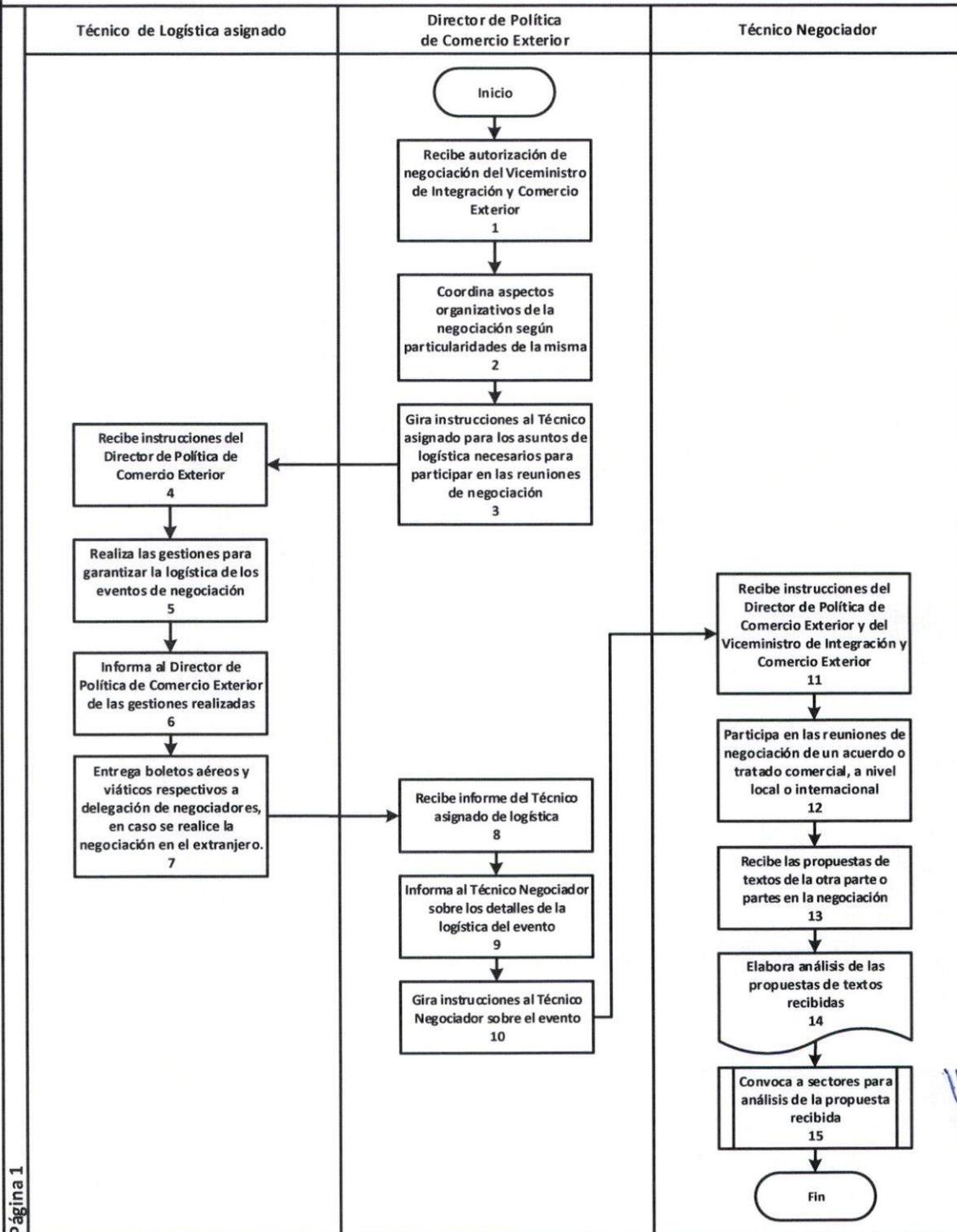


8.2. Procedimiento: Presentación de propuestas en una Negociación de Acuerdos o Tratados Comerciales Internacionales

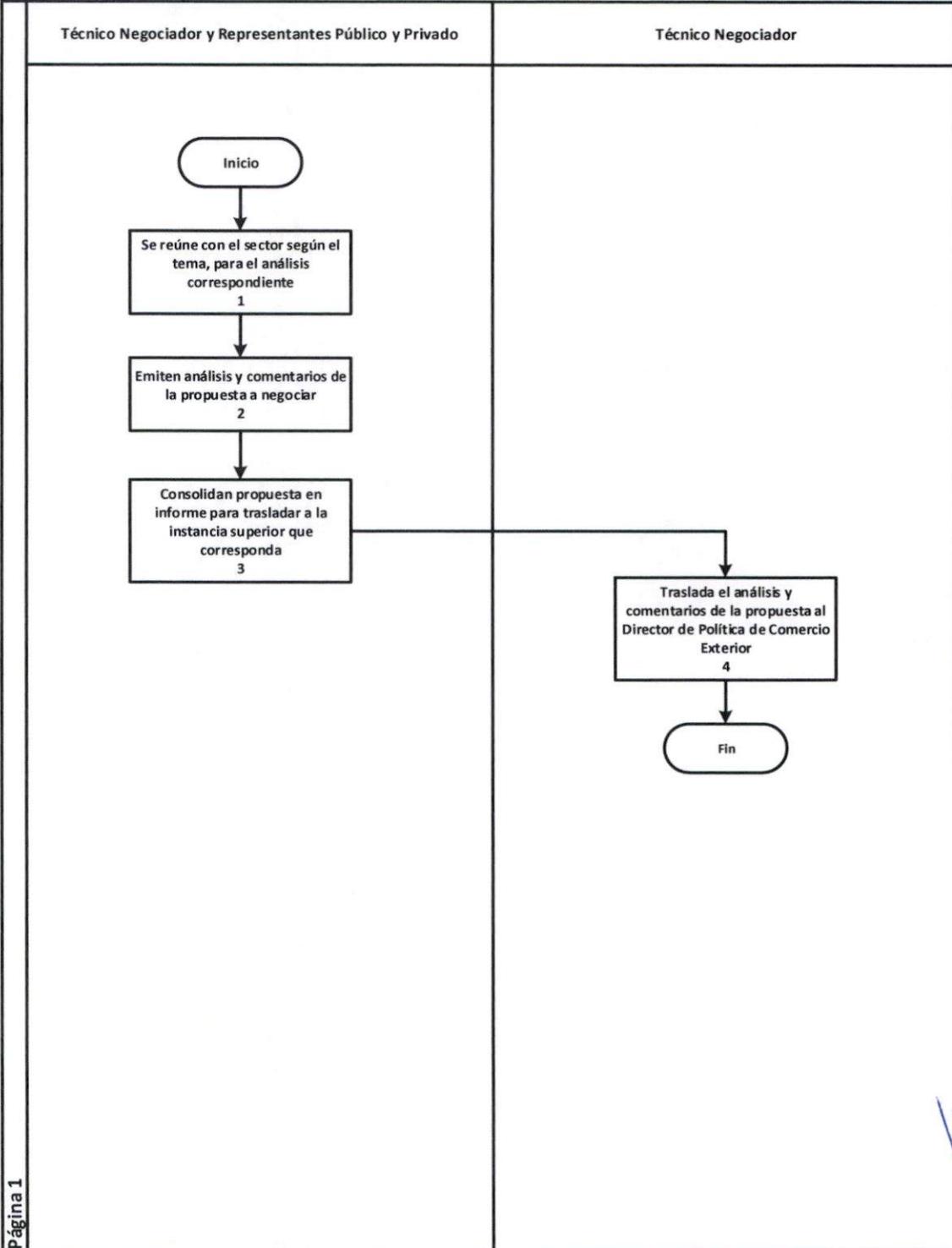




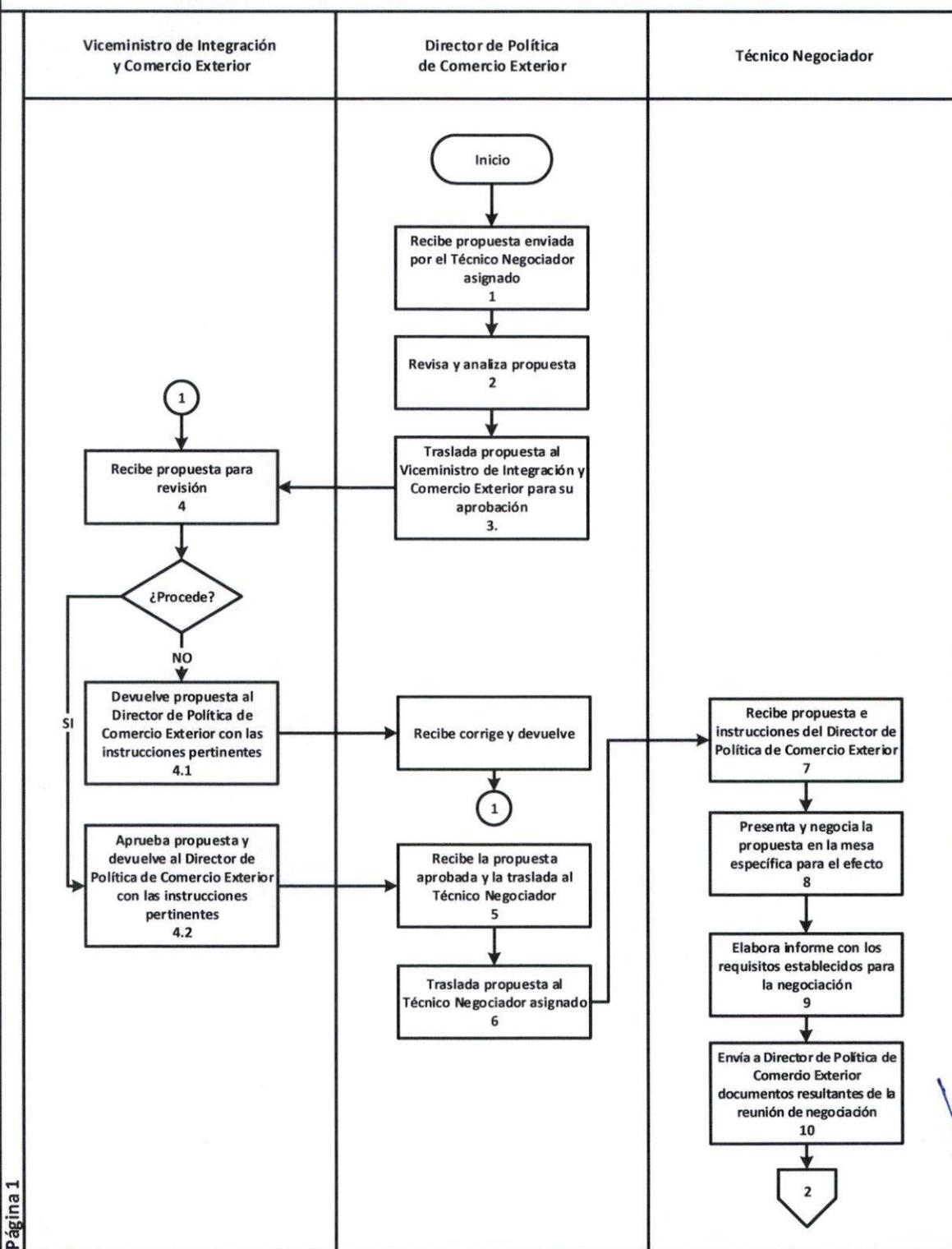
8.3 Procedimiento: Realizar la Negociación de Acuerdos o Tratados Comerciales Internacionales



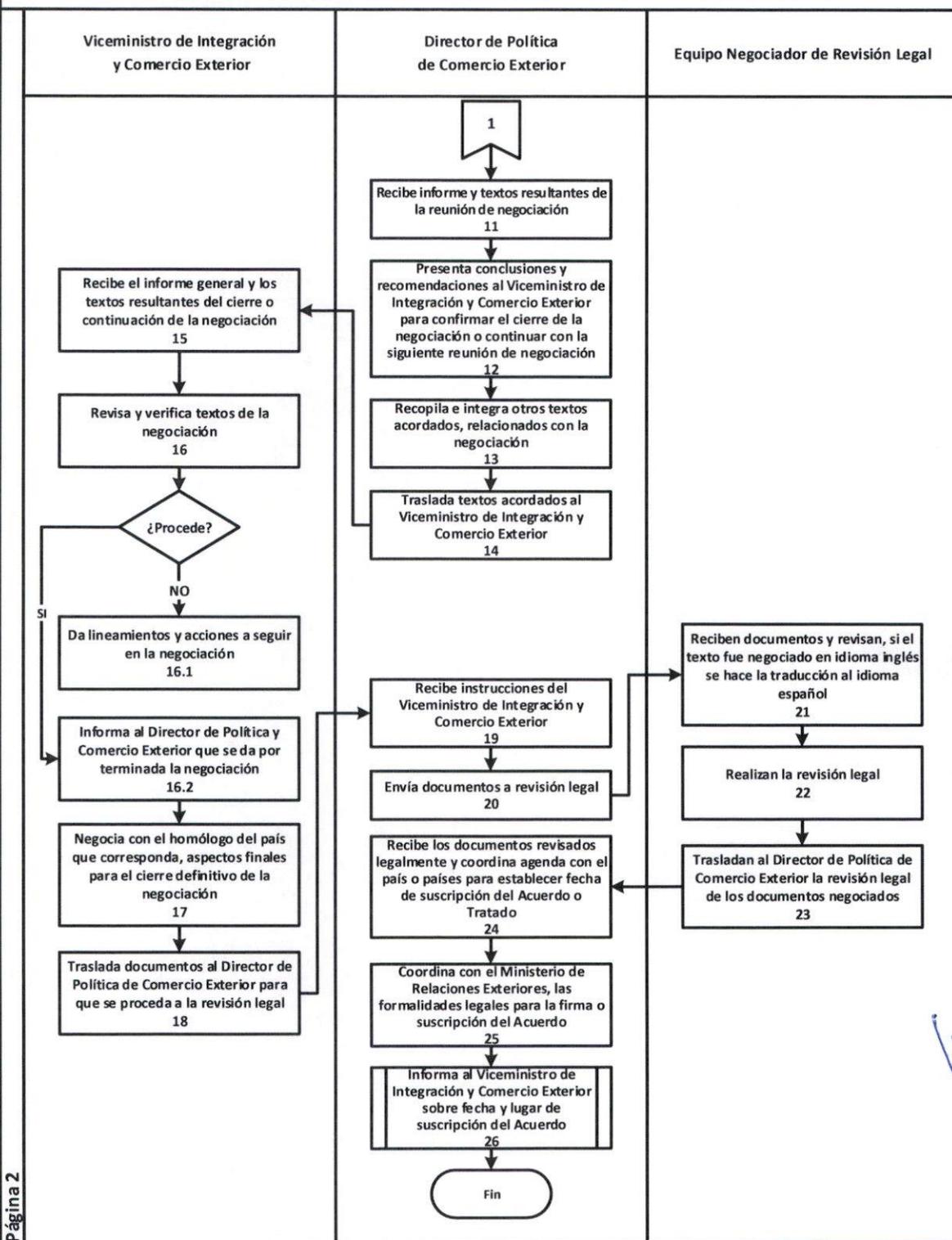
8.4 Procedimiento: Realizar Consultas Sectoriales en la Negociación de Acuerdos o Tratados Comerciales Internacionales



8.5 Procedimiento: Reuniones de Negociación de Acuerdos o Tratados Comerciales Internacionales



8.5 Procedimiento: Reuniones de Negociación de Acuerdos o Tratados Comerciales Internacionales

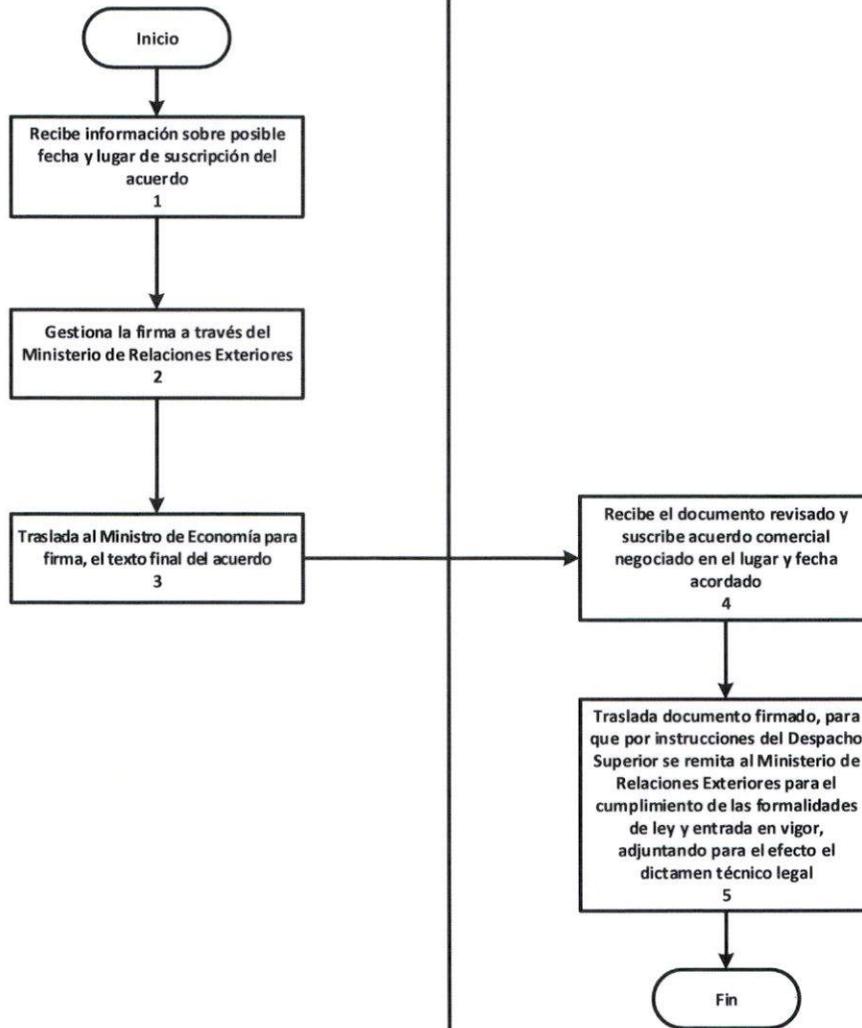




8.6 Procedimiento: Suscripción y vigencia de los Acuerdos o Tratados Comerciales Internacionales

Viceministro de Integración y Comercio Exterior

Ministro de Economía



 GOBIERNO de GUATEMALA <small>DR. ALEJANDRO GUZMÁN</small>	MINISTERIO DE ECONOMÍA	Manual de Normas y Procedimientos	ME-VICE-DPCE-MNP-04
		NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS O TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES	Página 20 de 20

9. ANEXOS:

(NO APLICA)

