

Estimado proveedor, reciba un cordial saludo del departamento de Compras de AGEXPORT, la presente es para invitarle a participar en el proceso de convocatoria abierto para la Consultoría **ANÁLISIS COMPARATIVO T-MEC / DR-CAFTA, OPORTUNIDADES Y HOJA DE RUTA DE ADHESIÓN PARA GUATEMALA**

Para lo cual se adjunta:

1. Términos de referencia - TDRs -

INSTRUCCIONES PARA CARGAR SU PROPUESTA:

- Cargar su propuesta la plataforma de Licitaciones, en archivo PDF o Word, si su propuesta contiene **más de 01 archivo**, deberá subirlo en carpeta ZIP o bien unificar sus documentos en uno solo.

La presente no es un compromiso de adquisición.

Si Ud., ya se **encuentra registrado y no** cuenta con sus credenciales, deberá realizar lo siguiente: Al seleccionar la opción “Aplicar”, deberá hacer clic en Olvidé mi contraseña, su usuario es la letra P + su NIT, ejemplo P1234569. El correo electrónico que le solicitará la plataforma es al que le llegó la presente convocatoria. Si ud no está registrado, al seleccionar la opción “Aplicar”, deberá registrarse como proveedor siguiendo los pasos que en la plataforma se solicitarán.

Si es de su interés participar, y tiene alguna duda respecto a la presente convocatoria, puede comunicarse con Analee Hidalgo correo analee.hidalgo@agexport.org.gt

Las respuestas deberán ser subidas **únicamente** en el Portal de compras; cierre de proceso **(viernes 21 de noviembre 2025).**

Ultima fecha para recibir consultas lunes 17 de noviembre de 2025.

HACEMOS DE GUATEMALA UN PAÍS EXPORTADOR

TÉRMINOS DE REFERENCIA

CONSULTORÍA: ANÁLISIS COMPARATIVO T-MEC / DR-CAFTA, OPORTUNIDADES Y HOJA DE RUTA DE ADHESIÓN PARA GUATEMALA

I. ANTECEDENTES

Guatemala es miembro del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (DR-CAFTA) desde 2006, lo que ha facilitado el acceso preferencial de los productos guatemaltecos al mercado estadounidense.

No obstante, la política comercial de Estados Unidos ha impuesto recientemente una tarifa del 10% a exportaciones guatemaltecas, generando una desventaja competitiva frente a los productos beneficiados bajo el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), los cuales gozan de preferencias arancelarias del 0%.

Si bien esta situación resalta una oportunidad potencial, el T-MEC, vigente desde 2020, establece estándares más avanzados en acceso a mercados, reglas de origen, comercio digital, propiedad intelectual, medioambiente y derechos laborales, proporcionando un marco moderno y competitivo para las exportaciones hacia Estados Unidos.

Ante este escenario, resulta estratégico analizar las diferencias con el DR-CAFTA, identificar oportunidades para Guatemala y evaluar los riesgos, desafíos y beneficios de una eventual adhesión al T-MEC.

II. OBJETIVO GENERAL

Realizar un análisis comparativo entre DR-CAFTA y T-MEC para identificar oportunidades de mejora en el acceso arancelario de los productos y servicios guatemaltecos al mercado estadounidense, diferencias normativas, determinar riesgos y desafíos, y, proponer una hoja de ruta para su eventual adhesión al T-MEC.

III. PRODUCTOS ESPERADOS E INFORMES

1. **Informe de diagnóstico comparativo entre el DR-CAFTA y el T-MEC,** que deberá incluir:

- Análisis del acceso arancelario de los productos guatemaltecos, identificando aquellos afectados por la tarifa del 10% y evaluando su potencial bajo el T-MEC. Este análisis deberá considerar la viabilidad de cumplir con las reglas de origen y requisitos de admisibilidad. El consultor deberá considerar las principales partidas arancelarias que se exportan por parte de Guatemala y aquellas identificadas por la Institución con potencial. Estas últimas serán proveídas al consultor al inicio de la consultoría.
- Comparación y diferencias sustantivas de los capítulos de ambos tratados, entre ellos acceso a mercados, reglas de origen, comercio digital, facilitación de comercio, propiedad intelectual, servicios, laboral, medioambiente, solución de controversias y otros capítulos existentes.
- Evaluación de riesgos críticos y desafíos de cumplimiento, identificando barreras potenciales y posibles sanciones.

2. **Propuesta de hoja de ruta para la adhesión de Guatemala al T-MEC,** con pasos concretos, que deberá incluir:

- Acciones prioritarias para avanzar en el proceso de adhesión
- Requerimientos técnicos y legales necesarios a cumplir
- Reformas regulatorias necesarias que Guatemala debería de implementar
- Identificación de actores tanto nacionales como internacionales involucrados en el proceso (Gobierno, Congreso, Sector Privado)
- Recomendaciones adicionales del consultor

El consultor debe considerar al menos dos presentaciones ejecutivas de los resultados y hallazgos.

Informe y Entrega:

- 1. Primer Informe,** que consiste en la entrega del producto 1 de estos TDR. Debe presentarse a más tardar a la semana cuatro (06) de iniciado el plazo contractual.

2. Segundo Informe, que consiste en la entrega del producto 2 de estos TDR. Debe presentarse a más tardar a la semana ocho (08) de iniciado el plazo contractual.

El consultor debe presentar informe en word y presentación ejecutiva en power point, versión digital y editable.

IV. PERFIL DEL CONSULTOR (Persona Individual)

- Profesional en comercio internacional, derecho internacional o política comercial.
- Experiencia en negociación y análisis de Tratados de Libre Comercio y Política Comercial. Deseable de Estados Unidos y México.
- Experiencia en negociación internacional y asesoría a Gobiernos y Sector Privado.
- Disponibilidad inmediata.

V. CONDICIONES CONTRACTUALES

- **Plazo de la consultoría: 8 semanas**
- **Forma de pago:**

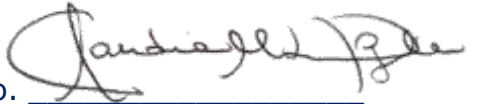
Primer pago: 40% contra la entrega del producto 1 de estos TDR. Se hará efectivo quince (15) días hábiles posteriores a la entrega y aceptación del informe.

Segundo pago: 60% contra la entrega del producto 2 de estos TDR. Se hará efectivo quince (15) días hábiles posteriores a la entrega y aceptación del informe.

INFORMACION IMPORTANTE PARA EL PROVEEDOR:

- **Exención de IVA (cuando aplique, según el proyecto de que se trate):**
Al momento de hacerse efectivo el pago de acuerdo a lo establecido, se estará entregando una Exención de IVA que cubre el 12% del respectivo impuesto.
- **Gastos adicionales a la contratación:**
 - La propuesta debe presentarse de manera desglosada según productos, los cuales deben incluir los costos por honorarios profesionales, todos los gastos por movilización, viáticos, así como los impuestos de ley y otros concernientes al desarrollo de las actividades.

- En el caso de empresas y/o consultores no domiciliados en Guatemala, y que presten sus servicios dentro del territorio nacional, deben considerar el 15% del Impuesto sobre la Renta, el cual será retenido del pago correspondiente.
- Para contrataciones de servicios con proveedores nacionales, que conlleven anticipo por un monto igual o superior a Q. 30,000.00 o su equivalente en dólares de los Estados Unidos de América, el proveedor deberá acreditar Fianza de Anticipo y/o Cumplimiento, si así fuera requerido.
- En caso de requerir finiquito al finalizar la consultoría, deberá cancelar el valor de Q. 45.00 para la respectiva emisión de dicho documento.

Vo. Bo. 
Claudia de Del Águila
Gerente de Competitividad