

**MARCO GENERAL DE NEGOCIACIÓN
PARA UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO
ENTRE
LA REPÚBLICA DE GUATEMALA
Y
LA REPÚBLICA DE COLOMBIA**

I. INTRODUCCIÓN

En años recientes la globalización se ha convertido en un fenómeno del que los países en desarrollo no pueden quedar aislados. En este sentido, se ha visto que la mejor forma de participar y lograr aprovechar las oportunidades que se presentan es a través de una “apertura comercial negociada”, que permita potenciar las ventajas que cada país tiene.

Tomando esto en consideración y concientes de que el comercio constituye un elemento importante para lograr el desarrollo de los pueblos, el Presidente Álvaro Uribe y el Presidente Oscar Berger acordaron negociar un Tratado de Libre Comercio que contribuya a la complementariedad de las economías de Colombia y Guatemala.

Este documento establece la estructura organizacional, incluyendo los principios, reglas y procedimientos que regirán el proceso de negociación del Tratado arriba mencionado.

II. OBJETIVOS Y PRINCIPIOS DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN:

1. Respeto a las Constituciones de los países signatarios.
2. Consistencia con los derechos y obligaciones de ambos países como miembros de la Organización Mundial del Comercio.
3. Respeto a las leyes nacionales y los compromisos adquiridos en los distintos esquemas de integración regional de los que los países son miembros.
4. Reconocimiento de los distintos niveles de desarrollo entre ambos países, otorgando tratamiento especial y diferenciado a Guatemala.
5. Promover el desarrollo político y económico de los países a través de la liberalización económica con el objetivo de generar crecimiento económico y mejorando el nivel de vida de los pueblos.
6. Generar confianza entre los sectores privados de ambos países que lleve al establecimiento de una zona de libre comercio que incremente

las oportunidades comerciales para los bienes y servicios de ambos países.

7. Establecer reglas claras, transparentes y estables para el comercio.
8. Promover las inversiones entre ambos países, potenciando la transferencia de tecnología y la generación de más y mejores empleos que contribuyan al desarrollo de la competitividad en ambos países.
9. Establecer mecanismos que eviten la aplicación de medidas discrecionales y unilaterales que afectan de forma innecesaria el comercio.

El proceso de negociación será comprensivo y mantendrá el principio de que nada está negociado hasta que todo esté negociado.

Tomando en cuenta que al momento se tiene un Acuerdo de Alcance Parcial vigente entre ambos países, el tratamiento arancelario que se establezca en el Tratado de Libre Comercio deberá partir de las preferencias negociadas, y bajo ningún punto de vista las podrá disminuir.

Considerando que las Partes están negociando un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, APRI, una vez éste entre en vigor el mismo se considerará parte integrante del Tratado.

III. ESTRUCTURA DE LA NEGOCIACIÓN

Con el objetivo de asegurar un proceso sencillo y eficiente de negociación, se establecerán mesas de negociación, con la suficiente flexibilidad para crear grupos de ser necesario.

1. ACCESO A MERCADOS

La mesa de Acceso a Mercados será la encargada de negociar el Trato Nacional y Acceso al Mercado de las Mercancías de los sectores agrícola e industrial, incluyendo un anexo que contenga los compromisos relacionados con el tratamiento arancelario.

En cuanto al tratamiento arancelario, se establecerán dos grupos en la mesa, uno que se hará cargo de los compromisos relacionados con el sector agrícola y otro con el sector industrial.

Se establecerán diferentes categorías/canastas, incluyendo un tratamiento especial para productos sensibles. El tratamiento arancelario se hará a partir de un arancel base que las Partes intercambiarán.

Las disposiciones de este capítulo solo aplicarán al comercio de bienes nuevos.

2. REGLAS DE ORIGEN Y PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

La mesa de reglas de origen será la encargada de abordar la normativa que se aplicará para determinar el origen de las mercancías, las reglas específicas que se aplicarán a cada producto y los procedimientos aduaneros relacionados con la verificación del origen, así como el tema de facilitación de comercio.

3. OBSTÁCULOS AL COMERCIO

Esta mesa abordará los temas relacionados con la aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, así como las Barreras Técnicas al Comercio con el objetivo de que no se conviertan en obstáculos encubiertos al comercio.

Para esto, el punto de partida será el texto negociado por ambos países en el Acuerdo de Alcance Parcial.

4. REGLAS, PROCEDIMIENTOS Y MEDIDAS DE DEFENSA COMERCIAL

Esta mesa de negociación tratará los temas relacionados con la estructura del Tratado y otros temas relacionados con las reglas y procedimientos; será dividida en dos grupos de trabajo, los cuales cubrirán los siguientes temas:

Grupo 1

Disposiciones Institucionales: subdivididas en las secciones correspondientes al Preámbulo, Disposiciones Iniciales, Disposiciones Finales, Definiciones Generales, Administración del Acuerdo y Excepciones.

Solución de Controversias: Reglas, mecanismos y procedimientos a través de los cuales se pueden resolver las diferencias que puedan surgir en cuanto a la aplicación del Acuerdo.

Grupo 2

Medidas de defensa comercial (salvaguardias, derechos compensatorios y antidumping) que permitan a los sectores adaptarse a la apertura del mercado.

5. CONTRATACION PUBLICA

La negociación del Capítulo sobre Contratación Pública se desarrollará sobre 2 aspectos principales: en primer lugar, consagrar los principios generales de trato nacional y no discriminación. En segundo lugar, una consolidación al interior del Capítulo de las legislaciones nacionales vigentes. Se contemplará a su vez la posibilidad de establecer un mecanismo de revisión o ampliación del alcance del Capítulo hacia futuro.

6. SERVICIOS

Esta mesa establecerá los principios básicos de trato nacional y trato de nación más favorecida en la prestación de los servicios y desarrollará únicamente los anexos específicos para aquellos sectores de servicios de interés. Para estos sectores se examinará además las disciplinas de presencia local y acceso a mercados.

En esta mesa también se tratará el tema de comercio electrónico.

IV. JEFES DE NEGOCIACIÓN

Los Viceministros serán los encargados del desarrollo del proceso. Con el fin de supervisar de cerca y darle seguimiento al proceso de negociación, se establecerá la mesa de Jefes de Negociación, quienes durante el proceso, serán los encargados de analizar los temas en los cuales los negociadores de los diferentes temas no alcancen consenso, con el fin de buscar solución satisfactoria a los mismos, previa a acudir a la instancia de los Viceministros.

V. ORGANIZACIÓN DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

Las negociaciones serán conducidas por el Ministerio de Economía (MINECO) de la República de Guatemala y por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia.

VI. TIEMPO DE NEGOCIACIÓN Y ASPECTOS LOGÍSTICOS

- Las negociaciones se realizarán en un plazo máximo de un año a partir de su inicio.
- En principio habrá 6 rondas de negociación, pero el número podrá variar conforme el proceso se desarrolle.
- Cada ronda de negociación durará un máximo de 5 días.
- Cada mesa de negociación deberá preparar en cada ronda una ayuda de memoria que de manera sucinta recoja los acuerdos, temas pendientes y compromisos adquiridos. Como anexo, se deberá entregar firmado el texto trabajado en su estado de avance.
- Cada ronda de negociación deberá contar con el siguiente apoyo logístico:
 - Salón de reunión para cada mesa de negociación, según se acuerde en la agenda, equipado con equipo audiovisual.

- Un cuarto de control para cada país, equipado con al menos dos computadoras, una impresora, acceso a Internet, teléfono con acceso a llamadas locales y materiales de oficina.
 - Una fotocopidora para el uso de ambas delegaciones.
 - Un salón que los países se puedan alternar para utilizar en reuniones con sus representantes del sector privado que atiendan el cuarto adjunto.
- El país anfitrión deberá correr con los gastos relacionados con la organización y logística de la ronda que se realiza.

VII. ESQUEMA DE TRABAJO, SEDE Y FECHAS DE LAS REUNIONES

La negociación se desarrollará de la siguiente manera:

FECHA	ACCIÓN	LUGAR
31 de marzo 2006	Intercambio de propuestas de Textos.	Por medios electrónicos.
7 de abril de 2006	Videoconferencia de Directores para discutir el tema de Contratación Pública.	Por medios electrónicos.
17 - 19 de abril 2006	Ronda de cierre de negociación del APRI.	Guatemala.
20 de abril 2006	Suscripción del APRI.	Guatemala.
3 de mayo 2006	Intercambio de comentarios a las propuestas recibidas.	Por medios electrónicos.
5 - 9 de junio 2006	I Ronda de Negociación.	Colombia.
3 - 7 de julio 2006	II Ronda de Negociación.	Guatemala.
8 - 12 de agosto 2006	III Ronda de Negociación.	Colombia.
4 - 8 de septiembre 2006	IV Ronda de Negociación.	Guatemala.
2 - 6 de octubre 2006	V Ronda de Negociación.	Colombia.
6 - 10 de noviembre 2006	Ronda Final de Negociación.	Guatemala.

Requerimiento de Información Adicional

A más tardar el 15 de marzo de 2006 ambos países intercambiarán la siguiente información:

- Legislación relacionada con la implementación de salvaguardias y medidas antidumping y derechos compensatorios.

- Información relacionada con subsidios a la exportación de conformidad con las normas de la OMC.
- Estructura arancelaria (Nomenclatura, descripción y tarifa arancelaria).
- Legislación de transporte aéreo.
- Legislación especial relacionada con la comercialización de cualquier producto, como por ejemplo azúcar, café, alcohol y tabaco.
- Compromisos a los que los países están sujetos como consecuencia de otros acuerdos regionales de los que son miembros, en las áreas de negociación de este Acuerdo.
- Cifras de importación y exportación bilateral y al mundo para el período 2002-2004 en valor y volumen.
- Arancel base de la negociación.
- Inventario de Reglamentos Técnicos vigentes.
- Trámites de importación que deben cumplir los productos extranjeros sujetos al cumplimiento de reglamentos técnicos.
- Estructura y competencias en el Sistema de Normalización, Acreditación, Certificación, Evaluación de la Conformidad y Metrología.
- Normas expedidas en relación con el punto anterior.
- Indicación de las políticas en materia de procedimientos de evaluación de la conformidad.
- Legislación sobre contratación pública.

No obstante lo anterior, cuando se requiera, cada mesa de negociación intercambiará la legislación e información pertinente a su tema.