

**MARCO GENERAL PARA LAS NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO ENTRE
LA REPUBLICA DE NICARAGUA
Y
LA REPUBLICA DE CHINA.**

I. INTRODUCCIÓN:

Los lazos de amistad y colaboración entre La República de Nicaragua y la República de China se han visto fortalecidos en los últimos años, asimismo, el intercambio comercial y las inversiones se han mantenido en constante aumento. Dada la complementariedad entre las necesidades de los dos países y el interés manifestado por las dos partes para abrir mercados y aumentar la oferta exportable, ambos Gobiernos suscribieron el 13 de marzo del año 2003, una carta de intención para la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre ambos países.

En ese sentido, con el propósito de establecer la estructura organizativa, las normas y procedimientos que regirán el proceso de negociación de dicho Tratado, ambos Gobiernos han decidido suscribir el presente documento titulado “Marco para las Negociaciones de un Tratado de Libre Comercio entre la República de Nicaragua y la República de China”.

II. OBJETIVOS Y PRINCIPIOS DE LA NEGOCIACIÓN

1. Impulsar el desarrollo económico y social de nuestros países a través de la consolidación de la liberalización económica, con el objetivo de generar crecimiento económico y mejorar el nivel de vida de la población.
2. Alcanzar una zona de libre comercio, a través de la creación de nuevas y mayores oportunidades de acceso para la oferta exportable actual y potencial, tanto en el área de bienes como en la de servicios.
3. Normar el comercio de bienes, servicios y otros temas relacionados, mediante el establecimiento de reglas claras, transparentes y estables, que permitan el dinamismo necesario para el desarrollo de los negocios con el fin de promover el desarrollo productivo sostenible.
4. Promover la complementariedad económica entre Nicaragua y Taiwan a través del fortalecimiento de las relaciones de cooperación, mediante la implementación de proyectos específicos en temas prioritarios para cada uno de los países.
5. Promover y fortalecer la atracción de inversiones Taiwanesas a Nicaragua, con el propósito de obtener transferencia de tecnología que permita el desarrollo de la competitividad de los sectores productivos.

6. Establecer mecanismos que eviten la aplicación de medidas unilaterales y discrecionales que afecten innecesariamente los flujos comerciales.
7. Incrementar y promover la competencia, mediante el mejoramiento de la productividad y competitividad de los bienes y servicios.
8. El respeto al ordenamiento jurídico interno y a los compromisos asumidos en los esquemas de integración de los cuales los países son miembros.
9. [Tratamiento especial y diferenciado a favor de Nicaragua por efecto de las diferencias existentes en los niveles de desarrollo relativo.]NI
10. Estricto apego a las Constituciones Políticas de los países firmantes.
11. Congruencia con los derechos y obligaciones ante la Organización Mundial del Comercio.

El proceso de negociación es comprensivo y se regirá por el principio de que nada está acordado hasta que todo esté acordado.

III: ESTRUCTURA DE LA NEGOCIACIÓN

Con la visión de que el proceso de negociación sea eficiente, sencillo, versátil y flexible se propone la creación de seis (6) mesas de negociación de la manera siguiente:

1. ACCESO A MERCADO

La mesa de acceso a mercado es donde se negociarán los tópicos relacionados con el acceso, verificación y control del comercio de las mercancías, abordándose los temas siguientes:

Trato Nacional y Acceso de bienes al Mercado: Capítulo en donde se abordarán los temas del sector agrícola e industrial, y un anexo que incorporará los listados de compromisos de desgravación arancelaria.

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: Se abordarán los mecanismos y procedimientos para la certificación de las mercancías, con el propósito que estos no representen un barrera encubierta al comercio.

Barreras Técnicas al Comercio: Se pretende abordar los requisitos de calidad de las mercancías, con el propósito que estos no representen un barrera encubierta al comercio.

Salvaguardias: En donde se establecerán las medidas temporales que se podrán tomar ante la desorganización producto de la apertura comercial durante el período de transición

Reglas de Origen y Procedimientos de Origen: subdividido en sección de reglas de origen, procedimientos aduaneros relacionados con el origen y un anexo de reglas específicas de origen.

Facilitación del Comercio: Pretende abordar mecanismos y procedimientos para agilizar el despacho de las mercancías en la aduana.

2. ***NORMAS Y PROCEDIMIENTOS***

Esta mesa atenderá los tópicos relacionados con la estructura o esquema del Tratado, remedios comerciales y otros aspectos relacionados con normas y procedimientos, por lo que se abordarán los temas siguientes:

Disposiciones Institucionales: subdividido en secciones de Preámbulo, objetivos, disposiciones iniciales, disposiciones finales, definiciones generales, excepciones, administración y excepciones

Solución de Diferencias: Pretende establecer las normas, mecanismo y procedimientos por lo cuales se dirimirán las diferencias que surjan por la aplicación del Tratado.

Antidumping y Políticas de Competencia: Establecer normas, mecanismos y procedimientos para contrarrestar las Prácticas de Comercio Desleal

Compras del Sector Público: Normas y procedimientos para el acceso de las Partes a las compras gubernamentales.

Propiedad Intelectual

3. ***SERVICIOS E INVERSION***

Esta mesa atenderá los tópicos relacionados con el comercio de servicios e inversiones abordando los temas siguientes:

Servicios: subdividido en los tres modos de prestación de servicios con sus respectivos anexos de reservas

Inversión: el que deberá incluir el modo IV (presencia comercial) de prestación de servicios y sus respectivos anexos de reservas

Comercio Electrónico: Promover el comercio a través de medios electrónicos

4. ***MEDIO AMBIENTE Y LABORAL***

En esta mesa de desarrollarán los temas de medio ambiente y laboral

5. COOPERACION

En esta mesa se formularán y desarrollarán los proyectos de capacitación, asistencia técnica y de inversiones necesarias para el fortalecimiento institucional e infraestructura.

6. JEFES DE NEGOCIACION

Con la finalidad de llevar un control y seguimiento del proceso de negociación, se crea la mesa de jefes de negociación, los que durante el proceso de negociación podrán conocer o analizar cualquier tema sensible que no sea del consenso de las diferentes mesas de negociación.

IV. ORGANIZACIÓN DE LA NEGOCIACION

La Conducción de las negociaciones estará a cargo del Ministro de Fomento, Industria y Comercio de la República de Nicaragua (MIFIC) y el Ministerio de Asuntos Económicos de la República de China.

Corresponderá a los respectivos Viceministros o jefes de delegación designados por ambos países, la conducción técnica de las negociaciones.

V. IDIOMA DE LA NEGOCIACIÓN

Se propone que el idioma de la negociación será el Inglés, de modo que los textos deberán, posteriormente, ser traducidos a los idiomas: chino y español.

VI. PLAZO DE LA NEGOCIACIÓN Y ASPECTOS LOGÍSTICOS

- Las negociaciones se realizarán en un plazo no mayor de 7 meses, siempre y cuando las Partes lleguen a acuerdos satisfactorios.
- Se realizarán cuatro Rondas de Negociación (una Ronda de Negociación cada dos meses), de conformidad con lo abajo detallado.
- Se acordará la agenda de cada ronda con veinte días de anticipación.
- cada Ronda de Negociación tendrá una duración de una semana (con cuatro días de negociación técnica y un día de reunión de jefes de negociación para recibir informes de las mesas y tomar decisiones según convenga).
- En cada ronda de negociación se deberá contar con los siguientes aspectos de orden logísticos:
 - ❖ Salones de reunión para cada mesa de negociación o grupo de negociación según se convenga en la agenda, equipados con artefactos de audio y video.

- ❖ Servicios de interpretación simultánea Español/Inglés, Inglés/Español para cada uno de los salones de reuniones, arriba detallados
 - ❖ Sala de control para cada país, equipados con Computadora, impresora, acceso a internet, fotocopidora, teléfono con acceso a llamadas locales, papelería e útiles de oficina; y
 - ❖ Sala de reunión para el sector privado de cada país.
- El país sede asumirá los costos de organización de cada ronda, incluyendo los gastos de orden logísticos.
 - Los gastos orden logístico de las Rondas que se celebren en ciudades de un tercer país, como Houston o Los Angeles, serán asumidos por la República de China.

VII. SEDES PARA LAS NEGOCIACIONES

Las Rondas de Negociación se realizarán en sedes alternas de la manera siguiente:

- Ronda de lanzamiento de las negociaciones en Managua, Nicaragua
- Ronda de Apertura en Taipei, China - Taiwan.
- Ronda en Managua, Nicaragua.
- Una Ronda en Houston o Los Angeles
- Ronda de Cierre en Managua, Nicaragua

VIII. CALENDARIO DE REUNIONES

Para la realización de las rondas, se proponen dos alternativas, sujetas a la aprobación en dependencia de los avances de los preparativos necesarios.

ALTERNATIVA No. 2

FECHA ^(*)	REUNION	SEDE
20 al 24 de Septiembre de 2004	I Ronda (Ronda de apertura de las negociaciones)	Taipei, Taiwan
25 al 29 de octubre de 2004	II Ronda de Negociación	Managua, Nicaragua
6 al 10 de Diciembre de 2004	III Ronda de Negociación	Houston o Los Angeles
7 al 11 de febrero de 2005	IV Ronda de Negociación	Managua, Nicaragua

Estando ambas partes conformes, suscribimos el presente documento en dos ejemplares del mismo tenor, en la ciudad de Managua, a los veinte días del mes de Agosto del año dos mil cuatro.

Por la República de China

Por la República de Nicaragua

HO MEI-YUEH
Ministra
Asuntos Económicos

Dr. MARIO ARANA SEVILLA
Ministro
Fomento, Industria y Comercio

Testigos de Honor

DR. YU SHYI-KUN
Primer Ministro
República de China

Lic. NORMAN CALDERA CARDENAL
Ministro de Relaciones Exteriores
República de Nicaragua