

Marco General para la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica, Honduras, Guatemala, Panamá y Perú

I. Objetivo

Creación de una Zona de Libre Comercio entre Costa Rica, Honduras, Guatemala, Panamá y Perú.

II. Principios de la Negociación

1. Costa Rica, Honduras, Guatemala y Panamá individualmente considerados, formarán una Parte y Perú la otra Parte.
2. Las negociaciones serán compatibles con los derechos y obligaciones de la Organización Mundial del Comercio, en particular los artículos XXIV del GATT de 1994 y V del GATS
3. Respeto al principio de reciprocidad en cuanto a los compromisos y reglas comunes para las Partes en los temas de negociación.
4. Todo el universo arancelario estará sujeto a la negociación.
5. No aplicar medidas unilaterales y discrecionales que afecten de forma injustificada el comercio.
6. La parte normativa, en la medida de lo posible, se negociará en forma conjunta y la lista para el acceso a mercados para bienes, servicios, inversión y contratación pública se realizará de manera bilateral entre Perú y cada uno de los otros países participantes en las negociaciones.
7. Los textos y propuestas que las Partes intercambien durante la negociación serán tratados con carácter reservado y confidencial.
8. El proceso de negociación será comprensivo y se regirá por el principio de que nada está acordado hasta que todo esté acordado ("todo único").
9. Las negociaciones podrán llevarse a diferentes velocidades y podrán concluir en diferentes plazos entre Perú y cada uno de los otros países participantes en las negociaciones.
10. La negociación podrá finalizar y los Acuerdos podrán firmarse cuando se haya llegado a un acuerdo sobre todos los temas de negociación entre al menos el Perú y alguno de los otros países participantes en la negociación, sin esperar a que todas las Partes de la negociación estén en posición de culminar. A medida que los países participantes en la negociación vayan finalizando sus procesos de negociación con el Perú, se irán firmando los respectivos Acuerdos bilaterales resultantes.
11. El Tratado entrará en vigor y se aplicará de forma individual entre Perú y cada uno de los otros países participantes en las negociaciones, una vez que hayan concluido los procedimientos para su ratificación e incorporación al ordenamiento jurídico interno.

III. Estructura

1. Trabajar a partir de un texto base de negociación, enfocándose en los temas normativos que requieran negociaciones específicas.
2. Temas de negociación:

• Acceso a Mercados para bienes

- Reglas de Origen
 - Procedimientos Aduaneros
 - Cooperación Aduanera
 - Obstáculos Técnicos al Comercio
 - Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
 - Defensa Comercial
 - Política de Competencia
 - Servicios
 - Inversión
 - Propiedad Intelectual
 - Contratación Pública
 - Asuntos Institucionales y Solución de Diferencias
3. Mesa de Jefes de Negociación: estará a cargo de conducir la negociación de manera global y supervisará las mesas de negociación y los acuerdos alcanzados. Los Jefes de Negociación podrán crear subgrupos de trabajo para temas especializados.
 4. Las negociaciones se realizarán bajo el esquema de rondas presenciales, las cuales cubrirán todos los temas de negociación, salvo previo acuerdo entre las Partes. No obstante, se promoverá el trabajo virtual entre las rondas presenciales, con el propósito de maximizar sus resultados.
 5. Las rondas de negociación se llevarán a cabo en sedes alternas entre los países participantes en la negociación, según calendario preestablecido
 6. El país sede de cada ronda de negociación se hará responsable y cubrirá los costos de la organización y aspectos logísticos de las reuniones, proporcionando la calidad requerida para los servicios necesarios: equipos de cómputo y telecomunicaciones, salones de reuniones, cuartos de control, cuarto adjunto y otros.
 7. La participación de los sectores productivos y la sociedad civil en las negociaciones se dará bajo la modalidad de cuarto adjunto o cuarto de al lado.

IV. Modalidades de negociación

1. En las mesas de negociación las Partes podrán presentar posiciones, ofertas, propuestas de texto y listas de compromisos.
2. Si un país no presenta posiciones, ofertas, propuestas de texto o listas de compromisos, o no puede participar en una ronda de negociación, no impedirá que los demás países lleven a cabo las reuniones previstas y avancen en la negociación.
3. Las ofertas arancelarias serán negociadas de manera bilateral entre Perú y cada uno de los otros países participantes en la negociación.
4. Negociación de servicios, inversión y contratación pública:
 - a) Se podrán desarrollar disciplinas para sectores específicos.
 - b) La negociación de los anexos sobre servicios, inversión y contratación pública se llevará a cabo bajo el enfoque de listas negativas y se realizará de manera bilateral entre Perú y cada uno de los países participantes en la negociación.

5. Cooperación aduanera

El acuerdo contemplará un texto sobre Cooperación Aduanera, para lo cual se definirían los temas de interés de las Partes, de manera que se genere la interrelación efectiva entre las aduanas con miras a apoyarse mutuamente en el cumplimiento de sus respectivas legislaciones.

V. Calendario de negociación

Las Partes convendrán los cronogramas de reuniones de las mesas de negociación para cada una de las rondas, garantizando que la duración de las sesiones previstas guarde relación con la naturaleza de la temática a tratar.

En principio y de acuerdo a cómo vayan avanzando las negociaciones, se realizarán rondas de negociación de acuerdo con el siguiente calendario (Sujeto a las agendas comerciales de los países participantes):

Calendario de negociación		
Rondas	Fecha	Lugar
I Ronda de Negociación	8 al 12 de noviembre de 2010	Lima, Perú
II Ronda de Negociación	17- 21 de enero de 2011	Ciudad de Panamá, Panamá
III Ronda de Negociación	28 febrero – 4 marzo de 2011	San José, Costa Rica

En cuanto a las rondas adicionales y las etapas subsiguientes, las mismas serán acordadas por los Jefes de la Negociación.

Por Costa Rica

FEDERICO VALERIO
Jefe Negociador
Director General de Comercio Exterior

Por Panamá

DIANA SALAZAR
Jefe Negociador
Directora Nacional de Negociaciones Comerciales Internacionales

Por Honduras

MELVIN REDONDO
Jefe Negociador
Jefe de Negociaciones Comerciales

Por Perú

EDUARDO BRANDES
Jefe Negociador
Director Nacional de Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales

Por Guatemala

CARLOS RAÚL MORALES
Viceministro de Relaciones Exteriores