

*Observatorio Social de las Relaciones
Unión Europea - América Latina*

**Del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y la
Comunidad Andina (CAN) al Acuerdo Comercial
Multipartes con Colombia y Perú:
¿Qué escenarios para la integración regional?**

Alan Fairlie Reinoso

Septiembre de 2010

INDICE

1. Relaciones Económicas UE-CAN

Relaciones comerciales
Regímenes de exportación para Perú y otros países andinos
Inversiones
Balance

2. De la negociación en bloque al formato “multipartes”

Antecedentes
Resumen de mesas de negociación
Balance

3. Otras posiciones andinas frente a la negociación con la UE

Posición ecuatoriana
Posición boliviana

4. Posición de la Sociedad Civil

5. Escenarios

Bibliografía

Anexo: exportaciones andinas a la UE.

Introducción

Las relaciones entre América Latina y la Unión Europea se han profundizado en la última década. Prueba de ello, son los acuerdos que la UE viene negociando con países y bloques de la región y el sistema de cumbres bi-regionales que se vienen implementando desde hace algunos años.

La Comunidad Andina también ha formado parte de esta creciente interrelación no solo comercial, sino también de cooperación y diálogo político. En ese sentido, después de un fallido intento durante la IV Cumbre ALC-UE en mayo de 2006, en julio de 2007 se tomó la decisión de iniciar las negociaciones por un Acuerdo de Asociación entre ambos bloques regionales que tomara en cuenta las asimetrías de las Partes. El proceso fue interrumpido a finales de 2008 por desacuerdos entre los andinos y una dura posición negociadora europea.

La negociación bloque a bloque no se pudo mantener y se pasó a una negociación prácticamente bilateral. La UE aceptó negociar un acuerdo “multipartes”, buscando que este sea lo más semejante posible entre los andinos. En febrero del 2010, se dieron por finalizadas las negociaciones por un acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Colombia y Perú, en el cual se abandonaron los pilares de diálogo político y cooperación. Este aún debe ser ratificado por los congresos de las Partes antes de su entrada en vigor. En esta instancia, Colombia enfrentaría una situación más complicada por las diversas acusaciones de violaciones de los derechos humanos, por parte redes y organizaciones de la sociedad civil y grupos políticos europeos. Además, se han formulado posiciones críticas que señalan que los beneficios de este tipo de acuerdos son potenciales y pocas veces se realizan, mientras que los costos (sobre todo en disciplinas) son muy reales y concretos. El presente trabajo busca reflexionar sobre algunos alcances e implicancias que el acuerdo tendría en el proceso de integración andino.

En la primera sección, se analizan las relaciones económicas entre la UE y los países andinos, el nivel de comercio y las inversiones europeas en la CAN. Luego, se resumen los antecedentes al acuerdo y los contenidos principales de los capítulos acordados en las mesas de negociación por Perú y Colombia.

En la tercera sección, se exponen las posiciones críticas de Ecuador, y fundamentalmente Bolivia, las cuales tienen mayores coincidencias con los argumentos presentados por diversas organizaciones de la sociedad civil. Y, finalmente, se plantean posibles escenarios para el proceso de integración andino, dada la conclusión por Colombia y Perú de un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea.

1. Relaciones económicas UE-CAN

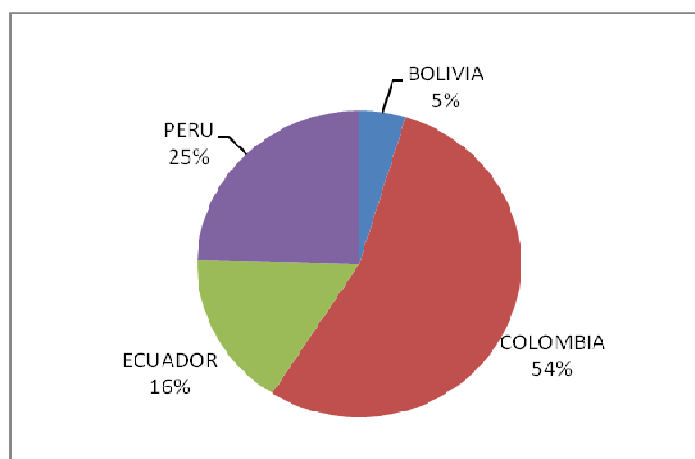
Relaciones comerciales

Desde el año 2001, las exportaciones de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) a la Unión Europea (UE) han crecido sostenidamente. Esta se ha convertido en el segundo socio comercial de los países andinos, después de EEUU, y es una importante fuente de inversiones, en especial para Colombia y Perú.

Las exportaciones están compuestas principalmente por materias primas. En ese sentido, los principales productos exportados por Colombia son el carbón, el banano y el café; para Bolivia, son el estaño en bruto y zinc; las de Ecuador, son el banano, el caviar y crustáceos; y, por último las de Perú, el cobre, el zinc y el café (ver anexo). Por otro lado, los países andinos importan principalmente de la UE productos con alto valor agregado y de alto requerimiento tecnológico (maquinaria y productos químicos)¹.

Analizando a cada país miembro de la CAN, esta importancia varía. Colombia, en primer lugar y Perú, en segundo concentran el mayor intercambio con la UE. El comercio con Ecuador y Bolivia es poco significativo. Para la UE, el comercio con la CAN es marginal: menos del 1%, del total de exportaciones e importaciones europeas.

Gráfico 1. Participación de las exportaciones de la CAN hacia la UE



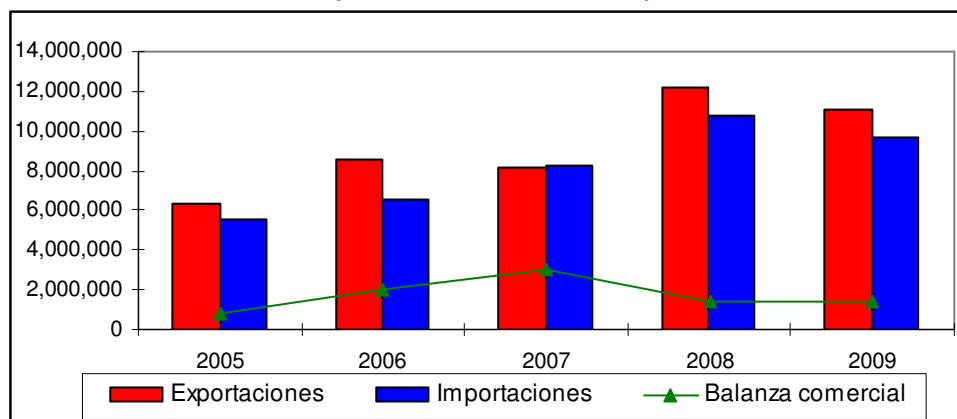
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

La balanza comercial CAN-UE ha sido favorable para los países andinos, en los últimos años, principalmente por el saldo comercial positivo del comercio UE-Perú. Sin embargo, se ha observado desde el 2007 una tendencia a la disminución del superávit comercial que mantiene el Perú con la UE. El superávit comercial del 2008 fue de aproximadamente USD 1,400 millones; mientras que

¹ Extraído del documento estadístico de la Secretaría General de la CAN: Comercio Exterior de Bienes en Fairlie (2009a)

en el 2007, fue de casi 3 mil millones de dólares. No obstante, en el 2009, la balanza comercial ha variado poco respecto al año previo, situándose en USD 1,435 millones.

**Gráfico 2. Balanza Comercial
(En millones de USD)**



Fuente: Elaboración propia con datos de la Comunidad Andina

Se puede apreciar que con la crisis, Perú ha disminuido sustancialmente su peso relativo en la CAN y Colombia aumentó proporcionalmente su participación.

Haciendo una comparación de la estructura comercial de los países de la región observamos que Bolivia, Colombia y Ecuador tienen una fuerte concentración en los destinos de sus exportaciones. Las exportaciones de Bolivia se concentran en el MERCOSUR (40.8%); mientras que las de Colombia y Ecuador en Estados Unidos (39.1% y 33.2%, respectivamente). Para Bolivia, la UE es el tercer socio comercial mientras que para Colombia y Ecuador es el segundo. En el caso del Perú, los mercados de destino están más diversificados.

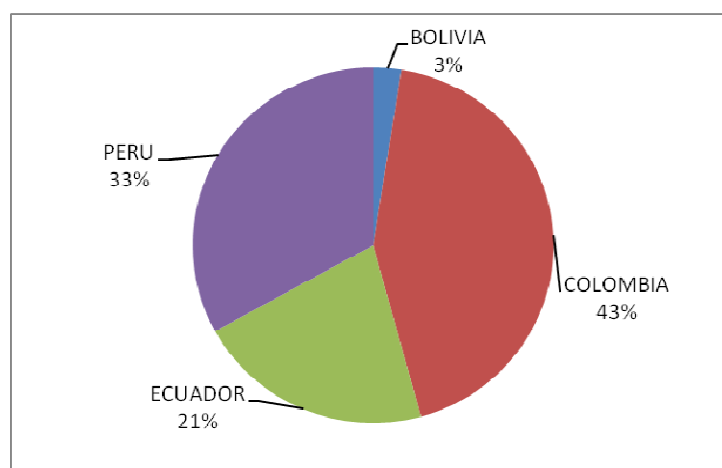
Cuadro 1

Estructura Comercial de la región por mercado de destino (2009) (%)						
CAN		Estados Unidos	UE	MERCOSUR	China	Otros
	Bolivia	7.5	7.4	40.8	2.4	41.9
	Colombia	39.1	14.2	2.1	2.9	41.6
	Ecuador	33.2	14.8	1.0	0.9	50.0
	Perú	16.6	15.5	2.3	15.3	50.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comunidad Andina

En el caso de las importaciones, desde la CAN, el 43% de estas son realizadas por Colombia. Perú ocupa el segundo lugar, le sigue Ecuador explicando el 21% y Bolivia apenas el 3%.

Gráfico 3. Participación de las importaciones de la CAN hacia la UE



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Bolivia se abastece principalmente de los países del MERCOSUR y, en segundo lugar, de Estados Unidos. El 25.6% de las importaciones de Ecuador y el 28.7% de las de Colombia provienen de los Estados Unidos. En ambos casos la UE representa el segundo lugar.

Perú tiene también una mayor diversificación en sus importaciones donde Estados Unidos explica el 20%; UE, el 12.1%; y China y el MERCOSUR, el 13% y 14.6 %, respectivamente.

Cuadro 2

Estructura Comercial de la región por mercado de origen (2009) (%)						
CAN		Estados Unidos	UE	MERCOSUR	China	Otros
	Bolivia	13.2	8.8	32.4	8.4	37.3
	Colombia	28.7	15.5	9.9	11.3	34.5
	Ecuador	25.6	9.6	8.1	7.3	49.4
	Perú	20.0	12.1	12.9	14.6	40.4

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comunidad Andina

Si bien en 2009, Colombia y Perú siguen siendo los principales socios comerciales de la CAN para la UE, el peso de Perú ha disminuido de manera importante con la crisis.

Cabe resaltar, que existe un bajo comercio intra-industrial entre la CAN y la UE y que el índice de complementariedad muestra que la estructura exportadora de la CAN y la estructura importadora de la UE no se están complementando (Fairlie, 2008).

Regímenes de exportación para los países andinos

En sus exportaciones hacia la UE, los países andinos se pueden acoger al Sistema General de Preferencias que la UE otorga a una serie de productos provenientes de los países en desarrollo. Las exportaciones de los países andinos bajo este sistema han crecido también de forma significativa alcanzando los USD 2 684 millones en el 2008 mostrando un incremento de 20.6% respecto al 2007.

Dentro de este sistema, las exportaciones ecuatorianas explican cerca del 43%; las peruanas el 31%; las colombianas 23% y las bolivianas apenas el 2% para el año 2008.

Cuadro 3

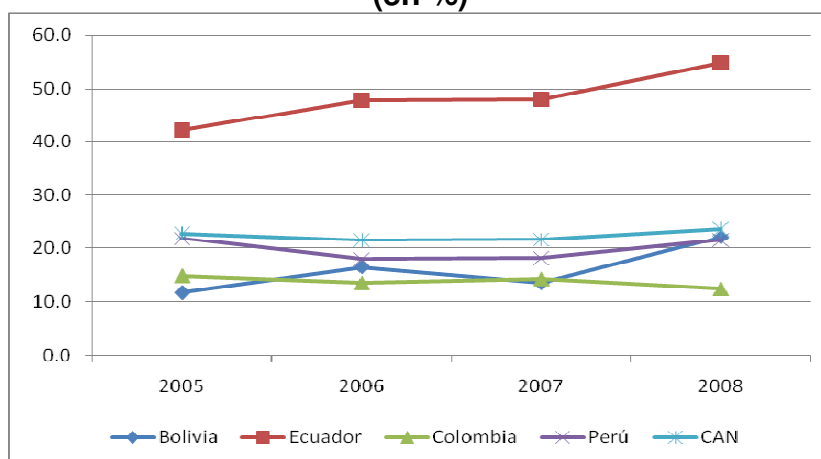
Exportaciones de la CAN a la UE bajo el SGP (En millones de USD)				
País/Año	2005	2006	2007	2008
Bolivia	16,310,840	25,125,760	24,717,880	62,657,636
Ecuador	659,461,010	770,278,100	855,347,330	1,157,627,347
Colombia	485,419,930	483,702,300	584,513,700	625,211,071
Perú	533,864,760	646,980,400	760,667,040	838,811,253
CAN	1,695,056,540	1,926,086,560	2,225,245,950	2,684,307,307

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Es importante señalar que no todas las exportaciones de los países andinos se realizan bajo este sistema. Ecuador es el país que más lo usa, ya que el 54.9% de sus exportaciones en el 2008 se realiza bajo este sistema, Perú y Bolivia solo para el 22% de sus exportaciones y Colombia solo envió bajo este sistema el 12.4%. Es importante señalar que las exportaciones bolivianas a través del SGP han aumentando significativamente en los últimos años. A nivel de la CAN, el 23.7% de las exportaciones andinas se han acogido a este sistema.

Así, hay una suerte de paradoja. El principal socio comercial (Colombia) es el que menos utiliza el SGP y los países con menor participación relativa (Ecuador y Bolivia) son los que más lo utilizan.

Gráfico 4. Exportaciones bajo el SGP sobre el total de la CAN hacia la UE (en %)



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Inversiones

La UE ha sido la segunda fuente de Inversión Extranjera Directa (IED) para Ecuador y Bolivia, en los últimos diez años, después de EEUU. En Colombia, los flujos de IED provenientes de la UE ocupan el primer lugar en importancia desde 1997, con una tendencia creciente para los últimos años. Para el Perú también ha sido la primera fuente de inversiones, principalmente por las dirigidas al sector de telecomunicaciones.

Cuadro 4

Flujo de Inversiones de la UE hacia la CAN (millones de USD)			
País/Año	2006	2007	2008
Bolivia	128	371	461
Colombia	681	-354	564
Ecuador	84	230	400
Perú	440	190	974
CAN	1,332	436	2,399

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Entre los principales inversionistas europeos en la región destacan España, en energía eléctrica, telecomunicaciones y el sector financiero; Reino Unido, Francia y Alemania, especialmente en hidrocarburos y minería. (Fairlie, 2008)

Balance

Tomando como referencia las variables comerciales y económicas, se puede apreciar alguna lógica en la posición de los países. Para Colombia y Perú, la Unión Europea es un socio comercial fundamental y el principal inversor, así como fuente de cooperación económica. En menor grado, pero algo similar es el caso de Ecuador (sobre todo en el plano comercial). En cambio, Bolivia explica marginalmente las exportaciones andinas a la Unión Europea, y no constituye uno de sus principales socios comerciales, aunque sea el principal receptor de la cooperación europea en la CAN². El interés de Bolivia respecto al acuerdo de asociación, ha estado más dirigido al área de cooperación, dado que aún goza de los beneficios del SGP-plus.

A pesar de esto, la UE es un socio muy importante para la Comunidad Andina. Aún en el contexto de la crisis económica internacional, las exportaciones de la CAN hacia la UE tuvieron una de las menores caídas porcentuales, a diferencia de lo ocurrido con su principal socio comercial, EEUU. Incluso se presentó un ligero incremento de las importaciones europeas (Fairlie 2009b). Aunque, se ha

² Fairlie, Alan (2005): "Relaciones Comerciales con la Unión Europea en el Spaghetti-Bowl de la CAN" Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) - Secretaría General de la Comunidad Andina.

producido un reordenamiento que aumenta la participación colombiana y disminuye la de Perú.

2. De la negociación en bloque al formato “multipartes” de Perú y Colombia

2.1 Antecedentes³

Perú y Colombia tienen estrategias de inserción internacional similares. Perú tiene suscrito un tratado de libre comercio con EEUU, así como con China, EFTA, Singapur, Canadá y Chile, y se encuentra en negociaciones con Japón y Corea.

Por otro lado, Colombia espera la ratificación de su acuerdo comercial con EEUU, y Canadá, culminó negociaciones con el EFTA, y ya tiene acuerdos con Honduras, Guatemala y El Salvador.

En Latinoamérica la UE ha suscrito, a la fecha, acuerdos con México y Chile, se encuentra en negociaciones con Centroamérica y los países andinos, y a la espera de poder reiniciar negociaciones con los países del MERCOSUR en el presente año.

Se manifiesta así un interés geopolítico en sus acuerdos con el fin de generar un contrapeso a EEUU en la región. Así también busca consolidar negociaciones bilaterales en temas que no presentan grandes avances en el formato multilateral (como propiedad intelectual), típico de los acuerdos norte-sur.

La UE tiene un acuerdo-base de preferencias unilaterales (SGP-plus) con los países miembros de la CAN a cambio del cumplimiento de ciertas condiciones. Con este sistema en vigencia, en abril del 2007 en la Reunión Ministerial UE-CAN, los dos bloques ratifican su deseo de negociar un Acuerdo de Asociación (AdA). En ese sentido, la CAN adopta la Decisión 667 que serviría como marco general para las negociaciones de dicho acuerdo. Esta establecía una negociación CAN-UE bloque a bloque, asegurando un Trato Especial y Diferenciado para Bolivia y Ecuador. En junio del mismo año, se lanzan las negociaciones en la Cumbre de Tarija, recogiendo la propuesta europea de los tres pilares: Diálogo Político, Cooperación y Comercio.

La UE sostenía el objetivo explícito de lograr un fortalecimiento de la integración andina. Sin embargo, presentó propuestas negociadoras en disciplinas, más duras en relación a otros acuerdos norte – sur, suscritos previamente. Había todavía matices importantes en el tema agrícola y de servicios e inversiones respecto al TLC con EEUU, pero las posiciones negociadoras eran inusualmente duras, no sólo en lo referente al acceso a mercados o a las compras públicas, sino particularmente en propiedad intelectual.⁴

³ Fairlie, Alan (2009a): “Acuerdo de Asociación CAN-UE e integración regional” en “Desde la crisis: Una mirada de futuro a las relaciones América Latina-Europa”. LATN, Fundación Carolina

⁴ Fairlie (2009): “Crisis e integración regional”. Departamento de Economía, PUCP

Durante la negociación bloque a bloque, Bolivia y Ecuador se resistieron a hacer concesiones en ciertas disciplinas como propiedad intelectual, compras públicas y comercio y desarrollo sostenible, mientras que Perú y Colombia no manifestaron ninguna oposición.

Ambas posturas, directa o indirectamente, pretendían imponer al resto sus respectivos puntos de vista no solo frente al proceso de negociación en curso, sino en relación a sus concepciones sobre desarrollo, e incluso frente al proceso de integración regional.

El papel de Ecuador era clave, porque pudo haber sido una suerte de articulador o “bisagra” entre las dos posturas extremas y porque había asumido la presidencia del proceso de integración y le correspondía (así como a la Secretaria General) hacer propuestas y presentar iniciativas viables que permitieran implementar los acuerdos de Tarija⁵.

Al no lograr acordar propuestas andinas conjuntas, Colombia y Perú insistieron en una negociación bilateral. Se suspendieron las negociaciones en bloque y la UE “flexibilizó” su posición aceptando una negociación comercial “multipartes”, dejando de lado los pilares de dialogo político y cooperación. En ese sentido, Ecuador acompañó a Colombia y Perú en las negociaciones en el nuevo formato hasta la quinta ronda, mientras que Bolivia se negó a negociar bajo esos términos.

Perú y Colombia decidieron seguir avanzando y, en principio, estaban dispuestos a cerrar las negociaciones con la UE el primer semestre del 2009. Sin embargo, estas se fueron dilatando y fueron cerradas recién en la IX ronda de negociación, en Bruselas a fines de febrero de 2010. Hay sectores en el Perú que planteaban estar listos para la firma, y que no convenía dilatar innecesariamente el proceso. En Colombia existía esa voluntad política, pero con mayores temas sensibles que cubrir en la negociación, particularmente los referidos a materia de Derechos Humanos, los mismos que mantienen trabada la ratificación de su TLC con EE.UU.

Si Bolivia y Ecuador son consecuentes con su postura de no suscribir un TLC del tipo “OMC-plus”, no aceptarán un acuerdo con las características señaladas. La disyuntiva siguiente que tendrán que solucionar es si continúan o no dentro de la CAN. Opciones como la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), a la cual Ecuador ahora también pertenece, y MERCOSUR, deben estar siendo evaluadas como escenarios alternativos.

Es decir, se han vuelto a configurar al interior de la CAN los dos bloques que se perfilaron frente al TLC con EEUU. Perú y Colombia que continuaron en las negociaciones y están dispuestos a suscribir el acuerdo pronto y de otro lado, Ecuador y Bolivia que cuestionan el proceso, aunque el primero haya anunciado que se reincorporará, mientras que Bolivia mantiene su posición. Sin embargo, cabe resaltar que el piso mínimo para una negociación con la UE necesariamente serán los convenios que Europa plantea como pre-requisito del SGP-plus.

⁵ Fairlie, Alan (2009): “Integración Regional y Acuerdos Norte-Sur en los países andinos”, UNCTAD

Los factores económicos que ocasionaron la fragmentación en la primera fase (bloque a bloque), deberán ser considerados en un contexto en que Ecuador y Bolivia retomen las negociaciones.

Cuadro 5

FASE I	Factores de Cohesión	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La UE en su mandato negociador se propone contribuir al fortalecimiento de la integración andina (formato bloque-bloque) ▪ También tenía como propósito la armonización de la normativa comunitaria con el fin perfeccionar el espacio aduanero único ▪ Mesa de Asimetría y trato especial y diferenciado ▪ Incorporación de dimensiones de Cooperación y Diálogo Político
	Factores de Fragmentación	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Denuncias OMC por el banano ▪ Propiedad intelectual ▪ Concesiones propuestas por la UE en disciplinas como Propiedad Intelectual, provocan la salida de Bolivia.

En la fase II, el acuerdo sobre el banano abrió la posibilidad para que Ecuador retome las negociaciones. Sin embargo, Bolivia aún se mantiene firme respecto a ciertas condiciones que exigiría para hacerlo, aunque manifestaba algunas expectativas en la Presidencia española de la UE que se inició en enero del presente año.

Cuadro 6

FASE II	Factores de Cohesión	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bilateralidad relativa: insistencia de la UE en que Colombia y Perú tengan compromisos equivalentes para que el texto del acuerdo sea lo más parecido entre los dos países andinos. ▪ Se fijarían parámetros para que el texto acordado sirva de base a futuras negociaciones de los otros socios andinos. ▪ Renovación del SGP, no significó una amenaza ▪ Acuerdo sobre banano y retiro de denuncias
	Factores de Fragmentación	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bolivia y Ecuador aún no participan de las negociaciones del acuerdo

El tema central en todo este panorama no es si la UE tiene o no mandato para hacer ese cambio de negociación, del diálogo inicial bloque a bloque a la negociación bilateral. El problema es la incapacidad interna andina de llegar a un acuerdo, que permita una negociación en bloque.

Pero, el proceso de negociación será también clave para el futuro del proceso de integración andino. De ser un factor de cohesión, puede convertirse en uno

adicional de fragmentación de la integración andina, que en el contexto actual podría ser irreversible. (Fairlie, Queija, 2008).

Recordemos que en julio del 2009, cuando se realizó en Bruselas la quinta ronda de negociaciones entre la UE y Colombia y Perú en el marco del nuevo formato “acuerdo multipartes”, Ecuador abandonó las negociaciones debido a los conflictos en la negociación del banano y el enfoque netamente comercial que tenía la negociación. El nuevo formato trajo más de una complicación en el cumplimiento de los calendarios establecidos, y los avances fueron menores a lo previsto inicialmente.

El acuerdo entre Perú, Colombia y la UE fue cerrado oficialmente el 1 de marzo del presente año, tras nueve rondas de negociaciones comerciales. Se espera actualmente la ratificación del acuerdo por los congresos de las Partes y entraría en vigencia, posiblemente, en el 2012. Por otro lado, Ecuador ha solicitado información – hasta ahora sin éxito - sobre las negociaciones de Perú y Colombia con la UE, a fin de “encaminar las conversaciones” con Europa.⁶

2.2 Acuerdos en las mesas de negociación

Veamos un balance de lo acordado en algunas mesas:

2.2.1 Asuntos institucionales

Se ha acordado que las relaciones económicas del acuerdo se tratarán como bilaterales, es decir entre Perú y la UE; y Colombia y la UE, pero no entre andinos. A pesar de que la Unión Europea insistió a lo largo de las negociaciones en incluir compromisos entre los países andinos, como la libre circulación que sí le es exigido a otros bloques comerciales con los que negocian. Ante esta propuesta, Perú y Colombia se mantuvieron firmes al señalar que estos temas se verían dentro de la CAN y no en el acuerdo.

En la última ronda, se llegó a un acuerdo entre las Partes sobre “elementos esenciales”, entre ellos derechos humanos, democracia, desarme y la no proliferación de armas de destrucción masiva. Se trabajó bajo la base de la propuesta europea (muy similar a las cláusulas esenciales incluidas en otros acuerdos de la UE), y se logró un acuerdo por el cual “es posible adoptar medidas de conformidad con el derecho internacional de manera inmediata al acontecimiento de una conducta contraria a los principios de derechos humanos, democracia y no proliferación de armas de destrucción masiva. Esta medida será objeto de consulta entre las Partes, será proporcional a la conducta y desaparecerá una vez haya cesado la situación que la generó”⁷.

También se acordó en la última ronda, la inclusión como uno de los objetivos del AdA la facilitación del comercio y la inversión entre las Partes mediante la

⁶ EPA: “Ecuador lamenta la falta de información de la UE sobre los acuerdos con Lima y Bogotá”.

⁷ MINCETUR (2010): Informe de la Mesa de Jefes de las Negociaciones. En: http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/comercio/tlc_UE/UE_PA/PDFs/22_28F_Jefes_Negociadores.pdf

liberalización de los pagos corrientes y los movimientos de capital relacionados con la inversión directa.

Finalmente, en la última ronda, Perú y Colombia asumieron compromisos en circulación de mercancías, extendiendo a la UE el trato que se aplica en el marco de la Comunidad Andina en materia sanitaria y fitosanitaria, normalización técnica y facilitación aduanera. Se acordó una cláusula “evolutiva” que indica que si, eventualmente, todos los países de la Comunidad Andina formaran parte del AdA, los compromisos serían revisados para mejorar las condiciones de circulación de mercancías de la UE.

Sobre las reglas de adhesión para los países de la UE y CAN; se planteó que para Ecuador operaría de la siguiente forma: Si llega después de que entre en vigor, sería tratado como un país que se “adhiera” al tratado. Si llega antes, sería parte original del tratado. Al respecto, Ecuador manifestó oficialmente su deseo de reincorporarse a las negociaciones con la Unión Europea luego de haberse solucionado el conflicto sobre el banano a nivel multilateral.

En principio, la idea siempre fue la de tener un texto único. La UE ha insistido a lo largo de las negociaciones en que Perú y Colombia tengan textos equivalentes. Por tanto, Ecuador tendrá que revisar los textos de Colombia y Perú, que servirán como base; y decidir dónde los acompaña y dónde logra acuerdos distintos. Actualmente, aún no recibe la información solicitada de lo acordado por Perú y Colombia con la UE, y será muy difícil que se concreten nuevos textos en línea de lo exigido por Ecuador.

2.2.2 Acceso a mercados

La discusión más importante en el formato bloque a bloque, fue sobre los subsidios a la exportación. La UE mencionó que tenía cierto margen para negociar este tema. La CAN señaló que su oferta estaba condicionada a la eliminación de estos subsidios.

En la penúltima ronda, la UE indicó que eliminará los subsidios para los productos que se desgraven totalmente.

Sobre el tema de franja de precios y precio de entrada, ambas partes mantendrían su sistema, salvo se especifique en productos específicos. La UE insistió en no mantener flexibilidades en el tema de precios de entrada, y mantendrá este sistema excepto para mostos y jugos de uva.

Sobre la salvaguardia especial agrícola, existía una propuesta en la mesa de Defensa Comercial. La UE hizo una propuesta para que funcione como un “disparador por perturbación”⁸ que finalmente fue eliminada. Perú podrá aplicar una salvaguardia especial agrícola no automática para algunos productos lácteos

⁸ “Disparador por perturbación”: aplicación general para todo el universo agrícola, mecanismo de ajuste a través de un contingente arancelario libre de arancel y la mantención de los derechos OMC para la aplicación de la SEA bajo el Artículo 5 del Acuerdo sobre Agricultura. (MINCETUR, 2009: “Informe de la Mesa de Acceso a Mercados - VII ronda)

y porcinos. Colombia podrá adoptar medidas de salvaguardia agrícola para productos lácteos.

Para Perú y Colombia, hay una preocupación por los elementos de protección de la UE. La Parte europea argumenta que se están viendo a nivel de la OMC y que no tendría flexibilidad.

Cada país andino negoció su oferta arancelaria con la UE. Las cuotas para productos agrícolas ofrecidas por la UE son totales, asignadas proporcionalmente a cada país (carne bovina, azúcar, etanol, ron, maíz dulce preparado y congelado, harina de papas y hongos de champiñones). Estas no representan más del 2% del comercio bilateral con Perú.

Productos sensibles:

A. Banano

Cuadro 7

La guerra del banano

La UE puso fin a la llamada “guerra del banano” con un pacto acordado con los países de Latinoamérica en Ginebra, en la Organización Mundial del Comercio (OMC) el 15 de diciembre del 2009. Mediante este, se reducirá gradualmente el arancel de este producto de 176 a 114 euros por tonelada métrica para el 2017. El mayor recorte, hasta los 148 euros se hará al principio, cuando todas las Partes firmen el acuerdo.

A su vez, los países latinoamericanos no solicitarán más recortes de dicho arancel (es decir, la UE no los rebajará más al retomar las negociaciones de la Ronda de Doha) y se retirarán todas las demandas pendientes hechas contra la UE ante la OMC sobre este asunto en particular.

Este tema había trabado las negociaciones del Acuerdo de Asociación, particularmente con Colombia y Ecuador, el cual decidió finalmente retirarse de las negociaciones.

Con este arreglo, Colombia manifestó su interés de concluir las negociaciones con la UE en enero del 2010, dadas estas nuevas circunstancias. Asimismo, el presidente de Ecuador, Rafael Correa, anunció que su país podría retomar las negociaciones de un acuerdo con la Unión Europea.

Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Ecuador

En la ronda VIII, la UE propuso que el arancel sería de 75 euros por tonelada en un periodo de 10 años. Se aceptó la propuesta de la UE de un mecanismo de estabilización (que actuaría como una salvaguardia) para llegar a este arancel. El volumen disparador sería 67,500 toneladas (2010), con un crecimiento anual de

5%. El banano orgánico, en ese sentido, tendría las mismas condiciones de acceso a mercado que el banano “regular”.

B. Azúcar

En el tema de azúcar, al principio, la Unión Europea había propuesto que se trate por estaciones, pero en la VIII ronda se llegó al acuerdo de que sea “primero llegado, primero servido”. Este producto también se trata a nivel multilateral.

El Perú ha pedido un incremento del volumen asignado a 50 mil toneladas. En un inicio, la UE había ofrecido una cantidad de alrededor de 32 mil toneladas y argumentaban que era imposible que esta fuera mayor. Se acordó en la última ronda, que la UE otorgue un contingente de 22,000 toneladas de azúcar pura y uno de 10,000 toneladas para productos con alto contenido de azúcar, ambos con un crecimiento anual de 3%.

Para Colombia, la UE ofrece un cupo de 62.000 toneladas con una reducción gradual de la tarifa arancelaria. Colombia también buscaba aumentarlo. En la última ronda, se acordó un contingente libre de arancel de 62,000 toneladas con un crecimiento de 3% anual y de 20,000 toneladas para productos con azúcar, con la misma tasa de crecimiento.

En la OMC, se trabaja el capítulo 17 (productos de azúcar) a un volumen de 22 mil toneladas y, para productos con alto contenido de azúcar, el volumen es de 10 mil toneladas.

C. Lácteos

Se ha planteado del lado andino un esquema similar al de EEUU, trabajar en volúmenes pequeños (en negociación) y eliminar la franja de precios.

La UE pedía desgravación inmediata para lacto-sueros. En la medida que con EEUU tienen esa condición. Para Colombia, se tiene un punto inicial de desgravación del 94% para el lacto-suero, bastante superior a lo pactado por Colombia con Estados Unidos (33%). Con Perú se acordó una desgravación inmediata recíproca. Con Colombia se acordó un contingente de 2.500 toneladas libre de arancel, creciendo al 10%, y una desgravación extracontingente en 3 años.

Para leche en polvo, Perú otorgará desgravación total en 17 años con 10 años de gracia, y un contingente de 3,000 toneladas libres de arancel con crecimiento de 10% anual. La UE otorgará desgravación en 7 años para el sector lácteo. Colombia, por otro lado, otorga a la UE un contingente de 4,000 toneladas de leche en polvo descremada, creciendo al 10% anual, y una desgravación total en 15 años. Para la leche evaporada, la UE otorgaría al Perú un contingente de 6,000 toneladas con crecimiento de 10% anual.

Con Colombia, se tiene la aplicación de una salvaguardia que se activa al alcanzarse el 120% del contingente, por 17 años, en el caso de leche en polvo descremada, quesos y leche maternizada, y por 12 años para los lacto-sueros.

Adicionalmente, y en respuesta al rechazo de los gremios en Colombia por los términos acordados sobre lácteos, la UE ofreció a Colombia cooperación para mitigar el impacto en el sector lechero, financiando procesos de reconversión y formalización, por 30 millones de Euros para los próximos 5 años. Sin embargo, es clave resaltar que estos recursos se obtendrán del monto ya comprometido por la Comisión Europea para la estrategia de cooperación con Colombia, es decir, que no serán recursos adicionales, sino una re-orientación de los ya asignados.

D. Café⁹

Para Colombia, este producto es de la mayor importancia. La UE buscaba negociar con Colombia el desmonte de la contribución cafetera (aporte parafiscal que hacen los cafeteros para promover ventas externas y financiar programas sociales). La Unión Europea argumenta que esta encarece las exportaciones al mercado comunitario. Colombia se mantenía firme en su posición de no ceder, afirmando que esta no afecta el valor del café. Finalmente se acordó que Colombia continuará aplicando la contribución, pero que el tema será revisado diez años después de que entre en rigor el AdA.

Por último se crearía un Subcomité agropecuario que se reunirá por lo menos una vez al año, si se presentara alguna circunstancia especial. Las Partes se reunirán 30 días después de la solicitud de una de ellas.

Finalmente, otro de los temas de cierre con Colombia fue el acceso de los automóviles europeos. Se acordó que los automóviles de distinta cilindrada y los vehículos para el transporte de carga de más de 20 toneladas se desgravarán en Colombia en 7 años.

2.2.3 Compras públicas

En la primera fase, del formato bloque a bloque, Bolivia manifestó abiertamente que se trataba de un tema sensible y pidió su exclusión en este capítulo.

Por el contrario, en el actual formato “multipartes”, esta mesa tuvo pocas controversias y fue cerrada apenas en la quinta ronda. Cabe resaltar que Ecuador en la primera ronda señaló que no podía negociar trato nacional. Ante esta negativa, la UE pidió que el ofrecimiento sea recíproco; es decir, la UE no otorgaría acceso si ellos no lo reciben.

La profundidad otorgada es mayor a OMC. En el intercambio de ofertas, la UE presentó todo, dado que sus entidades se encuentran en cambios continuos.

⁹ Portafolio (16/02/2010): http://www.portafolio.com.co/economia/economiahoy/fin-de-contribucion-cafetera-uno-de-los-lios-en-tlc-con-la-union-europea-ue_7218169-3

Incluso las nuevas entidades calzan en la definición propuesta para este artículo. No hay excepciones por el lado de la Unión Europea. Colombia y Perú presentaron una lista de excepciones en el caso de servicios (arquitectura, ingeniería), para los cuales no se daría trato nacional. La UE manifestó que no podía cerrar este capítulo si existe una excepción en ingeniería y que de concederla retiraría también los servicios de su oferta.

Finalmente, Perú cedió al pedido de la UE de listar bajo la cobertura del capítulo a ESSALUD y PETROPERU, con la condición de que durante los primeros 5 años de entrada en vigencia del Acuerdo el Capítulo no se aplicase a la contratación de los servicios de arquitectura y de ingeniería. Colombia también cedió ambos servicios en retribución a la inclusión que la UE hizo en telecomunicaciones (no pactadas con ningún otro país).

Se logró incluir artículos de cooperación y transparencia en los que se acordó compartir información estadística y experiencias, capacitación y asistencia técnica para participar de las licitaciones y fortalecimiento institucional.

Asimismo, ante la sensibilidad andina en el caso de PYMES, se incluyó en el texto un reconocimiento a su importancia en el comercio y se añadió un capítulo de cooperación.

2.2.4 Servicios, establecimiento y movimiento de capitales

La UE hizo una propuesta sobre integración regional desde el formato bloque a bloque. Los andinos manifestaron su rechazo a que se incluyan disposiciones sobre la integración porque este ámbito se debía tratar al interior de la CAN. Bolivia planteó una exclusión sobre este capítulo. La UE consideró inaceptable que un país se excluya de estos compromisos.

Bajo el título sobre establecimiento se negociaron disciplinas tendientes a asegurar el trato nacional a los establecimientos e inversionistas en los territorios de Colombia, Perú y la UE, asegurando un tratamiento no discriminatorio, ni menos favorable que el que cada Parte otorga a sus propios establecimientos e inversionistas similares.

En cuanto al suministro transfronterizo de servicios, se negociaron disciplinas de liberalización, incluido el trato nacional, que las partes se obligan a cumplir para aquellos sectores de servicios que cada país decide liberalizar, enunciando las condiciones de entrada y limitaciones que aplicará. No se ha tenido acceso a las listas de compromisos de acceso y trato nacional por sectores, pero se presume que la liberalización fue amplia y profunda, especialmente en Colombia y Perú.

Algunos sectores de servicios estratégicos, y de especial interés para la UE, se han negociado en títulos aparte tales como telecomunicaciones, servicios financieros, postales y de mensajería, computación, comercio electrónico y transporte marítimo internacional. El propósito general de estos títulos es establecer marcos regulatorios para el suministro de estos servicios, su liberalización entre las partes y promover la competencia entre proveedores.

Por otro lado, sobre la entrada temporal para el Modo 4 (fines de negocios), la UE brinda acceso a la entrada temporal a ciertos sectores (Personal Clave y Practicantes Graduados; Vendedores de Servicios Comerciales; Proveedores de Servicios Bajo Contrato; Profesionales Independientes; y Personas en Visitas Breve de Negocios). No plantean, por ejemplo, la entrada a profesionales y técnicos, ni un concepto general de movimiento de personas.

Sobre trato de nación más favorecida (NMF), la UE planteó que la extensión de los beneficios sea para acuerdos previos y posteriores, mientras que el Perú hizo una contrapropuesta de que sea solo para acuerdos previos. La UE finalmente eliminó su propuesta sobre extender el trato de NMF.

Sobre movimiento de capitales, está la obligación central del libre movimiento. Se acordó una salvaguarda que se activa en circunstancias excepcionales, ante “cualquier desequilibrio” (propuesta andina).

Por último, se abre la posibilidad de futuros acuerdos de reconocimiento mutuo de licencias o autorizaciones para servicios profesionales, si estas manifiestan dicho interés ante el Comité Conjunto del Acuerdo.

2.2.5 Propiedad intelectual

En el formato bloque a bloque, no se llegó a ningún acuerdo a nivel andino. Bolivia objetaba la inclusión del tema de biodiversidad en este capítulo por ser contrario a la normativa andina, (daba pie al patentamiento de recursos biológicos). Mientras Perú argumentaba que en realidad se trataba de recursos modificados.

En el formato “multipartes”, la UE que cuenta con niveles más avanzados de protección, pidió la adhesión a acuerdos en materia de patentes y el cumplimiento de artículos del PLT¹⁰ del cual Perú no forma parte (argumenta que contraviene legislación andina e interna), así también la adhesión al protocolo de Madrid y el de Singapur (marcas). Sobre el PLT se acordó que el Perú haría “esfuerzos razonables” para la suscripción e implementación del acuerdo. Colombia se comprometió a adherirse al Protocolo de Madrid en un término de 10 años y a esfuerzos razonables para adherirse al PLT. Se eliminó el compromiso sobre el Tratado de Singapur.

Uno de los temas más sensibles ha sido el de Datos de prueba. Existían propuestas diferenciadas entre Perú y Colombia, pues tienen criterios diferenciados de protección. Finalmente, Perú cedería un nivel equivalente al que dio a EEUU. En el ámbito de protección, no se incluirían los productos biológicos y biotecnológicos para Perú, con la especificación de que esto se mantendría hasta que se prevea un elemento diferente en la norma nacional. Para Colombia y la UE sí se incluirían. Tampoco se aceptó la extensión de plazo de la protección de datos de prueba, propuesta de la UE que hubiera afectado el ingreso de

¹⁰ Tratado sobre el Derecho de Patentes (PLT)

productos genéricos (como fármacos). Se mantendrá el plazo de exclusividad de 5 años, como en el TLC con EEUU y EFTA.

Otro tema sensible de la mesa fue el de Biodiversidad. Se logró un acuerdo sobre el reconocimiento del aporte de las comunidades locales al uso sostenible y la protección de la biodiversidad. Además que se indique en la petición de patentes, si la invención ha hecho uso de conocimientos tradicionales. Pero, el problema central sigue siendo como en el TLC con EEUU, si es una declaración o si tiene carácter vinculante.

Sobre el tema de transferencia de tecnología, se llegó a un acuerdo sobre la facilitación de entrada y salida de equipos, donaciones y contribuciones financieras derivadas de contratos de transferencia de tecnología.

Se acordó la aplicación de las medidas en frontera a marcas y derechos de autor y de evaluar su aplicación a futuro a las indicaciones geográficas. En este tema no se incluyó el interés peruano del reconocimiento a bienes, con lo cual queda fuera la posibilidad de proteger artesanías.

En el sector de telecomunicaciones, las Partes se comprometen a simplificar todos los procedimientos para el otorgamiento de autorizaciones en dicho sector.

Se acordó la creación de un sub-comité sobre propiedad intelectual para discutir acerca de las disposiciones incluidas en el capítulo.

2.2.6. Obstáculos Técnicos al Comercio

En el formato bloque a bloque, la participación de la Delegación andina fue cohesionada y las coordinaciones fueron fluidas. Se evaluaron las propuestas de ambas Partes.

En el formato “multipartes”, la UE insistió en la libre circulación para los andinos, que las normas regionales reemplacen a las nacionales. Propuesta que fue, finalmente, retirada. Así también pidió una mayor armonización de reglamentos técnicos entre ellos. Las negociaciones en esta mesa fueron una de las primeras en cerrarse.

Se acordaron reglas que coadyuvarán a reducir las barreras no arancelarias que restringen el ingreso de productos peruanos y colombianos al mercado europeo.

Por último, se establecen también mecanismos de transparencia y cooperación en materia de reglamentaciones técnicas, evaluación de la conformidad y normalización.

2.2.7 Comercio y Desarrollo Sostenible

Como se mencionó, una de las diferencias entre el TLC con EEUU y el acuerdo que se planteó en la primera fase con la UE eran las mesas de asimetrías, trato

especial y diferenciado y el capítulo de *Comercio y Desarrollo Sostenible*. En esa primera fase, este capítulo resultó en un entrampamiento dada la negativa de Perú, de permitir la participación de la sociedad civil en las reuniones del Sub-Comité.

La CAN hizo solicitudes relativamente numerosas respecto a la información sobre temas de pesca, novel food, cambio climático, etcétera, y hubo también un cierto número de intercambios de puntos de vista sobre la estructura del capítulo, en particular sobre la coherencia entre el tema del comercio y el tema del desarrollo sostenible. Se debatió, asimismo, sobre diversos aspectos de la cobertura de los tratados internacionales, que en muchos casos incluyen disposiciones que los países prefieren reservar. Por esta razón, existía un especial interés sobre la forma en la que se pensaba abordar estos acuerdos.

Cada Parte reconoce los beneficios del comercio en el Desarrollo Sostenible, y se comprometen a facilitar y promover tanto el comercio como la inversión extranjera directa en bienes y servicios ambientales. Asimismo, se acordó promover tanto las mejores prácticas empresariales relacionadas a la responsabilidad social corporativa, como el reconocimiento de que ciertos incentivos pueden contribuir a los objetivos de desarrollo sostenible y por lo tanto, se estimulará el desarrollo y el uso de dichos mecanismos.

Sobre el comercio de productos forestales, la UE aceptó la contrapropuesta de Perú sobre el uso e implementación de CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres), respecto a las especies que se identifiquen como amenazadas de acuerdo a los criterios y en el marco de la misma. Asimismo, la UE aceptó la contrapropuesta de Perú que incluye los principales elementos del Plan FLEGT (Aplicación de Leyes, Gestión y Comercio Forestales), aunque sin referencia expresa a dicho Instrumento.

Sobre el tema de Biodiversidad y el tema laboral, la UE aceptó la propuesta de Perú de revisión de impactos, según la cual la evaluación de impacto abarcará estas dos áreas.

Se reconoce la importancia de otorgar a los trabajadores migrantes la misma protección legal que a los nacionales, respecto a sus condiciones laborales. Asimismo, en el artículo sobre normas y acuerdos laborales multilaterales, las Partes se han comprometido a implementar los ocho convenios fundamentales de la OIT. La UE ha presentado una nueva propuesta en relación a la lista de acuerdos Ambientales multilaterales, la cual contiene un convenio adicional a los listados en el SGP Plus (Convenio de Róterdam). Además las Partes se comprometerían de común acuerdo a actualizar esas listas.

Se acordó la creación de un Sub Comité de Comercio y Desarrollo Sostenible que estará conformado por representantes de alto nivel de las administraciones de cada una de las Partes, responsables de los asuntos sociales (UE) laborales (Colombia, Perú), ambientales y de comercio. Dicho Sub-Comité convocará una vez al año una sesión con organizaciones de la sociedad civil y público en general, con el fin de abrir el diálogo sobre asuntos relacionados con la aplicación de este Capítulo. Los resultados de estas reuniones serán de acceso público.

También se acordó actividades de cooperación relacionadas a estudios sobre los niveles de protección laboral, ambiental; actividades relacionadas con la adaptación y mitigación del cambio climático (a través de políticas de comercio y la inversión); con el uso y conservación sostenible de la biodiversidad; con la implementación de reglamentos y normas relacionados con el comercio de productos pesqueros; con la determinación del origen lícito de los productos forestales, esquemas de certificación forestal voluntaria y trazabilidad de los productos forestales.

Cabe resaltar que el Capítulo no tiene un carácter sancionatorio, sino cooperativo.

2.3 Balance

Las mesas más sensibles de las negociaciones han sido Propiedad Intelectual, que también fue controversial en la primera fase negociadora, la mesa de Acceso a Mercados, por el conflicto sobre el banano, y la mesa de Desarrollo Sostenible, por los compromisos y convenios que la UE pedía ratificar.

Si bien Colombia y Perú han tenido posiciones (y concesiones) similares, no solo frente a la UE, sino también EEUU, existen artículos y sensibilidades diferentes para ambos países. Una de las mayores divergencias se dio en el conflicto sobre el banano. Para Colombia, este producto representa una de sus tres principales exportaciones hacia la UE, punto en el que es más similar a Ecuador. En cambio, para el Perú, este producto no tiene una importancia tan crucial, razón por la cual propuso que las negociaciones sobre el banano sean de manera bilateral. El interés peruano tiende más bien a un mercado diferenciado, el del banano orgánico.

Otro punto de diferenciación entre ambos, es la preocupación colombiana por la importación de vehículos. La UE proponía que Colombia reduzca sus aranceles (actualmente en 35%) en 5 años, en especial para automóviles de "alta gama" por considerar que la mayoría de autos exportados a Colombia no suponen una "competencia directa" para los productos nacionales. En respuesta, Colombia rechazó este pedido y presentó una contrapropuesta para una reducción en un plazo de 10 años argumentando que necesitaba "un tiempo prudente para adaptar el sistema productivo nacional".¹¹ Finalmente se acordó que los automóviles de "alta gama" y los vehículos para el transporte de carga de más de 20 toneladas se desgravarán en Colombia en 7 años.

Por otro lado, para Perú uno de los temas que no dejaban cerrar las negociaciones era el de productos pesqueros. El punto en discordia era definir las características que deben tener las embarcaciones que extraerán los recursos pesqueros para considerarlas originarias. Mientras la propuesta peruana era que dichas embarcaciones cuenten con la bandera y registro de cualquiera de las

¹¹ Agencia EFE (19 de noviembre del 2009) en: <http://www.google.com/hostednews/epa/article/ALeqM5jR1wPjfGhOWDKih13L9323mXFKNA>

Partes, la de la Unión Europea era que además la propiedad de las embarcaciones pesqueras sea de empresas naturales de las Partes. Para Perú la propuesta europea podría desalentar inversiones de empresas extranjeras (por ejemplo, estadounidenses) que deseen instalarse en Perú y luego exportar a la UE.

Finalmente, se acordó una regla de origen general a toda la pesca hasta las 200 millas, donde se exige a las embarcaciones bandera y registro de las Partes y que sean propiedad de empresas con al menos 50% de capital de algunas de las Partes. Además, para Perú regiría una regla especial que aplica a la caballa, pota, jurel y anchoas, en las cuales Perú presenta interés de exportación. En esta se flexibiliza el requisito de propiedad, pero se exige que las embarcaciones descarguen en territorio de alguna de las Partes y que al menos 50% de la facturación se realice desde alguna de ellas. La regla está restringida a cuotas que podrán ser revisadas cada 3 años.

Cabe destacar que un punto en común para Perú y Colombia que también dilató el cierre de las negociaciones fue la solicitud de los andinos de un mejor acceso al mercado europeo para el azúcar. Los andinos buscaron mejorar la oferta europea. Como se mencionó Colombia logró un contingente de 62,000 y 20,000 toneladas para productos de azúcar y con alto contenido de azúcar, respectivamente. Mientras Perú acordó 22,000 y 10,000 toneladas para productos de azúcar y con alto contenido de azúcar, respectivamente. En ese sentido, Perú no consiguió su meta inicial de lograr 50 mil toneladas en total.

El cierre de las negociaciones se fue aplazando desde mediados del 2009 hasta inicios del presente. Por otro lado, los jefes de negociación de Colombia y Perú tuvieron reuniones con el jefe de negociación de Ecuador con el fin de informarle de los avances desde el punto de vista de los andinos, a solicitud del Gobierno de Ecuador. El acuerdo está en un proceso de revisión legal, que demorará algunos meses. Luego, se haría la traducción definitiva a los 23 idiomas que se hablan en la UE. Además, como se mencionó anteriormente, es posible que el acuerdo deba ser ratificado por los congresos de las Partes.

Del lado de la UE, esta pendiente de definirse si el acuerdo comercial con Colombia y Perú se considera un acuerdo mixto (mezcla competencias comunitarias y de los Estados Miembros de la UE), caso en el cual el acuerdo tendría que pasar por proceso de ratificación de los 27 estados miembros de la UE, aparte del Parlamento Europeo que en cualquier caso debe ratificarlo. En Perú, todavía no es totalmente claro si el acuerdo pasa a ratificación del congreso. En Colombia si pasará por ratificación del congreso.

3. Otras posiciones andinas frente a la negociación con la UE

3.1 Posición ecuatoriana

El comportamiento de la parte oficial ecuatoriana, a lo largo de las negociaciones ha sido un poco volátil: en un primer momento pareció no hacer

mayores objeciones, hasta que empezó a cuestionar la postura de sus propios negociadores que en varias mesas no habrían estado siguiendo las directivas presidenciales (fase bloque a bloque), lo que llevó a un replanteamiento durante una de las rondas en Quito. Al desatarse la crisis, inicialmente señalaron que acompañarían una negociación bilateral, para luego afirmar que no suscribirían ningún TLC¹².

Como vimos anteriormente, en la fase “multipartes” la llamada “guerra del banano” truncó las negociaciones entre Ecuador y la Unión Europea, pero existieron también otros puntos considerados conflictivos por el gobierno ecuatoriano.

Desde la primera fase, una de las principales críticas que se han hecho al Acuerdo de Asociación es que tendría una estructura similar al del TLC con EEUU. En ese sentido, se argumentaba que los pilares de Cooperación y Diálogo Político no tenían igual importancia que el tema comercial y que este tenía los mismos contenidos OMC-plus del TLC con EEUU.

Otra crítica se relacionó a la insistencia europea de considerar el espacio comunitario para varias concesiones. Esto no tomaba en cuenta las asimetrías estructurales internas y reducía el margen de maniobra de la política económica de los socios.

Por otro lado, también generaba preocupación el capítulo de propiedad intelectual. Principalmente, porque las exigencias europeas no solo iban más allá de las negociaciones a nivel multilateral, sino del propio TLC con EEUU.

Por último, Ecuador se negó a dar trato nacional en compras públicas en la primera fase de negociaciones por directriz presidencial, debido a que son consideradas un instrumento poderoso para el desarrollo nacional, afectando en particular a las PYMES.

Ante el anuncio ecuatoriano de retomar negociaciones, se ha producido un debate interno que llegó al seno del gobierno. Varios le recuerdan al Presidente que debe cumplir los compromisos asumidos y honrar lo prometido al país respecto a los TLCs.

Algunas ONGs se han pronunciado respecto a la reiniciación de las negociaciones, pidiendo al gobierno ecuatoriano que busque un “trato especial y diferenciado” por parte de la UE, como el Grupo SUR. ALOP también ha señalado la necesidad de un “nuevo modelo de negociación comercial” que promueva el cambio de la actual estructura productiva, dependiente de productos primarios¹³.

En las nuevas negociaciones, los temas sensibles con Ecuador estarán relacionados a la migración y a la propiedad intelectual. Por otro lado, buscará

¹² Fairlie, Alan (2009): “Integración Regional y Acuerdos Norte-Sur en los países andinos”, UNCTAD

¹³ El Tiempo (Ecuador): “ONG piden que Ecuador negocie un tratado comercial de nueva generación con UE. En: <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/35813-ong-piden-que-ecuador-negocie-un-tratado-comercial-de-nueva-generacion-n-con-ue/>

más que un tratado de libre comercio, un Acuerdo de Comercio para el Desarrollo, que contemple las asimetrías entre las Partes e incluya temas como el diálogo político.

Las negociaciones de Ecuador con la UE se tendrán que apegar a lo establecido por la nueva Constitución de Ecuador, que indica medidas como “priorizar la adquisición de productos y servicios nacionales, en particular los provenientes de la economía popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas”, lo cual podría representar algún conflicto en la mesa de compras públicas¹⁴.

Cuadro 8

La nueva Constitución de Ecuador y sus relaciones internacionales

En el 2008, Ecuador adoptó una nueva Constitución. En esta, desarrolla tres conceptos nuevos, en referencia a sus relaciones internacionales: ciudadanía universal, defensa de la libre movilidad y el progresivo fin de la condición de extranjero. Para este fin, establece que las personas extranjeras que se encuentren en este país, tendrán los mismos derechos que los nacionales.

La Constitución orienta al Estado ecuatoriano a promover acciones de inserción internacional que impulsen el desarrollo de economías a escala en condiciones de equidad. Asimismo, señala explícitamente que los tratados internacionales que suscriba Ecuador no perjudicarán el “derecho a la salud, acceso a medicamentos, insumos, servicios, ni los avances tecnológicos y científicos” y busca impulsar una integración que respete la diversidad cultural, el capital simbólico y ambiental.

Por otro lado, figura entre sus principios el impulsar una integración de la región andina y latinoamericana que no se limite a lo comercial, sino que sea política, cultural y económica.

Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Ecuador

3.2 Posición boliviana

La postura boliviana sobre el acuerdo con la UE ha sido menos flexible que la ecuatoriana. Acompañó en la fase bloque a bloque a las negociaciones; sin embargo, se retiró de estas al discrepar con las posiciones de Colombia y Perú en los capítulos de propiedad intelectual, de servicios e inversiones y de compras públicas. Bolivia manifestó sus reservas en cuanto a considerar disposiciones de tipo ADPIC-Plus en el capítulo de Propiedad Intelectual y tampoco quiso incluir el tema de biodiversidad, argumentando que era contrario a la normativa andina.

Asimismo, en el pilar comercial Bolivia pedía tomar en cuenta las asimetrías mediante trato especial y diferenciado. En el capítulo de servicios, pidió su exclusión del artículo planteado sobre la UE en integración regional (propuesta

¹⁴ Ministerio de Relaciones Exteriores de Ecuador: “Ecuador mantiene su postura frente a la UE”. En: <http://www.mmrree.gov.ec/acd/docs/noticia002.asp>

que mantuvo en el formato “multipartes”), posición que la UE consideró “inaceptable”. Tampoco estuvo de acuerdo con el capítulo de compras públicas, indicando que se trataba de un tema sensible¹⁵.

La posición boliviana de un lado, los cambios en la propuesta negociadora de Ecuador por otro, y las presiones de Perú y Colombia para desarrollar negociaciones bilaterales terminaron por desatar la crisis. Europa finalmente aceptó en la práctica un formato “multipartes”¹⁶.

Actualmente, Bolivia ha presentado cuatro demandas ante el Tribunal Andino con el fin de que se reviertan las Decisiones que permitieron a Colombia, Perú y Ecuador continuar con las negociaciones. Las más importantes son la Decisión 667, que establece negociaciones en bloque con la Unión Europea y la 486, sobre propiedad intelectual, que permitió a Perú cerrar su TLC con EEUU. En ese sentido, el gobierno de Bolivia afirma que las negociaciones en el actual formato “multipartes” destruyen el proceso de integración andino y le atribuye causalidad a la firma de TLCs de la actual crisis regional.

Ha declarado recientemente su disconformidad con el acuerdo, dado que carece de una “dimensión regional”, al tratarse de acuerdos parciales con algunos países de la CAN y no “bloque a bloque” como se planteó originalmente. En ese sentido, señala que la UE está actuando de manera unilateral, poniendo en peligro el proceso de integración andino¹⁷.

Cuadro 9

Posición oficial: TLCs e integración regional

Evo Morales considera que: las "políticas de la muerte" de los TLC han dividido a la CAN

El presidente de Bolivia, Evo Morales, afirmó que la Comunidad Andina (CAN) está dividida porque los gobiernos de algunos países miembros "siguen aplicando políticas de la muerte" mediante los tratados de libre comercio (TLC).

El presidente Morales rechazó también de plano la posibilidad de negociar tratados de libre comercio con las grandes potencias y ha cuestionado las negociaciones de la CAN con la UE.

Resaltó que existen diferencias dentro de la CAN porque unos siguen aplicando políticas de la muerte, la cultura de la muerte mediante los TLC haciendo clara referencia a Colombia y a Perú y que considera que Bolivia no es parte de este bloque.

¹⁵ Fairlie, Alan (2008): “Acuerdo de Asociación CAN-UE: ¿Comercio y Desarrollo Sostenible?” CEDAL

¹⁶ Fairlie, Alan (2009): “Bolivia y la integración andina”. Capítulo 4 del libro "Comercio y Política Exterior Boliviana: Evaluación de su desempeño y desafíos para el futuro", Fundación Konrad Adenauer, Bolivia

¹⁷ Viceministro de Comercio Exterior de Bolivia, Pablo Guzmán, Marzo, 05 de 2010. En: <http://www.telesurtv.net/noticias/secciones/nota/67849-NN/bolivia-considera-que-tlc-de-la-ue-con-peru-y-colombia-arriesga-integracion-andina/>

En mayo pasado, en vísperas del cuadragésimo aniversario del bloque, el Gobierno boliviano consideró que las políticas neoliberales que aplican algunos países miembros "están perforando" la CAN. Es por ello que el presidente Morales rechaza de plano la posibilidad de negociar tratados de libre comercio con las grandes potencias y ha cuestionado las negociaciones de la CAN con la UE sobre diversos asuntos, entre ellos la propiedad intelectual y las compras estatales a proveedores externos.

La crisis en el bloque andino provocó que el Gobierno de La Paz pidiera la renuncia del secretario general de la CAN, el ecuatoriano Freddy Ehlers, una propuesta que, sin embargo, no tuvo aceptación en los otros integrantes del bloque.

Fuente: bilaterals.org, 2009

Las críticas oficiales de los gobiernos de Bolivia y Ecuador coinciden con algunas posturas de la sociedad civil. Los puntos más controversiales son los de Propiedad Intelectual, la falta de tratamiento de asimetrías y la consigna de que el llamado acuerdo de asociación implique, en realidad, un tratado de libre comercio convencional.

4. Posición de la sociedad civil

A diferencia de las negociaciones del TLC con EEUU, no se han publicado muchos estudios sobre el impacto del componente comercial de un acuerdo de asociación con la UE.

Los actores de la sociedad civil han tenido un comportamiento diferenciado. De un lado, los empresarios que no han tenido mayor participación, salvo algunos sectores específicos (ligados a industria farmacéutica, sector pesquero, por ejemplo). Acompañaron con poco entusiasmo las mesas del "cuarto de lado", a diferencia de una participación masiva de gremios y líderes empresariales en el TLC con EEUU. También de estudios específicos y la conformación de comisiones gremiales que reproducían las mesas de negociación.

Posiblemente, la suscripción del TLC con EEUU, no solo haya identificado el impacto productivo que deben enfrentar, sino que habiendo hecho concesiones significativas en disciplinas (inversiones, servicios, propiedad intelectual, solución de controversias), la preocupación se reducía fundamentalmente a que el acuerdo con la UE fuera similar. No había la misma presión de cuantificar efectos nuevamente.

Los sectores críticos, laborales, de asociaciones campesinas, ONGs priorizaron la campaña política. Los que tenían posiciones más duras señalando que lo de la UE era un TLC igual que el de EEUU y había que combatirlo. En ese sentido, los estudios no eran necesarios, porque ya se había adoptado una posición a priori, y lo que había que impulsar eran campañas que generaran movilizaciones que enfrentaran ese proyecto.

Los gobiernos que habían suscrito un TLC con EEUU, tenían la decisión política de hacerlo con la UE. Los estudios y cálculos se concentraron fundamentalmente en el esquema de acceso a mercados, y sectores puntuales. Pero no hubo un debate como en el caso anterior.

Los gobiernos críticos, que planteaban trato especial y diferenciado, no han hecho cuantificaciones que se conozcan públicamente y tampoco una propuesta para cada mesa de negociación que plasmara los postulados generales y objetivos planteados. Esto se dio al final del proceso, pero ya la negociación había pasado de una en bloque a una bilateral (“multipartes”).

La Secretaría General de la CAN, no ha tenido una participación activa, por decisión de los gobiernos. Además, las restricciones presupuestarias no permitían hacer grandes estudios y estimaciones, salvo las que de oficio realizan cada año.

Uno de los trabajos más promocionados, es el encargado por la Comisión Europea a un consorcio de investigación liderado por Development Solutions, del cual hace parte la Universidad de Manchester¹⁸. ALOP y algunas ONGs europeas elaboraron una propuesta para los términos de referencia de este estudio de impacto, que fue presentada a la Comisión Europea y a algunas instancias de la UE. Solo algunos elementos de la propuesta fueron incluidos en dichos términos. Finalmente, el estudio aún con sus limitaciones metodológicas, muestra que potencialmente no se tienen los resultados positivos que los gobiernos de Perú y Colombia han señalado (aunque con mucha menor difusión y energía que en el caso del TLC con EEUU).

Existen sectores de la sociedad civil, algunas organizaciones laborales y campesinas, así como ONGs, pequeños y medianos empresarios que argumentan que la propuesta de la UE va más allá de las normas de la OMC y de las propias leyes europeas y se manifestaron abiertamente en contra de firmar este tratado comercial.

Concretamente, el sector crítico de la sociedad civil argumenta que no existe un trato igualitario (ni entre la UE y los países andinos, ni entre los actores gubernamentales, privados y la misma sociedad civil), y que no todos los actores involucrados son incluidos (ni con la misma voz o voto)¹⁹.

Organizaciones especializadas en seguimiento a las negociaciones comerciales como RECALCA²⁰ critican que se haya aceptado el no incluir temas de Cooperación y Diálogo Político, y que más bien se negocien temas que no se ven a nivel OMC (compras del Estado, políticas de competencia), y el “dar prioridad a la suscripción de este tratado sobre la integración andina”.

¹⁸ Universidad de Manchester, Centro de Investigación de Política Económica y Development Solutions (2009): “Evaluación del Impacto sobre la Sostenibilidad del Comercio entre la UE y los países andinos”. Comisión de las Comunidades Europeas

¹⁹ Peels, Rafael (2009): “Participación de la sociedad civil en el actual proceso de negociación entre la Unión Europea y los países andinos”. HIVA, KULEven.

²⁰ Red Colombiana de Acción Frente al Comercio (nov, 2009): “Las negociaciones con la UE: todavía faltan unas genuflexiones” en: <http://www.recalca.org.co/Las-negociaciones-con-la-UE.html>

Asimismo, los sindicatos de ambas regiones se manifiestan en desacuerdo con la forma de la negociación. Señalan también que esta debe basarse en criterios de igualdad y de equilibrio entre las dos regiones, priorizando los avances en la cohesión social y no creando arbitrajes; y que el acuerdo propiciaría una crisis en la CAN, puesto que la negociación ya no se llevaría a cabo de bloque a bloque si no de manera bilateral²¹.

Uno de los sectores más críticos ha sido el de los pueblos indígenas. Ellos se niegan a reconocer el TLC, argumentando que nunca fueron informados ni consultados a lo largo del proceso de la negociación, a pesar de que este afecta directamente sus derechos territoriales y culturales. Además, se oponen a la modificación de la Decisión 486 (CAN), pues esto significa ampliar el nivel de protección de los derechos de propiedad, entre otras.

Otro argumento es el cambio de formato de negociación porque al hacer un acuerdo bilateral con cada país fraccionan y dividen a los pueblos. Por ello, culpan a Colombia y Perú como responsables de la disolución de la integración andina; ya que, estos a comparación de los otros países no han manifestado una decisión radical (Ecuador y Bolivia se retiraron). Advierten que un TLC con la UE traerá nuevos conflictos como el calentamiento global o la masacre en Bagua²².

Cabe resaltar que no solo la sociedad civil andina ha alzado su voz contra el acuerdo. En un comunicado conjunto con la sociedad civil europea, propuesto y discutido en el marco de un evento convocado por ALOP y la ASC²³ (Lima, 14-15 septiembre 2009), más de 200 organizaciones de ambas regiones, pidieron la suspensión de las negociaciones, señalando ocho argumentos puntuales:

- i) Los TLC, en que persisten la UE, Perú y Colombia bloquean la capacidad de los países andinos de promover políticas nacionales de desarrollo.
- ii) Se abandonaron los “pilares” de Diálogo Político y Cooperación para negociar un típico TLC. La Comisión Europea ha seguido ejerciendo presión para lograr un acuerdo que tuviera la inclusión de los denominados temas de Singapur (grado más elevado posible de liberalización comercial, amplia liberalización de servicios y las compras públicas, y acuerdo sobre disciplinas como inversión, propiedad intelectual y políticas de competencia). No se han tomado en cuenta las propuestas de los gobiernos de Bolivia y Ecuador, y que buscan promover el “comercio justo”, y una real superación de las asimetrías.
- iii) La negociación bilateral del TLC agrava las tensiones ya existentes en el seno de la CAN pudiendo afectar el avance del proceso de integración andino.

²¹ Confederación Europea de Sindicatos y Confederación Sindical de Trabajadores de las América (2008): Comunicado Conjunto de Prensa. Por el fortalecimiento de la CAN: No a las Negociaciones Bilaterales”

²² CAOI (2009): “Pueblos Indígenas no reconoceremos TLC con la Unión Europea”

²³ ALOP/Alianza Social Continental (septiembre, 2009): “Suspender la Negociación de la Unión Europea con Perú y Colombia: Freno a la Injusticia y a la Desigualdad”. Lima y Bruselas en: <http://www.alop.or.cr>
<http://www.asc-hsa.org/node/755>

- iv) Liberalizar el acceso a recursos naturales y sectores estratégicos limita las posibilidades de desarrollo y coacta la soberanía de los Estados
- v) El TLC con la UE puede agudizar la exclusión y los conflictos en la región andina.
- vi) Las denuncias de violaciones de los derechos humanos y las libertades públicas en Colombia y Perú no han tenido atención en el proceso, tampoco el reconocimiento de los derechos de los trabajadores migrantes y sus familias en la UE.
- vii) No existen mecanismos de participación efectiva de la sociedad civil.
- viii) No se recogen recomendaciones ni se toman en cuenta los resultados del Estudio de Impacto.

Durante las negociaciones, la mesa de propiedad intelectual trajo complicaciones desde la primera fase “bloque a bloque”. Para las redes y organizaciones sociales, este ha sido uno de los capítulos más controversiales. Principalmente, se temía que el acuerdo firmado pusiera en riesgo el acceso a medicamentos y el derecho a la salud, el no-reconocimiento de la protección a los conocimientos tradicionales y la biodiversidad, el aumentar las ampliaciones de la materia patentable y el dificultar la divulgación de las patentes. Se criticó también que las exigencias europeas fueran mayores que las de EEUU en este capítulo.

Una crítica fundamental es la referida a lo acordado en materia de derechos laborales. En el AdA, no se habría incluido una cláusula vinculante de protección laboral - a diferencia de los TLCs negociados con EEUU y Canadá por Perú y Colombia - a pesar de las demandas de diversas ONGs y federaciones internacionales de sindicatos, como la Confederación Europea de Sindicatos y ALOP. Argumentan que al encontrarse bajo el SGP-plus, los andinos están condicionados a cumplir algunos convenios internacionales en derechos humanos y laborales, y al no haber una sanción vinculante en los TLCs negociados, el cumplimiento de dichos compromisos quedará “a la buena voluntad de los gobiernos” y critican que la UE baje a Perú y Colombia, estándares ya asumidos en sus anteriores tratados. Al respecto, el jefe negociador de Colombia negó que no exista una cláusula vinculante e indicó que se han acordado normas mínimas de cumplimiento en materia laboral y ambiental que deberán cumplirse en la producción y comercio de bienes y servicios exportables²⁴.

Todos los sectores buscan un AdA que tenga como objetivo la cohesión social de América Latina. Por eso, apoyan y fomentan la integración regional sustentada en derechos humanos, el desarrollo sustentable y marcos democráticos sólidos, que permitan a los habitantes de las regiones vivir dignamente y en armonía.

Es importante destacar que el tema de derechos humanos en Colombia (muerte de sindicalistas y crímenes cometidos por paramilitares en el país) ha sido un argumento recurrente entre las organizaciones de sociedad civil para la no-firma del acuerdo. Al igual que en el caso de los derechos laborales, el SGP-plus sería más exigente que el acuerdo negociado. En ese sentido, organizaciones como ALOP, la Red UE-CAN y OIDHACO, señalan que el texto no garantiza la

²⁴ Inder Bugarin, BBC Mundo: “Colombia y Perú: acuerdo comercial “silencia” derechos laborales”. En: http://www.bbc.co.uk/mundo/economia/2010/03/100225_1550_tlc_ue_peru_colombia.shtml

protección real de los derechos humanos, dado que la Cláusula Democrática acordada es “insuficiente e inoperante”. Dicha cláusula está presente en todos los acuerdos de cooperación, desarrollo y asociación de la UE desde 1992. A través de ella se contempla la posibilidad de adoptar medidas, en caso de que haya, en alguna de las Partes, una violación reiterada de derechos humanos o una interrupción democrática repentina. Sin embargo, el sector crítico señala que estas cláusulas son débiles y vagas por presión de Colombia, en el capítulo de derechos humanos; y Perú, en el de desarrollo sostenible.²⁵

Como se mencionó anteriormente, el acuerdo debe ser aprobado por los congresos de las Partes. Colombia aún no logra la aprobación de sus TLCs con EEUU, ni Canadá y la situación con el acuerdo comercial con la UE también sería complicada. La opinión en el Parlamento Europeo estaría dividida entre los que defienden el acuerdo, argumentando que se deben reconocer los esfuerzos realizados en Colombia por mejorar su situación y, por otro lado, políticos que rechazan el acuerdo denunciando violaciones a los derechos humanos y sindicales, como el Parlamento de Flandes-Bélgica.²⁶

Como alternativa, en la Declaración de Madrid de Marzo de 2010²⁷, del V Foro Euro – Latinoamericano –Caribeño de la Sociedad Civil previo a la Cumbre ALC-UE, redes y organizaciones de la sociedad civil plantearon la construcción de otro tipo de integración que tenga como núcleo el diálogo político y la cooperación y que promuevan la justicia social, los derechos humanos, económicos, sociales, culturales y ambientales, a partir del respeto de los modelos de desarrollo de los países.

5. Escenarios

La cuestión es discutir escenarios probables luego de la firma del acuerdo comercial de la UE con Perú y Colombia.

Estos dos países continuaron con la política previa plasmada en el TLC con EEUU. Se debatió mucho sobre las diferencias entre las características de este tratado y los acuerdos de asociación de la UE. En el papel y por la práctica previa, estos tenían diferencias no menores, y sobre todo respecto a la integración regional, para la cual fue siempre un factor de cohesión.

Terminadas las negociaciones, estas diferencias no son significativas a pesar de matices que se pueden establecer en los contenidos de los capítulos, que discutimos en la sección correspondiente. En ese sentido, contribuiría a la agudización de diferencias y conflictos y consolidará la necesidad de modificaciones normativas en la línea de lo que se tuvo que hacer por el TLC con

²⁵ Puentes Quincenal (2010): “Finalizan negociaciones entre la Unión Europea y Perú-Colombia, mientras que con Centroamérica hay grandes avances”. Volumen 7, Número 4

Confirmado (2010): “Acuerdo UE-Colombia-Perú: ¿Mucho más que un tratado comercial?”. Marzo, 03
Moura Ercilio: Cláusula Democrática en el AdA CAN-UE. CEDAL, Perú

²⁶ Bilaterals 9 abril, 2010. Políticos belgas rechazan el Acuerdo Comercial con Colombia por violaciones a los derechos humanos y sindicales. En <http://www.bilaterals.org/spip.php?article17113&lang=en>

²⁷ Declaración de Madrid. V Foro Euro-Latinoamericano-Caribeño de Sociedad Civil. 15 y 16 de Marzo de 2010, Madrid.

EEUU. Pero, el desenlace depende claramente de la respuesta de Ecuador y Bolivia.

Hasta antes de la resolución del tema del banano a nivel multilateral, se había vuelto a la situación inicial donde Ecuador y Bolivia conformaban el otro bloque, opuesto a la suscripción de algo que replicara un TLC. Después de ese hecho y gestos políticos europeos, Ecuador anuncia que retomará negociaciones, aunque no firmará un TLC. Bolivia no ha manifestado algo similar, pero ha dado señales políticas de cierta expectativa luego de la Cumbre de Madrid en mayo bajo la Presidencia española de la UE.

Sin embargo, el peso de esta Presidencia ha quedado disminuido por la negativa, por ejemplo, de EEUU de asistir a las negociaciones transatlánticas. A ello, se suman los graves problemas que no solo su economía sufre por impacto de la crisis, sino que se debe tomar decisiones sobre Grecia en situación extrema.

La UE tomó la decisión de incluir a Honduras en las negociaciones con Centroamérica, y en la misma fecha continuar con las negociaciones andinas. También se anunció en mayo, en la Cumbre de América Latina, Caribe y Unión Europea el relanzamiento de las negociaciones con MERCOSUR.

A pesar de las dificultades mencionadas, España tiene la voluntad política de impulsar los acuerdos de comercio y anunció el cierre de algunos durante su presidencia. Tiene intereses muy importantes, como sabemos, en la región.

Europa, así como con Honduras, ha mostrado mayor disponibilidad frente a las críticas sobre violación a derechos humanos y cuestionamientos políticos a Colombia. A pesar de la oposición de algunos sectores del Parlamento Europeo, parece lo más probable que se apruebe el acuerdo con Colombia, independientemente de la situación en el país. Sin embargo, el hecho que los TLCs acordados por Colombia con EEUU, Canadá y EFTA estén bloqueados en su proceso de ratificación por los congresos de esos países debido a la situación de violación de los derechos humanos en Colombia, puede tener un peso y efecto en el proceso de ratificación en la UE.

El tema es qué pasa desde el lado andino. A principios de este año, se desarrolló el decisivo encuentro de la Comisión Ampliada de la CAN, donde hay resultados contrapuestos. De un lado, una agenda realista, cuyos principios orientadores han aterrizado en propuestas interesantes sobre temas territoriales, culturales, de asimetrías, infraestructura, medio ambiente y biodiversidad, inclusión social, que buscan salvar 40 años de integración regional. Aunque no aborda los temas de conflicto actuales, se da una declaración formal de buscar convergencia de procesos y posiciones que tienen una perspectiva de, por lo menos, mediano plazo.

Cuadro 10

Principios Orientadores de la Agenda Estratégica Andina	
•	Asumir con realismo y oportunidad histórica las virtudes y límites del proceso andino de integración.
•	Preservar el patrimonio común andino, consolidando los logros alcanzados en cuarenta años de integración.
•	Respetar la diversidad de enfoques y visiones que constituyen el fundamento de la coexistencia comunitaria.
•	Impulsar el desarrollo del mercado y del comercio andinos desarrollando nuevas oportunidades de inclusión económica y solidaridad social.
•	Avanzar en la reducción de las asimetrías al interior de los Países Miembros mediante iniciativas que impulsen el desarrollo económico y social.
•	Desarrollar el carácter integral del proceso de integración.
•	Profundizar la integración física y fronteriza entre los Países Miembros.
•	Promover los aspectos amazónicos en el proceso de integración andino.
•	Promover la participación de la ciudadanía en el proceso de integración.
•	Valorar y asumir la unidad en la diversidad cultural.
•	Potenciar sosteniblemente los recursos de la biodiversidad de los Países Miembros.
•	Fortalecer la institucionalidad del Sistema Andino de Integración para mejorar su coordinación y eficiencia.
•	Fortalecer la cooperación regional en temas de seguridad.
•	Fortalecer la política exterior común.
•	Generar mecanismos prácticos de articulación y convergencia entre procesos de integración.

Fuente: Agenda Estratégica Andina

Pero, por otro lado, tenemos las denuncias presentadas por Bolivia ante el Tribunal Andino. Dependiendo del desenlace, puede entrapar no solo la actual Presidencia pro-témpore de Perú.

Cuadro 11

Demandas bolivianas ante el Tribunal Andino	
Denuncia	Justificación
Acción de nulidad para eliminar norma - Decisión 689 - que modificó (a petición de Perú) la Decisión 486 sobre régimen común de Propiedad Intelectual	El gobierno boliviano considera que la aprobación de los cambios fue ilegal y que los otros miembros de la CAN la impusieron a Bolivia.
Denuncia en contra de Perú, por aprobar dos decretos legislativos nacionales (1075 y 1092) con el fin de implantar un TLC con EEUU	Dichos decretos son contrarios a la normativa comunitaria de la CAN

Incumplimiento de la Decisión 667, que establece que los países miembros de la CAN negociarían de manera conjunta (bloque a bloque) con la UE con los Pilares de Cooperación, Diálogo Político y Comercial	Bolivia se niega a negociar un acuerdo, como el actual, que trata aspectos de propiedad intelectual, inversiones, y servicios públicos.
Incumplimiento de la Decisión 598, que obliga a mantener informada a la Comisión de la CAN sobre los acuerdos comerciales bilaterales de los países miembros	

Fuente: Secretaría General CAN

No solo se cuestiona el proceso de implementación del Perú en su TLC con EEUU, que llevó a una modificación de la normativa en propiedad intelectual aprobada por el resto de socios. Se plantean además exigencias de cambio sobre el mecanismo mismo de aprobación de los acuerdos.

También se cuestiona una decisión anterior, que permite una negociación bilateral de los socios, que se aprobó ex - post para validar la negociación con EEUU que se había iniciado en su momento.

A diferencia de la coyuntura anterior, donde el conflicto había sido fundamentalmente con Perú²⁸, estos cuestionamientos también pueden llevar a un enfrentamiento con Ecuador, que anunció su voluntad de retomar una negociación con Europa.

En la última Comisión mixta CAN-UE llevada a cabo en marzo del presente año, también se abordó, entre otros temas, el de las negociaciones comerciales entre ambos bloques.

Cuadro 12

Comisión Mixta CAN-UE
<p>La IX Comisión Mixta CAN-UE se realizó en Bruselas en marzo de 2010, luego de casi tres años, con la asistencia de importantes funcionarios andinos y del director general adjunto para América Latina de la Comisión Europea.</p> <p>Entre los principales acuerdos y temas abordados en las conversaciones se encuentran:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La creación de un grupo de trabajo que determine el estado de las relaciones entre los bloques desde la última comisión que sirva para impulsar las negociaciones de un acuerdo de asociación. - Análisis del impacto de la crisis financiera

²⁸ Fairlie, Alan (2009): "Bolivia y la integración andina". Capítulo 4 del libro "Comercio y Política Exterior Boliviana: Evaluación de su desempeño y desafíos para el futuro", Fundación Konrad Adenauer, Bolivia

- Cambios institucionales generados tras la entrada en vigor del Tratado de Lisboa
- Perspectivas sobre los procesos de integración andino y europeo
- Puntos de vista de acción contra el cambio climático, circulación de drogas ilícitas, migración y medio ambiente
- Nuevas prioridades de cooperación
- Una reunión a nivel de Jefes de Estado en el marco de la VI Cumbre ALC-UE en mayo.

Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú (15/03/2010)

Parece claro que ante un acuerdo de UE con Colombia y Perú, Ecuador no hará una adhesión, como en su momento hizo República Dominicana con CAFTA. Se ha comprometido ante su población de negociar algo diferente, lo que si no cumple puede causar complicaciones significativas dados los últimos acontecimientos y crisis por su propuesta emblemática de Yasuní-ITT.

Importantes colaboradores renunciaron al sentir que se estaba retrocediendo en una posición fundamental del gobierno de protección de medio ambiente, frente la voracidad del capital extranjero en las actividades extractivas de recursos naturales.

Ecuador no asistió como estaba previsto en calidad de observador, a la última ronda de UE con Colombia y Perú. Esta fue decisión correcta desde el punto de vista de tomar distancia de un proceso que es básicamente la reedición de un TLC. Su ministro de Relaciones Exteriores y Comercio anunció que desde junio se retomarán negociaciones para un acuerdo de asociación, y lo que deberá iniciarse con la conformación de los equipos negociadores de ambas Partes. Este será presidido por el lado ecuatoriano, por el Viceministro de Comercio Exterior, el cual ha declarado que no cree que el acuerdo de la UE con Colombia y Perú afecte sus negociaciones. Independientemente del formato que se asuma, será muy difícil que la UE haga concesiones cualitativamente diferentes en el caso ecuatoriano, salvo que Bolivia se sume al proceso y plantee mejores condiciones apelando al principio de trato especial y diferenciado y tratamiento de asimetrías que fuera rechazado en su momento.

¿Que hará Bolivia? La reunión bilateral UE-CAN en mayo en Madrid no abordó el tema de las negociaciones comerciales. La Cumbre se centró en tres aspectos: cambio climático, lucha contra las drogas y migración. No parece que Bolivia tenga demasiados incentivos para retomar un proceso de negociación con la UE.

Posiblemente los excelentes resultados del gobierno de Morales en las elecciones presidenciales, y el respaldo recibido, le hayan dado confianza como para endurecer su posición y apostar fuerte. Pero, los últimos comicios regionales han dado una señal de alerta.

Dado el cambio en la posición ecuatoriana, Bolivia sería el único que cuestiona frontalmente el proceso. Esto implica que seguirá con acciones que entramparán la marcha de la CAN, más allá de las intenciones que se tengan al interponerlas. En el extremo, se estaría dispuesto a una ruptura, para fortalecer su participación

en ALBA. Lo más probable es que se espere el cambio de la Presidencia pro-témpore de Perú de la CAN, para buscar nuevos escenarios. Puede ser algo muy riesgoso, si se consideran los cambios políticos que están operando en el vecindario sudamericano. Habrá que ver el desenlace de la salida del actual secretario general de la CAN para asumir un cargo en el gobierno ecuatoriano, recusado en su momento por Bolivia.

Un ex-canciller boliviano ha cuestionado públicamente al gobierno esta actitud, ponderando más bien la de Ecuador como un camino más razonable a seguir. Independientemente de la dinámica nacional política, y las motivaciones y los impactos internos, desde la perspectiva del fortalecimiento de la integración, parecería plausible moderar la posición y hacer un bloque con Ecuador pero no en la posición maximalista, sino en esta intermedia que se está proponiendo.

Esto implicaría retirar alguna de las demandas presentadas ante el Tribunal Andino, creando un clima político propicio para discutir la forma de implementar los acuerdos de la agenda estratégica aprobados recientemente en la CAN. Inclusive, de la forma de impulsar finalmente los acuerdos de Tarija. Una respuesta recíproca de tolerancia de Perú y Colombia, completarían un escenario óptimo. Pero no parece el más probable, aunque el reemplazo del secretario general de la CAN puede abrir un espacio.

Otro escenario extremo era que Ecuador no alcance lo buscado o lo políticamente soportable en términos internos. Y, que junto a Bolivia recusen el acuerdo -TLC suscrito por Perú y Colombia.

Una variante de este escenario pesimista, era que Ecuador alcance lo buscado y que Bolivia pateara el tablero, aislada. A este no lo consideramos tampoco como el escenario más probable, ni mucho menos deseable.

Parece que lo plausible sería que los diferentes sectores oficiales y de sociedad civil trabajemos con el objetivo de contribuir a que el primer escenario se convierta en el más probable, o situaciones intermedias que se le acerquen. Ahora con el reinicio de negociaciones con Ecuador y la declaración de interés de Bolivia, se abre un escenario menos pesimista.

Se vuelve al viejo debate: tratar de salvar 40 años de integración planteando propuestas y construyendo escenarios que lo permitan, o buscar su destrucción para que desde las cenizas busquemos reconstruir algo nuevo, cualitativamente superior. Claramente el autor suscribe el primer enfoque.

BIBLIOGRAFÍA

Agencia EFE (19/11/2009). El acceso de autos europeos a Colombia y Perú puede complicar el cierre de un acuerdo. En: <http://www.google.com/hostednews/epa/article/ALeqM5jR1wPjfGhOWDKih13L9323mXFKNA>

ALOP/Alianza Social Continental (septiembre, 2009): "Suspender la Negociación de la Unión Europea con Perú y Colombia: Freno a la Injusticia y a la Desigualdad". Lima y Bruselas. En: <http://www.alop.or.cr>

Becerra Pozos, Laura: "Rumbo a la VI Cumbre América Latina, El Caribe y la Unión Europea: una oportunidad para México". VII Encuentro Interuniversitario de Estudios Europeos, ALOP

Bilaterals (09/04/2010). Políticos belgas rechazan el Acuerdo Comercial con Colombia por violaciones a los derechos humanos y sindicales. En <http://www.bilaterals.org/spip.php?article17113&lang=en>

Bugarin, Inder. BBC Mundo: "Colombia y Perú: acuerdo comercial "silencia" derechos laborales". En: http://www.bbc.co.uk/mundo/economia/2010/03/100225_1550_tlc_ue_peru_colombia.shtml

Confederación Europea de Sindicatos y Confederación Sindical de Trabajadores de las América (2008): Comunicado Conjunto de Prensa. Por el fortalecimiento de la CAN: No a las Negociaciones Bilaterales"

CAOI (2009): "Pueblos Indígenas no reconoceremos TLC con la Unión Europea"

Confirmado (2010): "Acuerdo UE-Colombia-Perú: ¿Mucho más que un tratado comercial?". Marzo, 03

El Tiempo (Ecuador): " ONG piden que Ecuador negocie un tratado comercial de nueva generación con UE. En: <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/35813-ong-piden-que-ecuador-negocie-un-tratado-comercial-de-nueva-generacion-con-ue/>

EPA (26/04/2010): "Ecuador lamenta la falta de información de la UE sobre los acuerdos con Lima y Bogotá". En: <http://www.google.com/hostednews/epa/article/ALeqM5j5Sr1vZp6gOCg8vw6worv78YDKTg>

Fairlie, Alan (2005): "Relaciones Comerciales con la Unión Europea en el Spaghetti-Bowl de la CAN" Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) - Secretaría General de la Comunidad Andina

Fairlie, Alan (2009a): "Acuerdo de Asociación CAN-UE e integración regional" en "Desde la crisis: Una mirada de futuro a las relaciones América Latina-Europa". LATN, Fundación Carolina

Fairlie (2009): *“Crisis e integración regional”*. Departamento de Economía, PUCP

Fairlie, Alan (2009): “Integración Regional y Acuerdos Norte-Sur en los países andinos”, UNCTAD

La República (05/04/2010): “Congreso deberá ratificar TLC con bloque europeo”. En: <http://www.larepublica.pe/economia/05/04/2010/congreso-debera-ratificar-tlc-con-bloque-europeo-0>

Ministerio de Relaciones Exteriores de Ecuador: “Ecuador mantiene su postura frente a la UE”. En: <http://www.mmrree.gov.ec/acd/docs/noticia002.asp>

Moura Ercilio: Cláusula Democrática en el AdA CAN-UE. CEDAL, Perú

Peels, Rafael (2009): “Participación de la sociedad civil en el actual proceso de negociación entre la Unión Europea y los países andinos”. HIVA, KULEven.

Portafolio (16/02/2010): Fin de contribución cafetera, uno de los líos en TLC con la Unión Europea (UE). En: http://www.portafolio.com.co/economia/economiahoy/fin-de-contribucion-cafetera-uno-de-los-lios-en-tlc-con-la-union-europea-ue_7218169-3

Puentes Quincenal (2010): “Finalizan negociaciones entre la Unión Europea y Perú-Colombia, mientras que con Centroamérica hay grandes avances”. Volumen 7, Número 4

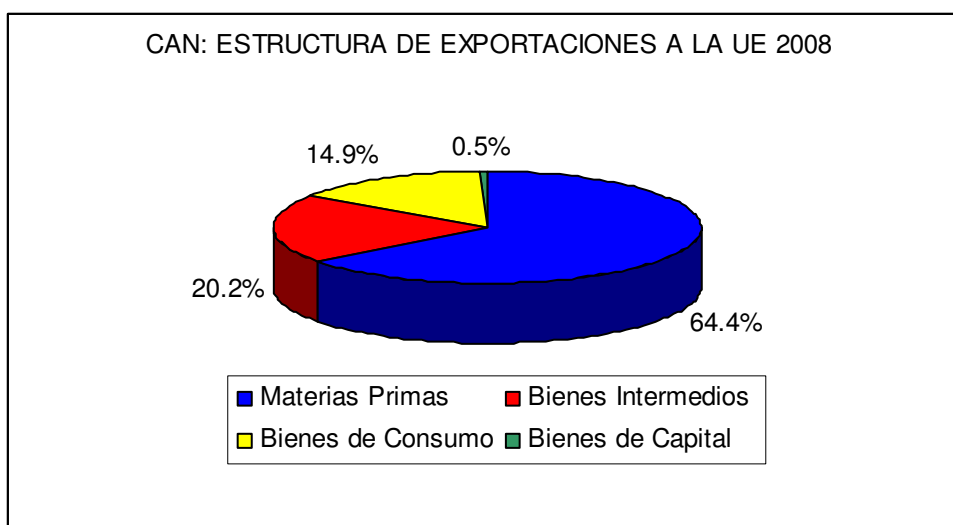
Red Colombiana de Acción Frente al Comercio (nov, 2009): “Las negociaciones con la UE: todavía faltan unas genuflexiones” en: <http://www.recalca.org.co/Las-negociaciones-con-la-UE.html>

TELESUR TV (05/03/2010). “Bolivia considera que TLC de la UE con Perú y Colombia arriesga integración andina”. En: <http://www.telesurtv.net/noticias/secciones/nota/67849-NN/bolivia-considera-que-tlc-de-la-ue-con-peru-y-colombia-arriesga-integracion-andina/>

Universidad de Manchester, Centro de Investigación de Política Económica y Development Solutions (2009): “Evaluación del Impacto sobre la Sostenibilidad del Comercio entre la UE y los países andinos”. Comisión de las Comunidades Europeas

ANEXO: Exportaciones Andinas a la UE

Las exportaciones de los andinos a la UE son básicamente productos agrícolas y mineros.



Fuente: Naciones Unidas COMTRADE. Elaboración propia

Países andinos: 10 principales productos exportados a la UE. 2008

Bolivia

Estaño en bruto	85,104.304
Materias primas no identificadas	71,603.557
Cocos, nueces del Brasil y nueces de marañón	53,411.511
Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico >= 80% vol	34,527.921
Zinc y concentrados	28,580.362
Aceite de girasol o cártamo o algodón	26,205.202
Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada	12,743.183
Cueros o pieles curtidos o precurtidos de bovino (incluidos de búfalo) o de equinos	9,872.024
Café	8,566.998
Madera, incl. las tablillas y frisos para parqués sin ensamblar	7,847.617
Total de los 10 capítulos	338,462.679
Total	422,179.445
Porcentaje 10 capítulos	80%

Fuente: Naciones Unidas COMTRADE. Elaboración propia

Colombia

Carbón	2,816,807.827
Bananas, incluidos plátanos, frescos o secados	1,196,538.080
Café, incl. tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café	772,180.300
Ferro níquel	452,018.809
Aceite de palma	233,001.994
Materias primas no identificadas	183,525.514
Flores cortadas y brotes para bouquets o propósitos ornamentales	176,256.202

Petróleo	160,554.102
Pescado, caviar y sustitutos de caviar preparados con huevos de pescado	125,140.361
Crustáceos	72,612.975
Total de los 10 capítulos	6,188,636.164
Total	6,843,792.492
Porcentaje 10 capítulos	90%

Fuente: Naciones Unidas COMTRADE. Elaboración propia

Ecuador

Bananas incluyendo plátanos frescos o secados	1,122,399.93 9
Pescado, caviar y sustitutos de caviar preparados con huevos de pescado	627,843.678
Crustáceos	461,156.435
Flores cortadas y brotes para bouquets o propósitos ornamentales	190,732.090
Granos de cocoa, enteras o cortadas, crudas o tostadas	97,333.332
Extractos esencia y concentrados de café, té o mate	79,533.435
Frutas, nueces y otras partes comestibles de las plantas	57,170.450
Aceite de palma	56,494.469
Dátiles, higos, piñas, paltas, guavas, mangos y mangostán	45,781.705
Jugos de fruta (incuyendo el de uva) y de vegetales sin fermentar ni contener licor	42,735.855
Total de los 10 capítulos	2,781,181.38
Total	3,081,697.30
Porcentaje de los capítulos	90%

Fuente: Naciones Unidas COMTRADE. Elaboración propia

Perú

Cobre y concentrados	1,374,415.98 9
Cobre refinado y aleaciones, en bruto	651,114.602
Café, incl. tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café	429,021.254
Zinc y concentrados	383,784.652
Estaño en bruto	315,427.235
Preparaciones de carne de pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	241,953.993
Vegetales preparados o preservados	221,644.993
Dátiles, higos, piñas, paltas, guavas, mangos y mangostán	174,076.454
Molibdeno y concentrados	172,780.403
Materias primas no identificadas	156,948.485
Total de los 10 capítulos	4,121,168.06
Total	5,834,482.55
Porcentaje 10 capítulos	71%

Fuente: Naciones Unidas COMTRADE. Elaboración propia