

KAS

Octubre 2008

Papers
No.1

Hacia un Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea



Konrad
Adenauer
Stiftung



INTRODUCCIÓN

La elaboración de documentos de opinión denominados KAS Papers responde al deseo de la Fundación Konrad Adenauer - KAS de ampliar su espectro de trabajo en Colombia. En tal virtud, se han conformado grupos de trabajo, dirigidos por un facilitador especializado, para discutir asuntos relevantes del país y proponer de manera crítica y propositiva alternativas de solución a las problemáticas abordadas. Los grupos están compuestos por actores de diferentes sectores de la sociedad colombiana e internacional, academia, sociedad civil, partidos políticos, gobierno nacional, regional y local, empresarios, organizaciones sindicales, y organizaciones internacionales de cooperación, entre otras.

Para este primer número desarrollamos cuatro reuniones en las que en el marco de análisis y debates le hicimos seguimiento a las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea intercambiando opiniones y conceptos de diferentes actores de la sociedad civil. Es así como agradecemos y valoramos los aportes hechos por el Ministerio de Industria y Comercio Exterior de Colombia y del Ministerio de Relaciones Exteriores; la Delegación de la Comisión Europea para Colombia y Ecuador; el Consejo Gremial Nacional; la Asociación Colombiana para la Mediana y Pequeña Empresa; la Asociación Colombiana de Plásticos; el Parlamento Andino; el Proyecto CAN en Acción con la Sociedad Civil - SOCICAN; la Cámara de Comercio Colombo

Alemana; reconocidos profesores de las universidades: Nacional, Javeriana y Rosario; connotados consultores y ex funcionarios de la Comunidad Andina y estudiantes de diferentes universidades.

Los KAS Papers serán distribuidos a instituciones públicas, privadas, sociales y académicas que en el desarrollo de sus actividades tengan que ver con los asuntos abordados por los grupos de trabajo. También serán puestos a disposición del público en general en el sitio web de la KAS y de sus socios.

En todo caso, las opiniones, comentarios y posiciones, que contengan los KAS Papers, no comprometen, ni necesariamente representan el pensamiento de la Konrad Adenauer Stiftung (KAS), ni de las organizaciones mencionadas anteriormente

Editor KAS Papers

Dr Carsten Wieland
Representante Konrad Adenauer Stiftung -
Colombia

Autor - Facilitador

Prof. Edgar Vieira Posada

Coordinador Académico

Juan Carlos Vargas Restrepo

Impreso en Unión Gráfica
uniongrafica@yahoo.com
Tel: 6309415
Bogotá-Colombia



Tabla de contenido

HACIA UN ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE LA COMUNIDAD ANDINA Y LA UNIÓN EUROPEA

	PAG
INTRODUCCIÓN	
Entorno de la negociación andina	4
Negociación del Acuerdo de Asociación UE - CAN	6
Elementos mínimos de la negociación.	9
Algunos elementos que se podrían tener en cuenta de las otras negociaciones de la UE.	10
Sugerencias y escenarios de negociación.	11
Antecedentes de las negociaciones entre la CAN y la UE.	12
Diferentes generaciones de Acuerdos.	12
El paso de preferencias unilaterales a Acuerdos de Asociación.	14
Los mandatos de las Cumbres Presidenciales.	15
Negociaciones entre la UE y países de América Latina.	15



Entorno de la negociación andina

El entorno con el que se inició el siglo XXI en las relaciones entre la Unión Europea (UE) y la Comunidad Andina (CAN), es el de la participación en unas negociaciones multilaterales complejas enmarcadas en una nueva ronda de negociaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), acompañadas internamente de una tendencia preocupante hacia la baja en la participación de la UE en las corrientes de comercio con la CAN, y de unos niveles de inversión importantes pero muy concentrados en otros países de América Latina, como los del Cono Sur, orientados en un comienzo más a la adquisición de empresas, principalmente públicas privatizadas, que al desarrollo de nuevas producciones o a las prestaciones de servicios.

El cambio a un modelo de apertura económica ocasionado por el proceso de globalización, facilitaba la renovación del interés europeo en el área, al disponer de mejores condiciones para el ingreso de sus capitales y de sus exportaciones. Esto se complementaba con un mejor clima político en América Latina y el Caribe, donde se consolidaban regímenes democráticos luego de años de dictaduras y se lograba la paz en conflictos como los centroamericanos, acompañado de la decisión política de los gobernantes de la región de asumir la orientación para el relanzamiento de los procesos de integración existentes (CAN, MCCA, CARICOM) o la creación de nuevos procesos (MERCOSUR).



El Presidente de Colombia, Alvaro Uribe, saluda al Presidente de la Comisión Europea, José Manuel Barroso Lima, 15 de mayo de 2008
Foto: Lucy Samper - Presidencia de la República de Colombia
Fuente: Comunidad Andina





El inicio de negociaciones de un TLC entre los andinos y la UE se demoró con relación a las celebradas con otros países y regiones de América Latina, ante la exigencia europea de que la CAN demostrase avances concretos en la consolidación de su proceso de integración en las fases de mercado común o comunidad económica.

El problema es que la CAN ha experimentado dificultades en vender una imagen creíble de un proceso de integración que cumpla con los objetivos y metas establecidas, ante la imposibilidad de los Países Miembros de culminar la instrumentación del arancel externo común, del retraso en la ejecución de los compromisos para alcanzar un mercado común y de prioridades opuestas en su política exterior, que limita la puesta en marcha de la política exterior común (PEC) adoptada al iniciarse la presente década y dificulta la profundización de negociaciones con actores externos.

Siendo el proceso de integración europeo el más avanzado a nivel mundial, resulta conveniente el apoyo de la UE para encauzar adecuadamente procesos de integración de América Latina como la CAN, la cual debe pasar de la retórica discursiva de mandatos presidenciales que no se cumplen, a instrumentar ordenadamente los compromisos establecidos.



Primera Ronda de Negociaciones CAN – UE,
Bogotá 17-20 de septiembre de 2007
FOTO: AGENCIA EFE / Guillermo Legaria

Desde la fecha de creación del entonces Pacto Andino en 1969 hasta la época de crisis económica de la subregión 1997-1998, las cifras de intercambio total entre la CAN y la UE pasaron según la Secretaría de la CAN de una cifra cercana a los 2000 millones dólares en 1969, a más de 14000 millones de dólares en 1998; con un promedio de crecimiento anual de las exportaciones andinas a la Unión Europea en esos 30 años de 6.5%, mientras el de las importaciones era de 7.8%.

La composición del intercambio indica tradicionalmente una gran concentración de las exportaciones andinas en bienes de origen primario como carbón, café, banano, ferromniquel y petróleo, a pesar de vender más de 2400 productos; mientras del lado europeo, ésta vende más de 5800 productos con una diversificación mucho mayor puesto que los cinco principales productos no llegan a representar el 10% de sus ventas.



Negociación del Acuerdo de Asociación UE - CAN

Luego de que en la Cumbre de Presidentes andinos en la ciudad de Tarija- Bolivia en junio de 2007, éstos acordaran con el delegado de la UE el inicio de negociaciones de un Acuerdo de Asociación, la CAN procedió mediante la Decisión 667 en ese mismo mes de junio, a establecer el marco de las negociaciones con la UE bajo los siguientes parámetros: tomar en cuenta los diferentes niveles de desarrollo de los Países Miembros, pudiendo negociar diferentes alcances en los compromisos; reflejar las asimetrías de los países con cláusulas de Trato Especial y Diferenciado para Bolivia y Ecuador; implementación de obligaciones a través de normativas andinas y/o nacionales según corresponda; y, si lo negociado no vinculare a todos los países, implantación de compromisos que preserven el ordenamiento jurídico andino.

A la fecha se han realizado tres Rondas de negociación del Pilar Comercial, la primera en Bogotá del 17 al 20 de septiembre de 2007, la segunda en Bruselas del 10 al 14 de diciembre de 2007 y la tercera en Quito del 21 al 25 de abril de 2008. La cuarta ronda que comenzaba en Bruselas el 7 de julio de 2008, quedó aplazada sin fecha definida para su realización.

En la Primera Ronda se establecieron los aspectos básicos de la negociación, mientras en la Segunda se revisó la estructura de textos en acceso, modalidades de desgravación e intercambio de ideas en asimetrías y se presentó un Punto Inicial de Desgravación (PID) de los andinos que cubre un 82.2% de las líneas arancelarias y un 79.8% de las importaciones de la UE.



El Grupo de Negociación de Comercio, quedó integrado por los siguientes 14 subgrupos: 1. Acceso a mercados (aranceles y medidas no arancelarias); 2. Acceso a mercados en agricultura; 3. Asimetrías y tratamiento especial diferenciado; 4. Reglas de origen; 5. Asuntos aduaneros y facilitación del comercio; 6. Obstáculos técnicos al comercio; 7. Medidas sanitarias y fitosanitarias; 8. Instrumentos de defensa comercial; 9. Servicios, establecimiento y movimiento de capitales (inversiones); 10. Compras públicas; 11. Propiedad intelectual; 12. Competencia; 13. Solución de diferencias, asuntos horizontales e instituciones; 14. Comercio y Desarrollo sostenible.



Antes de celebrar la tercera ronda, se realizó un intercambio de ofertas de acceso al mercado de bienes en marzo de 2008. Igualmente se estableció el compromiso de entregar en febrero de 2008 una "Hoja de Ruta" con base en la Valoración Conjunta del proceso de integración andino culminada en julio de 2006, con la identificación de acciones necesarias para la profundización de la integración de la CAN, que asegure el funcionamiento de un Acuerdo entre las dos regiones para la libre circulación de bienes y de servicios. En la Tercera Ronda se continuaría la revisión de textos conjuntos y se haría la primera discusión de ofertas en el mercado de bienes.

Tercera Ronda de negociación, 21 a 25 de abril de 2008 en Quito. Siendo ésta la última ronda celebrada hasta el momento en que se elabora el presente KASPaper, es conveniente precisar sus alcances, para poder elaborar algunos escenarios de lo que podría ser el futuro contexto de negociación.

En primer lugar, hay que señalar que el objetivo de disponer de un texto conjunto para la negociación se cumplió en un 80% y que la estructura de lo que será el AA contempla un Preámbulo, unas Disposiciones generales en una primera parte; el Diálogo Político en la segunda, la Cooperación en la tercera; el Comercio en la cuarta y las Disposiciones Finales en la quinta parte.

Bolivia asumió en esta reunión que un trato diferenciado para todos, en particular para Ecuador y Bolivia y el manejo de asimetrías, permitiría que se tuvieran obligaciones no recíprocas y que incorporara su enfoque de desarrollo que difiere del europeo, lo cual quedó demostrado con el establecimiento de los cuatro temas que no quiere negociar y en los cuales ha mantenido su posición: servicios, inversión, propiedad intelectual y compras públicas. Igualmente, Bolivia excluyó en su oferta de bienes a un número significativo de productos, alejándose de "lo esencial del comercio" que contempla la OMC para la obtención de la excepción de la cláusula de la Nación más Favorecida, complicando la negociación.



Equipo negociador de la Unión Europea y equipo negociador de Colombia, Bogotá 17-20 de septiembre de 2007
Fotos cortesía del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo



A la posición boliviana y en un ambiente de tensión diplomática entre Colombia y Ecuador, se sumó la posición de éste último país de excluir igualmente el tema de propiedad intelectual, así como el de comercio y desarrollo sostenible, además de no acompañar ciertos acuerdos de la negociación comercial. Es decir, la Tercera Ronda mostró una Comunidad Andina profundamente dividida en dos grupos para poder acordar una posición negociadora conjunta, acorde con el interés europeo de negociar de bloque a bloque.

El balance por temas es el siguiente: en acceso de bienes no agrícolas quedó pendiente una mejor oferta de parte de la UE, al ser considerada insuficiente por los andinos la presentada en la tercera ronda; se aceptó un "stand still" o compromiso de no realizar modificaciones a los aranceles en aplicación al entrar en vigencia el Acuerdo y se recibió la oferta de desgravación inmediata para el 86% de las exportaciones colombianas hacia Europa, mientras el 4% quedaba entre 3 y 5 años y el 10% a 7 años, donde están ubicados renglones de interés como textiles y confecciones y pesca.

Como es ya tradicional, a los avances en acceso de bienes no agrícolas, no corresponden los avances en bienes agrícolas, con poca especificación de la categoría de desgravación, lo cual deja pendiente el tema para la próxima ronda, para la cual hay el compromiso de la UE de mejorarla. Igualmente, de considerar la Salvaguardia especial agrícola y de consolidar un tratamiento preferencial del SGP plus, así como de presentar una propuesta sobre subsidios a las exportaciones agrícolas.

Un producto sensible como el banano quedó incorporado como parte integrante de la negociación, punto de importancia para Colombia y Ecuador, aunque el reciente fallo en la OMC de rebaja de aranceles no ha sido considerado suficiente por los sectores exportadores.

En las reglas de origen la UE aceptó la incorporación del trato especial y diferenciado que solicitan Ecuador y Bolivia y el desarrollo de una idea de acumulación extendida para facilitar la incorporación de insumos.

En el tema de medidas sanitarias en el que la UE es particularmente estricta, quedó para la próxima ronda la consideración de un texto consolidado que habrá de definir la creación de un comité, los procedimientos para reconocimiento de equivalencias y de asimetrías, así como de trato especial y diferenciado, complementado con acciones de cooperación y de asistencia técnica. Está igualmente interesada en que se consideren disposiciones sobre armonización legislativa, transparencia en los requisitos de importación e integración regional.

El tema anterior se complementa con el de obstáculos técnicos al comercio, en el cual hay acuerdo sobre un texto consolidado sobre el cual negociar, mientras la UE presentó una propuesta sobre etiquetado de textiles, manufacturas y calzado que deberá ser analizada para su inclusión como anexo.



Tercera ronda de negociaciones entre la CAN y la UE, Quito 21-25 de abril de 2008
Fuente: Comunidad Andina





Respecto a medidas de defensa comercial, se espera definir un texto para la próxima ronda, existiendo acuerdo en aplicar las normas de la OMC en materia de derechos antidumping y compensatorios, así como en la salvaguardia global, mientras sigue en discusión el texto sobre salvaguardia bilateral. Hay medidas y acuerdos en cuanto a procedimientos aduaneros y facilitación del comercio, estableciéndose la implementación de una ventanilla única y la adopción de un sistema de inspección de mercancías en un solo lugar, con intervención de todas las autoridades que participan en el proceso, lo cual habrá de facilitar las operaciones de comercio exterior. Igualmente hubo acuerdo para la inspección en operaciones de alto riesgo, estableciendo sistemas de administración del riesgo para agilizar el despacho de este tipo de mercancías y la UE aceptó establecer tiempos mayores y diferentes en la aplicación de algunos de los compromisos.

Está pendiente el análisis en la próxima ronda de una contrapropuesta andina sobre asistencia administrativa entre las autoridades aduaneras y sobre libre circulación de mercancías.

En Compras oficiales hay avances en temas como trato nacional y no discriminación, mientras está pendiente de la próxima ronda la consideración de los temas sobre trato especial y diferenciado, cooperación y participación de las micro y PYMES en las oportunidades comerciales desde el punto de vista andino; y para los intereses de la UE se considera la apertura de los mercados andinos de contratación a los proveedores europeos.

Un tema muy atrasado es el de Servicios, cuyos elementos principales para alcanzar un texto común queda pendiente para la próxima ronda.

En Propiedad intelectual, la división entre los propios andinos no permitió presentar una posición negociadora e igual sucedió con el tema de Comercio y Desarrollo sostenible, donde no hubo acuerdo andino para definir una propuesta. Tales situaciones fueron razón suficiente para el aplazamiento indefinido por parte de la UE de la celebración de la Cuarta Ronda prevista para el mes de julio en Bruselas.

En reuniones de los países andinos durante el mes de agosto de 2008, se logró el respaldo del Ecuador a la posición de Colombia y el Perú en estos temas, pero Bolivia mantuvo una posición contraria.

Otro tema de importancia, especialmente para Bolivia y Ecuador, es el del subgrupo 3 sobre Asimetría y tratamiento especial y diferenciado, para el cual finalmente la UE dio indicios de aceptar su tratamiento.

Elementos mínimos de la negociación.

- Se consideran como elementos mínimos de la negociación, los siguientes:
Insistir en la importancia de salvaguardar, mantener y profundizar los compromisos de integración andinos, dado que las discrepancias existentes entre los miembros de la CAN pueden ser atenuadas en la medida en que una negociación conjunta con la UE se puede constituir en un factor de cohesión.
- Al existir mecanismos que le han facilitado a los andinos ingresar en condiciones preferenciales al mercado europeo, asegurar en la negociación del pilar comercial, unas condiciones de acceso más favorables a las existentes actualmente en el SGP plus.



- Mantener el Sistema de franja de precios para productos agropecuarios como herramienta fundamental de defensa mientras existan las distorsiones derivadas de subsidios a las exportaciones agrícolas. Incluir una salvaguardia agrícola especial y tratar de lograr la aplicación de contingentes de importación para productos subsidiados en Europa, como los cereales, los lácteos y la carne de bovino.
- Tener en cuenta los logros en el campo agrícola de otros países latinoamericanos que aseguraron contingentes de importación de la Unión Europea para ciertos productos agrícolas como las flores (México logró cuota de importación) o el atún (México y Chile lograron cupo de importación) y mantener la posición de que el banano, que todavía paga alto gravamen para favorecer países ACP, forme parte de la negociación.
- En Origen, procurar se facilite una acumulación amplia de materiales y procesos que permita interacción y enlazamiento productivo con otros países que tienen Acuerdos de Asociación con la Unión Europea.
- En Propiedad intelectual, asegurar el cumplimiento del Convenio de Diversidad Biológica, así como la repartición global de beneficios asociados con el aprovechamiento (también global) de nuestra biodiversidad/recursos genéticos y la aplicación a éstos del conocimiento tradicional. Igualmente, procurar la preservación de legislación supranacional andina en recursos genéticos y en patentamiento de plantas.
- En Servicios, tener en cuenta que México y Chile lograron excepciones en normas sobre servicios, servicios financieros y establecimiento y en este sentido, buscar una liberalización progresiva a través de listas positivas e identificar los sectores sensibles para cada país.
- En Trato Especial y Diferenciado, además de las asimetrías en plazos, hacer énfasis en aspectos de cooperación y generación de capacidades.

Algunos elementos que se podrían tener en cuenta de las otras negociaciones de la UE.

México ya dispone desde el año 2000 de un Acuerdo de Asociación, al igual que Chile desde el 2003, y el MERCOSUR se encuentra negociando un acuerdo similar hace tres años.

México: este país obtuvo una asimetría en la desgravación arancelaria del programa de liberación de bienes, con lo cual la totalidad del intercambio de bienes industriales mexicanos fue desgravado por la UE a partir de enero de 2003, mientras México solo desgravó a partir de enero de 2007. La negociación se vio favorecida por la estructura exportadora mexicana principalmente de manufacturas, lo cual no centraba las negociaciones en temas sensibles para la UE como abrir mercado a productos agropecuarios y alimenticios.

En productos agrícolas y pesqueros, se consideró un plazo más amplio para los dos países al 2010, cuando la UE habrá desgravado 80% de los productos agrícolas y 100% de los productos pesqueros, mientras México habrá desgravado 42% de sus productos agrícolas y 89% de sus productos pesqueros. En cuanto a Servicios, se exceptuaron unos pocos como transporte aéreo y cabotaje, y se hizo efectiva la negociación a partir de marzo de 2001, cuando las partes proceden a una liberación total en diez años.

Chile: este país partía de una estructura de más del 60% en recursos naturales y una cuarta parte en recursos naturales procesados, que podía complicar la negociación con la UE, pero pudo lograr total desgravación desde el inicio del Acuerdo para el 85% de las exportaciones chilenas de bienes y plazos a tres, cuatro, siete y diez años, lo cual le permitió exportar desde el cuarto año un 96% de las exportaciones de bienes sin arancel al mercado europeo.

En bienes industriales, logró la liberación de la casi totalidad de los productos de manera inmediata (99.8%), mientras el 0.2% (942 rubros) lo hace en tres años. Chile por su parte se tomará siete años para abrir su mercado a ciertos productos sensibles industriales de la UE.



En bienes agrícolas, se liberó un 47 % de manera inmediata y un 42 % quedó a cuatro años. En los productos liberados de manera inmediata, quedaron incluidos rubros como manzanas, peras y carnes; y a cuatro años uvas y vinos. En productos pesqueros, Chile consiguió la liberación inmediata o en un plazo de 4 años de un 75% de rubros; mientras un 21% lo hace entre siete y diez años y un 4% quedó en lista de excepciones. En Servicios, es la primera vez que la UE otorga un trato especial de acceso a las inversiones a un país extracomunitario y solo se exceptuaron los de transporte marítimo y aéreo y los servicios audiovisuales.



Para la negociación de los andinos, geopolíticamente es importante para ambas partes profundizar su relación económica, política y de cooperación, desde el punto de vista de la UE, para no perder los mercados emergentes latinoamericanos en general y andinos en particular, los cuales, de seguir la tendencia actual, quedarían supeditados a la órbita exclusivamente estadounidense; y del punto de vista de los países andinos, para lograr en un mundo globalizado una inserción internacional más equilibrada, en donde la UE, por la forma ordenada y metódica como ha logrado implementar su proceso de integración, es un referente en la consecución de propósitos similares en el ámbito latinoamericano.

Sugerencias y escenarios de negociación.

Se debe continuar con el esfuerzo de incorporar diferentes actores de la sociedad civil en la evaluación de los contenidos del Acuerdo de Asociación.

Para las siguientes negociaciones, se debería corregir la situación de que mientras la UE negocia con directivas propias, los andinos mantienen diferencias al momento de construir consensos, por lo cual, en muchas ocasiones, al aparecer un planteamiento desconocido de los europeos, no tienen capacidad de respuesta ágil, lo cual debilita la condición negociadora andina.

En este sentido, en un primer escenario, el espacio que abría el aplazamiento de la Cuarta Ronda podía ser utilizado por la CAN para intentar definir una concepción de grupo, con parámetros básicos sobre la base de preservar la normativa comunitaria, tomando la oferta europea de flexibilidad y los andinos formalizando sus intereses y velocidades distintas.

Lamentablemente, este primer escenario optimista para ir a Bruselas con una posición común, queda descartado ante lo sucedido en las reuniones celebradas en agosto de 2008 donde no se logró dicho entendimiento.

Un segundo escenario es el de una posición unificada de tres de los países, gracias al interés del Ecuador en el mercado europeo, en especial para sus exportaciones de banano; de concretar acercamientos con el Perú al renovarse el acuerdo de paz logrado por ambos en la década anterior y del criterio ecuatoriano de que para que sean reconocidas las posiciones propias se deben reconocer posiciones que sean contrarias. En este escenario, Bolivia quedaría negociando condiciones especiales o apartándose del pilar comercial.

Un tercer escenario es el de una negociación individual por parte de los andinos en un esquema país - bloque que permita discutir sobre la base de un acuerdo general del Pilar Comercial y compromisos espaciados en el tiempo para Bolivia y Ecuador.

Finalmente, un cuarto escenario ante la imposibilidad de alcanzar entendimientos, sería una negociación de la CAN con la UE bloque a bloque en los pilares de Diálogo Político y de Cooperación, mientras se adelantarían negociaciones de tratados de libre



comercio entre Colombia y la UE y entre el Perú y la UE, con la presencia conjunta de Colombia y el Perú en la mesa de negociación, e incluso del Ecuador si llegare a decidirlo, pero con cierres individuales de cada negociación.

En cualquiera de los escenarios, lo importante es no llegar a una situación de rompimiento de las negociaciones y alcanzar resultados de un Acuerdo de Asociación que contiene tres pilares diferentes, en los que se pueden incorporar diferentes matices y grados de compromiso, ante la evidencia a la fecha de elaboración de este KASPaper en agosto de 2008, de que no habrá una posición negociadora común de parte de los países integrantes de la Comunidad Andina.

Antecedentes de las negociaciones entre la CAN y la UE.

En 1958 se produce el primer memorando de los Estados miembros de la CEE a los países de América Latina llamando a una cooperación más estrecha entre ambas regiones, seguida en 1963 de una primera comunicación de la Comisión al Consejo de Ministros de la Comunidad Europea sobre relaciones entre ambas regiones, lo cual permite poner a funcionar en mayo de ese año, un "Grupo de Contacto" entre los servicios de la Comisión Europea y las misiones en Bruselas de los países latinoamericanos.

Finalizando la década de los sesenta, el Consejo de Ministros de las Comunidades reconoce la importancia política y económica que reviste el desarrollo de buenas relaciones con América Latina y encarga al Comité de Representantes Permanentes (COREPER) el examen de las posibilidades de acción en diversos ámbitos. En declaración conjunta de junio de 1971, se acuerda instaurar un diálogo entre la Comunidad y los países latinoamericanos.

América Latina se vio colocada desde los años setenta en una situación de desventaja en la promoción de sus exportaciones al mercado europeo con respecto a sus competidores tercermundistas, beneficiarios de los mecanismos destinados a los países ACP, situación que se prolongó con la prórroga sucesiva de la Convención de Lomé durante varias décadas. Fue a partir de la década de los noventa, cuando áreas como la andina lograron recuperar terreno con la concesión del mecanismo del Sistema Generalizado de Preferencias Andinas (SGPA) de ayuda en la lucha contra las drogas o SGP - Drogas, aprobado por el Consejo Europeo el 13 de diciembre de 1990, el cual mejoró las condiciones contempladas anteriormente en el Sistema General de Preferencias (SGP).

En el caso de la Comunidad Andina, luego de la visita en 1979 a la Comisión Europea del Presidente de Colombia Turbay Ayala, solicitando en nombre de los cinco países del Grupo Andino un acuerdo de cooperación económica entre ambos bloques, se inician conversaciones exploratorias entre la Comunidad y la Junta del Acuerdo de Cartagena para la conclusión de un acuerdo de cooperación Comunidad / Pacto Andino.

Diferentes generaciones de Acuerdos.

La primera declaración común entre la UE y la CAN se produce en mayo de 1980, seguida de un primer acuerdo de cooperación suscrito en 1983 correspondiente a un Acuerdo de Segunda (II) Generación.

A partir de 1990, inmersos ya en un nuevo contexto de globalización, se generalizaron Acuerdos de Tercera (III) Generación, por región en el caso del Pacto Andino con un Acuerdo Marco de Cooperación en 1993, como por país en el resto de América Latina. Los Acuerdos de Cooperación de Tercera Generación incluyeron



cláusula evolutiva, cooperación avanzada y diversificación de ámbitos e instrumentos de cooperación, pero no incorporaron condiciones de liberalización recíproca del intercambio comercial como deseaban los países andinos.

De 1993 en adelante, se favorecieron formas de cooperación que permitieron desarrollar programas como AL-INVEST para el financiamiento de encuentros entre empresarios de las dos regiones, donde en el realizado en 1998 en Londres, las autoridades europeas reclamaron a los andinos por la baja utilización del SGP; ALURE para el sector energético; URB-AL para cooperación descentralizada entre ciudades de ambos bloques en desarrollo urbano; ATLAS para acciones entre Cámaras de Comercio; ALFA para intercambios entre las Universidades y cooperación científica y ALBAN para becas de posgrado y desde 2002, @ALIS para el desarrollo de la sociedad de la información.

Los actuales Acuerdos de Cuarta (IV) Generación comenzaron hace trece años a partir de 1995, reemplazando gradualmente los de Tercera Generación, etapa que ha sido denominada por algunos autores como "nuevo interregionalismo trasatlántico", la cual recibió en junio de 1999 un impulso político, al decidir la I Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno UE - ALC, reunida en Río de Janeiro, la conformación de una "Asociación Estratégica Birregional".



El Secretario General de la Comunidad Andina (CAN), Freddy Ehlers, conversa con el Presidente de Colombia, Álvaro Uribe (d), en la reunión de la CAN y la Troika de la Unión Europea (UE) Lima, 17 de mayo de 2008
Foto: AGENCIA EFE / Guillermo Legaria



Los Acuerdos de Cuarta (IV) Generación incorporan en general tres características con relación a los anteriores acuerdos:

1. Cláusula democrática y respeto de los derechos humanos;
2. asociación económica integral y zona de libre comercio;
3. cooperación para desarrollo sostenible, combate a la pobreza, modernización del Estado y la administración pública, servicios públicos y sociedad de la información entre otros.

El cambio principal introducido por estos Acuerdos de Cuarta Generación, es que son Acuerdos de Asociación que además de consagrar el diálogo político, prevén el establecimiento de zonas de libre comercio, asimétricas en varios casos.



El paso de preferencias unilaterales a Acuerdos de Asociación.



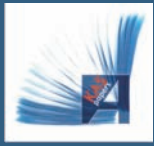
Las modificaciones al régimen del Sistema General de Preferencias (SGP) fueron realizadas por la Unión Europea (UE) desde diciembre de 2001, cuando expidió un nuevo reglamento en el que unió en un texto los diversos sistemas de preferencias, implicando para los andinos exigencias de resultados comerciales y sectoriales o exigencias medio ambientales y laborales de la OIT no existentes en los regímenes anteriores, pues las preferencias se otorgaban a cambio de los esfuerzos adelantados en la lucha contra las drogas y no en los campos ambiental y social.

Aunque el SGP plus ("SGP +") recientemente aprobado, contempla un período de aprovechamiento más favorable que períodos anteriores de tres años al extenderse desde el año 2005 hasta el 2014; el beneficio del SGP como régimen droga del Sistema Generalizado de Preferencias para los países andinos se suma hoy a otros beneficios otorgados a terceros países, como el cero arancel para los productos de las cuarenta y nueve países más pobres del mundo que tienen un ingreso por habitante menor a US \$ 2 por día y la extensión de los beneficios a los países centroamericanos del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y de Panamá, o como se ha dicho, la concesión de preferencias a países que muestren cumplimiento de compromisos en materia de normas laborales de la OIT o de protección del medio ambiente. Todo esto reduce la exclusividad que por un tiempo tuvieron los andinos de un tratamiento especial.

A lo anterior se sumó, que los márgenes de preferencia generados por las preferencias unilaterales a favor de las exportaciones andinas disminuyeron y se diluyeron cada vez más con el avance de las reducciones arancelarias multilaterales, regionales y de TLC's, todo lo cual hace recomendable y conveniente para la Comunidad Andina pasar del tratamiento preferencial unilateral y temporal del SGP, a concretar un Acuerdo de Asociación que permita la negociación de un acuerdo de libre comercio



Quinto Encuentro de la Sociedad Civil Organizada de la Unión Europea - América Latina y el Caribe, Lima, 17 de abril de 2008
Fuente: Comunidad Andina



Los mandatos de las Cumbres Presidenciales.

El Diálogo Político instituido por la Declaración de Roma de junio de 1996, estructuró un mecanismo de diálogo a través de Cumbres Presidenciales, encuentros de los Ministros de Relaciones Exteriores y reuniones puntuales sobre temas coyunturales, traducido en la realización de cinco Cumbres:

1). Río de Janeiro en junio de 1999, acordó una Declaración Política y un Plan de Acción que fijaron el marco de la Asociación Estratégica Interregional y las prioridades temáticas, así como las directrices para las negociaciones de los acuerdos de asociación entre la Unión Europea (UE) y Chile y el MERCOSUR.

2). Madrid en mayo de 2002, con una Declaración Política, un Informe de Evaluación de la asociación birregional desde la primera cumbre y el establecimiento de que las negociaciones de temas económicos con los andinos y los centroamericanos se condicionasen a ciertas evaluaciones previas sobre avances en sus propios procesos de integración.

3). Guadalajara en mayo de 2004, con el reconocimiento de que la negociación de un Acuerdo de Asociación entre la UE y la CAN era un "objetivo estratégico común", que suponía la evaluación del grado de integración subregional andina conjuntamente entre la UE y la CAN, mediante un Grupo de Trabajo Ad-Hoc que verificara los progresos del tratado de integración andino.

4). Viena en mayo de 2006, dio paso a la apertura de negociaciones de un Acuerdo de Cooperación, Diálogo Político y Comercio con la Comunidad Andina y con el Mercado Común Centroamericano.

5). Lima en mayo de 2008, pidió tomar en cuenta las asimetrías entre y al interior de cada una de las regiones y la necesidad de flexibilidad en las negociaciones del Acuerdo de Asociación.

Negociaciones entre la UE y países de América Latina.

La Unión Europea y México fueron los primeros en iniciar negociaciones de un Acuerdo de Coordinación Política, Asociación Económica y Cooperación o Acuerdo de (IV) Generación en 1997 que culminó en 1999 y fue puesto en vigencia desde el 1 de julio de 2000.

Luego, la Unión Europea y Chile suscribieron un Acuerdo de Asociación Económica y Libre Comercio el 18 de noviembre de 2002, que pusieron en práctica el 1 de febrero de 2003.

La negociación del Acuerdo de Asociación Unión Europea - MERCOSUR se inició en abril de 2000, pero luego de varios intentos por concluirlo hacia 2004, la negociación encontró tales dificultades que no ha podido continuar, considerando los integrantes de MERCOSUR que la negociación está estancada porque la UE no acepta sus propuestas en agricultura.

Centroamérica y la Comunidad Andina convinieron Acuerdos sobre Diálogo Político y Cooperación con la Unión Europea desde octubre de 2003. En el quinquenio 1997-2002 inmediatamente anterior, se avanzó muy poco en una negociación UE - CAN, porque la impresión prevaleciente en la Unión Europea en ese entonces, era la de que el proceso de la CAN estaba más atrasado que el MERCOSUR, cuando en realidad no era así; este 'quinquenio perdido' se debió a una escogencia europea deliberada, promovida desde la Comisión Europea por el entonces Comisario de Comercio Pascal Lamy (1999-2004) y cuya responsabilidad histórica es ineludible. Los europeos se valieron entonces de un contraste presunto entre la - entonces muy real - integración andina y la - entonces mucho más política e intergubernamental - agrupación del MERCOSUR. Otra cosa es que esta explicación, no creíble en el contexto de la época, haya adquirido cierta vigencia hoy en día, con el transcurrir del tiempo y la evolución contrapuesta de estos dos procesos regionales.



Konrad
Adenauer
Stiftung