

# **LA CAN: UN OBSTACULO PARA LA NEGOCIACIÓN CON EUROPA**

Tesis de Grado para optar al título de Abogados



PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA

Autores

ANDRES AFANADOR PEREZ

ALEJANDRO NOGUERA CEPEDA

PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA

FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS

BOGOTÁ, COLOMBIA

2009.

# **LA CAN: UN OBSTACULO PARA LA NEGOCIACIÓN CON EUROPA**

Tesis de Grado para optar al título de Abogados



PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA

Tutor:

SANTIAGO ROJAS ARROYO

PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA

FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS

BOGOTÁ, COLOMBIA

2009.

## **TABLA DE CONTENIDO**

### **1. Introducción.**

### **2. Metodología.**

### **3. Marco Teórico.**

#### **3.1 El ordenamiento andino y el ordenamiento europeo.**

**3.1.1** La Comunidad Andina de Naciones (CAN).

**3.1.2** La Unión Europea (UE).

**3.1.3** Similitudes y Diferencias de los Sistemas.

#### **3.2 Relaciones Bilaterales entre la CAN y la UE.**

**3.2.1** El Sistema General de Preferencias (SGP).

**3.2.2** El Sistema General de Preferencias Plus (SGP Plus).

#### **3.3 Colombia y la Unión Europea.**

**3.3.1** El TLC Colombia-UE.

**3.3.1.1** Importancia del Acuerdo.

**3.3.1.2** Contenido del Acuerdo.

**3.3.1.3** Estado Actual de la Negociación.

### **4. Interpretación: La CAN y las negociaciones con terceros.**

**4.1** ¿Es la CAN un obstáculo para las negociaciones con terceros?

**4.2** Aplicación práctica frente al acuerdo

### **5. Conclusiones.**

### **6. Bibliografía.**

## **1. Introducción.**

La negociación de Colombia de un acuerdo comercial con la Unión Europea (UE), desarrollada en conjunto con la república de Perú, ha suscitado varias consideraciones académicas durante los últimos meses.

Como es bien sabido, alrededor de esta negociación se ha presentado en reiteradas ocasiones la discusión acerca de la favorabilidad de haber entablado el proceso al margen de la Comunidad Andina de Naciones, siendo Colombia la abanderada en la negociación, inicialmente junto con Perú, Bolivia y Ecuador y hoy por hoy solo con Perú.

El debate inicial alrededor de si era determinante o no negociar el tratado en bloque, esto es, dentro de la Comunidad Andina y con la Unión Europea, así como el desarrollo actual de la negociación y los principales aprendizajes para nuestro país tras todo el proceso, son entonces las herramientas con las cuales nos proponemos elaborar un estudio detallado sobre lo que significa, en la práctica y tras la experiencia, para Colombia la negociación de este tratado.

En el presente documento nos ocuparemos, entonces, de realizar un estudio sobre los marcos normativos que rigen tanto a la Comunidad Andina como a la Unión Europea, a fin de determinar cuáles son sus principales diferencias y poder así adentrarnos entonces a determinar hasta qué punto constituye un obstáculo, o una ventaja, el ser parte del bloque andino en lo que a negociaciones bilaterales, o multilaterales se refiere.

De la misma manera, es nuestro interés analizar los antecedentes de las relaciones existentes entre la Comunidad Andina y la Unión Europea, y de la Republica de Colombia con el mismo bloque. Como se verá a lo largo del documento, dichas relaciones fueron manejadas, con anterioridad, desde un punto de vista eminentemente unilateral dado que su objetivo primordial no era el intercambio comercial en sí mismo, sino el impulso de una potencia mundial como la

Unión Europea a países en vías de desarrollo como Colombia, para promover así una lucha con incentivos contra los grandes problemas que aquejaban a nuestro país, como el tráfico de drogas. Posteriormente, como se explicará en el cuerpo del trabajo, las relaciones de ambos agentes se empiezan a enmarcar en la bilateralidad, en razón al reconocimiento de los valores que puede agregar Colombia como socio comercial.

Con lo anterior, pretendemos esbozar un contexto que nos permita entender, en el supuesto hipotético de ser éste el momento de iniciar una negociación, las ventajas o desventajas de iniciarla al margen o dentro de la CAN.

Analizado todo lo anterior, podremos entonces determinar cómo la CAN representa, en este momento, un claro obstáculo para los intereses de Colombia en lo que a la negociación del acuerdo se refiere, y de la misma manera, podremos determinar si dichos obstáculos responden a aspectos jurídicos propios de sus normatividades, o si por el contrario son obstáculos políticos coyunturales que no se traducen en que el bloque andino se convierta, en sí mismo, en un enemigo de los intereses nacionales.

Es nuestro interés con éste trabajo proporcionar una herramienta de entendimiento sobre la magnitud e importancia de una negociación con un bloque tan trascendental para la economía mundial como es el europeo, así como generar reflexiones sobre las verdaderas implicaciones, positivas o negativas, que impone el hecho de haber optado por una negociación al margen del Acuerdo de Cartagena, por el que se creó la Comunidad Andina de Naciones.

## **2. Metodología**

Dentro del desarrollo del presente trabajo, hemos tomado como base bibliográfica la normatividad andina y europea, y hemos analizado con detenimiento sus antecedentes y finalidades, para con ello tener una base que nos permita diferenciar uno y otro ordenamiento, empezando entonces a clarificar una idea de los aspectos positivos de realizar una negociación al margen de la CAN, que se dedujeron de los puntos donde se hacen más evidentes las diferencias entre uno y otro ordenamiento.

En adición al estudio de este contenido normativo, hemos acudido a la amplia doctrina que se ha escrito sobre comercio exterior por autores de amplio conocimiento nacional e internacional, llegando a concluir que si bien hasta el día de hoy no existe un amplio material doctrinario sobre la negociación con la Unión Europea en específico, la doctrina general es también una herramienta muy útil para lograr un aprendizaje más profundo sobre el contenido verdadero del libre comercio, la relevancia de los acuerdos comerciales y, con ello, evidenciando que el contenido del presente documento podría constituirse en una primera pieza que diera lugar a la realización de muchos estudios adicionales sobre la materia.

En aras de aterrizar un poco más los contenidos teóricos analizados, y para observar de forma directa la manera como se está adelantando el estudio, hemos acudido también al conocimiento y experiencia de personas que trabajan a la fecha, o trabajaron, en la negociación del Tratado con la Unión Europea, a fin de lograr una explicación de primera mano sobre el contenido de la negociación, así como las diversas impresiones que ha generado la negociación a lo largo de este proceso. Estas entrevistas fueron realizadas de manera informal a funcionarios de la Cancillería y del Ministerio de Comercio Exterior, con lo cual abarcamos tanto el contenido político como el comercial del acuerdo. Aprovechamos la oportunidad para agradecer a Paola Lugari, funcionaria del Ministerio de Relaciones Exteriores, y miembro del equipo político de negociación del tratado, y a Luz Marina Monroy, funcionaria del Ministerio de Comercio Exterior y miembro del

equipo de negociadores comerciales del Tratado, quienes nos colaboraron con la experiencia profesional que han recogido como fruto de su trabajo en este proyecto de integración.

Así, son estos tres elementos (normativo, bibliográfico y testimonial) los que han aportado al análisis que hemos desarrollado para el presente estudio y que soporta entonces las conclusiones a las que, a través de su contenido, llegaremos.

### 3. Marco Teórico

#### 3.1 El ordenamiento andino y el ordenamiento europeo.

##### 3.1.1 La Comunidad Andina de Naciones (CAN).

###### Antecedentes

Como parte del proceso de integración de América Latina, en el año de 1960 se crea por los líderes regional la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) mediante la suscripción del Tratado de Montevideo, cuya idea fundamental consistía en la conformación de una zona de libre comercio entre los países de América Latina y que, veinte años más tarde (1980), sería sustituida por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), *“un acuerdo marco, que permitió que sus miembros celebren acuerdos entre sí, sin extenderle los derechos y obligaciones adquiridos a los demás países de la Asociación. Igualmente, autorizaba a sus miembros a negociar con otros países latinoamericanos a pesar de no hacer parte del tratado de Montevideo, creando además figuras como las Preferencias Arancelarias Regionales, que aplican a productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros países”*<sup>1</sup>

La conformación de esta zona derivó en una gran controversia, generada por la preocupación de muchos actores frente al favorecimiento de los grandes países de la región en desmedro de los intereses de los pequeños y medianos países. Así, se dijo en su momento que la conformación de la ALALC solo favorecería a países de la envergadura de México, Brasil y Argentina, dejando de lado al resto de países de la región.

En aras de favorecer la integración regional, la ALALC creó dos figuras que propendían por el desarrollo de la región, a saber:

---

<sup>1</sup> Rojas Arroyo, Santiago, Lloreda María Eugenia. TLC: ASPECTOS JURÍDICOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS. Grupo Editorial Norma. 2007. pag 106.

- 1. Preferencias Arancelarias Regionales entre los países miembros de la ALALC (PAR):** Las preferencias arancelarias aplicadas a las exportaciones se tenían en cuenta dependiendo del país de origen. Así, para generar un equilibrio regional se estableció que cuando las exportaciones provinieran del Brasil generarían un arancel correspondiente al 24%, cuando su origen fuera Colombia el arancel correspondería al 12% y cuando provinieran de países como Bolivia contarían con un arancel del 6%.
- 2.** En igual medida, al interior de la ALALC se incentivó a que los países celebraran acuerdos de alcance parcial entre sí, ya que ello otorgaba mayor libertad a los países. De esta forma se fortaleció el sistema y en el año de 1980 el tratado de Montevideo, que creó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), propugnó por mantener las preferencias arancelarias y estableció que los acuerdos de alcance parcial se podrían extender por medio de acuerdos económicos complementarios. Dado lo anterior, países como Colombia ha podido realizar acuerdos comerciales con otros países, no pertenecientes a la CAN.

La ALADI, entonces, permite la negociación entre países sin atender al principio de Nación más Favorecida en forma automática, con una única excepción que se da en las negociaciones al margen de la ALADI con países en vías de desarrollo, que sí debían respetar el mencionado principio, con lo cual *“Es evidente que la ALADI no es un obstáculo para la negociación de acuerdos de libre comercio (...), y por eso sus reglas en materia, por ejemplo, del principio de NMF son muy amplias y no son automáticas, como sucede en otros acuerdos, como el de la CAN o el de la propia OMC”*<sup>2</sup>.

En el año de 1969 se conformó la Comunidad Andina de Naciones con la participación de Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú, aunque por posteriores circunstancias políticas se presentó el retiro de Chile y el ingreso de Venezuela, que a la larga también se retiraría.

---

<sup>2</sup> Ibidem. P.107.

El proceso de integración de la CAN buscó como objetivo primordial *“crear un espacio económico entre los cuatro países, que establece una zona de libre comercio para los países andinos, sin excepciones, y una unión aduanera, la cual es bastante imperfecta, pues Perú no aplica el arancel externo común, Bolivia tiene un régimen especial y entre los dos países restantes se encuentran algunas excepciones y perforaciones al arancel externo común”*<sup>3</sup>.

Tal y como lo expresa el profesor Marcel Tangarife Torres en su publicación Derecho de la Integración en la Comunidad Andina *“el acuerdo de Cartagena está estrechamente ligado al cumplimiento de los fines del estado relacionados con la promoción de la prosperidad general expresado en el mejoramiento de las condiciones de vida de los habitantes de los países miembros”*<sup>4</sup>

No obstante lo anterior, dichos acuerdos han sido objeto de constantes obstáculos por diversas razones tanto políticas como jurídicas que hicieron, en su momento, más difícil la implementación del acuerdo. Muestra de lo anterior es, por ejemplo, la constante variación de normatividad constitucional de los países miembros del acuerdo y los mecanismos internos empleados para la ratificación del Acuerdo. Al respecto, sin embargo, manifiesta el profesor Tangarife que *“El acuerdo suscrito, para su aprobación y ratificación, atravesó numerosas dificultades en el marco jurídico interno de cada país, que fueron superadas oportunamente”*<sup>5</sup>.

### **Instituciones:**

De conformidad con lo establecido por el Acuerdo de Cartagena, existen diversas instituciones bajo las cuales funciona la Comunidad Andina de Naciones, de las cuales estudiaremos las que más importancia revisten para efectos de dar cumplimiento al acuerdo de Cartagena.

---

<sup>3</sup> Rojas Arroyo, Santiago. Op. Cit. P.90.

<sup>4</sup> Tangarife Torres, Marcel. DERECHO DE LA INTEGRACIÓN EN LA COMUNIDAD ANDINA. Cámara de Comercio de Bogotá. Segunda Edición.

<sup>5</sup> Ibidem.

Los órganos más relevantes de la Comunidad Andina, para efectos de nuestro estudio, son:

- i. **Consejo Presidencial Andino:** Compuesto por los presidentes de los países miembros, que se reúnen una vez al año.
- ii. **Comisión de la Comunidad Andina:** Encargada de regular el comercio e inversiones. Compuesto por los Ministros de Comercio Exterior.
- iii. **Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.**
- iv. **Secretaría:** Organismo técnico destinado a la toma de decisiones en temas, por ejemplo, como la procedencia de salvaguardias, teniendo como objetivo principal el equilibrio regional.
- v. **Tribunal Andino de Justicia:** Toma las decisiones en cuanto a la solución de controversias.

**(i) Consejo Presidencial Andino:**

El Consejo Presidencial Andino es el máximo órgano de la Comunidad, compuesto por los jefes de estado de los países miembros, encargado de la emisión de las directrices presidenciales, que si bien no forman parte de la normativa andina, *“sí se convierten en verdaderas declaraciones políticas que orientan la actuación de los demás órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración, debiendo ejecutar las orientaciones contenidas en las directrices”*<sup>6</sup>. En desarrollo a lo anterior, el artículo 11 del Acuerdo señala: *“Los órganos e instituciones del sistema ejecutarán las orientaciones políticas contenidas en las directrices emanadas del Consejo Presidencial Andino”*.

**(ii) Comisión de la Comunidad Andina:**

*“La comisión es la institución andina legislativa por excelencia, aunque hoy la función es compartida con el Consejo Andino de Ministro de Relaciones Exteriores. Se reúne ordinariamente tres veces al año y en forma extraordinaria cuando sea convocada por su presidente, a petición de cualquiera de los países miembros o de la Secretaría General. Las*

---

<sup>6</sup> Ibidem. P.169.

*decisiones son adoptadas por la comisión con el voto favorable de la mayoría absoluta de los países miembros, aunque en algunos casos se requiere que no haya voto negativo”<sup>7</sup>.*

### **(iii) Consejo de Ministros:**

El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de la CAN es el órgano encargado de formular la política exterior de los países miembros en los temas subregionales relevantes, así como de formular la política exterior de la Comunidad Andina.

*“El consejo andino se expresa a través de declaraciones y decisiones, las cuales son adoptadas por consenso. Las declaraciones son manifestaciones de contenido preponderantemente político, no forman parte del ordenamiento jurídico andino, y por lo tanto son fuente de derechos y obligaciones para los países miembros y para los particulares”<sup>8</sup>*

### **(iv) Secretaría General:**

La secretaría general es uno de los órganos que mayor importancia reviste al interior de la Comunidad. Dentro de sus funciones, se destacan *“velar por la aplicación del acuerdo y el cumplimiento de las normas que conforman el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina; formular al Consejo Andino d Ministros y a la Comisión propuestas de decisión; efectuar los estudios técnicos y las coordinaciones que le encomienden los otros órganos del Sistema Andino de Integración y otros que sean a su juicio necesarios”<sup>9</sup>.*

El funcionamiento de la secretaría general de la CAN se da desde Lima, Perú, donde esta institución tiene su sede principal y se manifiesta a través de resoluciones proferidas por el Secretario General, quien es *“la cabeza máxima de la Secretaría, y es elegido por consenso por el Consejo Andino de Ministros en reunión ampliada por la Comisión, por un periodo de cinco años y reelegible por una sola vez.”<sup>10</sup>.*

---

<sup>7</sup> Rojas Arroyo, Santiago. Op. Cit. P.92.

<sup>8</sup> Tangarife Torres, Marcel. Op. Cit. P.178.

<sup>9</sup> Rojas Arroyo, Op.Cit. P.92.

<sup>10</sup> Tangarife Torres, Marcel. Op. Cit. P.202.

#### **(v) Tribunal Andino de Justicia:**

El tribunal de Justicia es el órgano jurisdiccional permanente de la CAN, que tiene sede en Quito, Ecuador. Está conformado por cuatro magistrados, uno por cada país, “y *está encargado de garantizar el respeto de los tratados, mantener la uniformidad de la interpretación de las normas andinas y determinar el cumplimiento del Derecho Comunitario por parte de los países miembros*”<sup>11</sup>.

Dicho tribunal cuenta con un presidente, que es elegido por los mismos magistrados, para un periodo de un año. Dicha presidencia es ocupada sucesivamente por cada uno de los magistrados, según el mismo orden por ellos aprobado, en los términos que establezca su propio reglamento.

#### **Derecho Comunitario**

El Tribunal de Justicia data de un tratado del año 1979, que trae consignados los rasgos más relevantes el ordenamiento jurídico de la CAN. “*El ordenamiento jurídico de la CAN está conformado por el Derecho Primario, que son los tratados que la crearon y sus protocolos modificatorios, y por el Derecho derivado, del que hacen parte las decisiones y resoluciones de los organismos comunitarios*”<sup>12</sup>:

#### **Derecho Primario**

Hacen parte del Derecho Primario los tratados, que son la base de todo el ordenamiento y al que le es aplicable la Convención de Viena sobre tratados internacionales.

---

<sup>11</sup> Rojas Arroyo, Santiago. Op. Cit.P.95.

<sup>12</sup>Ibidem.

## **Derecho Derivado**

Adicional a los tratados y a sus protocolos modificatorios, como se ha dicho, debemos estudiar las normas que por virtud del Acuerdo de Cartagena se pueden expedir por los organismos comunitarios andinos:

- i. Decisiones:** Las puede tomar la comisión del acuerdo de Cartagena o el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.
- ii. Resoluciones:** Dictadas por la Secretaría General.

La regulación que puede dictar la Comisión del Acuerdo de Cartagena puede versar sobre todo lo relacionado con Comercio Exterior e Inversiones. En adición a lo anterior, por el acuerdo se creó un régimen común de propiedad intelectual y, por consiguiente, se pueden regular temas de propiedad intelectual como normas supranacionales.

Expuesto lo anterior, es preciso anotar una serie de características y de principios que son desarrollados por esta normatividad andina:

## **Aplicación Directa de la Norma Andina**

Una vez expedida una norma por un órgano comunitario, esa decisión se publica en la gaceta oficial del acuerdo de Cartagena, y una vez publicada la norma, esa decisión es obligatoria y genera efectos jurídicos. No se requiere que ningún acto o norma interna sea expedido para efectos de darle vigencia a la norma andina, pues ello resultaría completamente inmanejable. Solo basta imaginar cuanto tardaría una norma andina en volverse efectiva si para ello hiciera falta surtir un trámite de aprobación por el legislativo de cada país miembro. Tal y como lo señala el profesor Rojas Arroyo en su obra, ya citada, la aplicabilidad directa de la norma andina puede definirse como *“la capacidad de la misma para producir efectos jurídicos en un país miembro sin que se requiera ningún complemento normativo de derecho interno”*<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Rojas Arroyo, Santiago. Op. Cit. P.95.

## **Efecto Directo**

Cuando dos países promueven un tratado, la regla general es que ese tratado los obliga. No obstante, la norma andina va más allá, puesto que una decisión andina puede generar un efecto directo sobre los particulares quienes pueden hacer valer esa decisión sobre su territorio. El particular igualmente se ve cobijado por los derechos y obligaciones derivados de la norma andina. Esto no sucede en la OMC, donde un particular no puede demandar por el incumplimiento de sus normas.

## **Prevalencia sobre el Derecho Interno**

Si hay controversias entre normas andinas y una norma nacional, salvo la Constitución Política, prevalece la norma andina. Pero esto no quiere decir que la norma andina derogue la norma nacional, simplemente se aplica preferentemente en caso de conflicto normativo. Por lo anterior, los países pueden desarrollar normas andinas por medio del complemento indispensable, figura por virtud de la cual, sino hay regulación sobre un tema determinado en la norma andina, se puede regular a nivel nacional como complemento a la norma comunitaria.

La Sentencia 3-AI-96 del Tribunal Andino de Justicia explicó lo anterior basándose en la normatividad de Unión Europea, también objeto de estudio del presente trabajo. En primera medida, se dijo que el derecho supranacional puede generar conflictos, dado que entre los miembros de la CAN hay ideologías diferentes y matices políticos que estancan las normas andinas. Además hay temas que solamente puede ser regulados por el ejecutivo, como por ejemplo los aranceles, trasladándose esa competencia al derecho comunitario. El problema se da igualmente en los temas que son regulados por el congreso como propiedad intelectual. A su vez, no hay claridad en la competencia de los órganos comunitarios, y de esta forma, por ejemplo, se evidencian temas en los que no está del todo claro quién es el encargado de proferir la normatividad, por no tenerse claro si hay una efectiva afección al comercio o no. En este sentido, se ha presentado en ocasiones que las normas son proferidas en conjunto para evitar las anteriores controversias.

También se discute sobre el control de legalidad de las decisiones y resoluciones, el cual se empieza observando si se cumple con el derecho primario, esto es, que el derecho comunitario respete esos acuerdos principales. Por otro lado, el control de legalidad entre la norma derivada y la principal lo hace el tribunal de justicia de la CAN, pudiendo cualquier persona demandar la nulidad de una decisión por ser incompatible con el acuerdo de Cartagena, como ha sido mencionado con anterioridad.

Frente a temas nacionales, si se considera que una decisión andina es contraria a la Constitución Política, se dice que la Corte Constitucional no tiene competencia para el efecto, pues la decisión no se encuentra dentro de la lista taxativa de normas sobre las cuales la corte revisa su constitucionalidad mediante la acción pública de inconstitucionalidad. Lo que sí se podría demandar internamente es el efecto que la norma andina va a generar en nuestro territorio, siempre y cuando ese efecto resulte inconstitucional.

Hemos estudiado a grandes rasgos la composición de la Comunidad Andina de Naciones, así como sus antecedentes y objetivos, dejando para consideración aparte lo relativo a la normatividad relevante que la rige en materia de negociaciones bilaterales o multilaterales. Con lo anterior, entonces, pretendemos ilustrar las principales implicaciones de formar parte del organismo, para de esta forma entender las principales limitaciones que tiene Colombia por el hecho de emprender una negociación independiente, empezando a estudiar la hipótesis de que la Comunidad Andina resulta un obstáculo para Colombia a la hora de negociar el tratado.

### **Normativa Andina en relación con las negociaciones**

La comunidad andina de naciones, dentro de la normatividad que se ha proferido a fin de determinar las reglas de negociación, ha sido clara en establecer que los países son libres de negociar en conjunto acuerdos de comercio con terceros países en temas como el comercio de bienes, de servicios, de inversiones, propiedad intelectual agricultura o franjas de precios. Como excepción, la Comunidad otorga la posibilidad de negociar dichos acuerdos bilateralmente

cuando “por cualquier motivo” no se pudiera hacer en bloque. Es así como la Decisión Andina 598 establece que *“las negociaciones comerciales con terceros países que en la actualidad adelantan los Países Miembros generan oportunidades y desafíos para la integración andina”*.

Lo anterior, sin embargo, es una novedad si se tiene en cuenta la limitación evidente que traía consigo la Decisión 322 de la CAN, ya derogada, y según la cual *“se limitaba a autorizar las negociaciones con los países de la ALADI, Centro América y el Caribe, y no con países diferentes”*<sup>14</sup>

Dicha limitación se hizo evidente en la reciente negociación de Colombia con los Estados Unidos de América, lo cual generó que al interior de la CAN se ventilara el tema durante la cumbre presidencial de Quito, en 2004, en la que tanto presidentes como cancilleres se dieron a la tarea de proferir una nueva decisión que abriera las puertas y permitiera la negociación con terceros, y promulgaron entonces la ya comentada decisión 598, por la cual se permiten los acuerdos con terceros, independientemente de su naturaleza, habilitando así negociaciones como la que es objeto del presente estudio.

No obstante parecer hasta aquí que los países tienen plena libertad a la hora de entablar sus negociaciones con terceros países, es importante resaltar que existen temas a los cuales solo les es aplicable el régimen andino, y que independientemente de la libertad de negociación que confiere la decisión 598, deben guardar armonía con la normatividad andina, so pena de reputarse no válidos. Así, *“si bien se pueden adelantar libremente negociaciones con terceros, únicamente se podrían implementar los acuerdos alcanzados a través de una norma andina. Es el caso, por ejemplo, de la propiedad intelectual (...). El acuerdo que se llegue a generar en propiedad intelectual no podrá ser aplicado directamente, y tendrá que ser incorporado a través de una norma andina, salvo que esta lo autorice de forma expresa”* (ROJAS ARROYO, P. 103), con lo cual es claro que, a la larga, sí es la comunidad la que termina decidiendo sobre la aplicabilidad de los acuerdos, no obstante brindarse libertad en cuanto a su manera de negociarlos.

---

<sup>14</sup> Rojas Arroyo, Santiago. Op.Cit. P.101.

Las principales decisiones de la CAN referentes a las reglas para negociar con terceros países son las siguientes:

- (i) Acuerdo de Cartagena. Introducido al ordenamiento jurídico colombiano por medio de la ley 8 de 1973 y codificado por la decisión 563.
- (ii) Decisión 598: Relaciones Comerciales con Terceros Países.
- (iii) Decisión 587: Lineamientos de la Política de Seguridad Externa Común Andina.
- (iv) Decisión 499: Actualización de la Directiva No. 1 sobre formulación y ejecución de la Política Exterior Común.
- (v) Decisión 476: Seguimiento de la Política Exterior Común.
- (vi) Decisión 475: Directiva N° 1 sobre la Política Exterior Común.
- (vii) Decisión 458: Lineamientos de la Política Exterior Común.
- (viii) Decisión 237: Por la cual se derogan las Decisiones 8, 10, 139 y 140.
- (ix) Decisión 322: Relaciones comerciales con países de ALADI, Centroamérica y el Caribe
- (x) Decisión 150: Concesiones arancelarias de los Países Miembros a los Estados Unidos de América y suscripción de un Acuerdo concertado entre dichos países.

### **Antecedentes de negociaciones**

Con el propósito de entender la política exterior común de la CAN a continuación haremos un breve recuento de las principales negociaciones con terceros países, unas ya culminadas y otras aún en proceso de negociación, como la que nos ocupa en este trabajo con la UE. El recuento abarcará tanto las negociaciones realizadas por la Comunidad Andina como bloque, como las negociaciones desarrolladas por Colombia al margen de la CAN.

### **Negociaciones desarrolladas por la CAN:**

- i. Relaciones con el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), en el cual la CAN ha venido trabajando fuertemente y hoy en día se propone suscribir un Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación CAN-SICA y a retomar la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio birregional, al tiempo que se evalúan alternativas viables para favorecer la convergencia entre el Plan Puebla Panamá y la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana -IIRSA-.

- ii.** En el marco del XV Consejo Presidencial Andino, celebrado en Quito el 12 de julio de 2004, los Jefes de Estado de los Países Miembros acordaron impulsar el establecimiento de un mecanismo de diálogo y concertación política con México, así como la conclusión de las negociaciones de libre comercio pendientes, con el propósito de invitar a dicho país a ser miembro asociado de la Comunidad Andina.<sup>15</sup>
- iii.** Las negociaciones con Asia han sido parte importante de las relaciones exteriores de la CAN, en marzo del año 2000 suscribieron con la República Popular China el "Acuerdo para el establecimiento de un mecanismo de consulta política y cooperación", con el fin de fortalecer sus lazos de cooperación e intercambio comercial, empresarial y tecnológico y el diálogo en campos multilaterales internacionales. Asimismo con India y Rusia se estableció un Mecanismo de Diálogo Político y de Cooperación con el propósito de promover el fortalecimiento y la diversificación de sus lazos de amistad, entendimiento y cooperación, así como el desarrollo de las relaciones comerciales, de la inversión y el intercambio cultural y científico.
- iv.** Las negociaciones en el Área de Libre Comercio de las Américas – ALCA se encuentran suspendidas desde mediados de 2003 debido a las diferencias existentes entre las posiciones de los representantes del Brasil y de Estados Unidos, a cargo de las Co Presidencias del Comité de Negociaciones Comerciales – CNC del ALCA.
- v.** La creación de una zona de libre comercio con MERCOSUR, la cual dio su primer paso el 16 de abril de 1998, mediante el Acuerdo Marco para la creación de una Zona de libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR. Después haber suscrito entre distintos países miembros de la CAN y MERCOSUR varios Acuerdos de Complementación Económica hoy en día se otorgó por parte de la CAN la condición de Miembro Asociado a la República de Argentina, la República Federativa de Brasil, la

---

<sup>15</sup> <http://www.comunidadandina.org/exterior/alca.htm>

República de Paraguay y la República Oriental del Uruguay, Estados Partes del MERCOSUR, y se definieron los términos de su participación en la Comunidad Andina, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 136 y 137 del Acuerdo de Cartagena.

*“La asociación recíproca así culminada permite profundizar el conocimiento mutuo e intensificar la concertación política entre ambos esquemas de integración, y sienta las bases para avanzar en el proceso de convergencia entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR con miras a la conformación de la Comunidad Sudamericana de Naciones”.*<sup>16</sup>

### **Negociaciones desarrolladas por Colombia:**

- i. **G3:** En el marco de la ALADI, en el año de 1994 se suscribe el acuerdo comercial denominado “Grupo de los tres” o G3, del cual hicieron parte los países de Venezuela, México y Colombia. Dicho acuerdo fue un marco comercial amplio dentro del cual se desarrolló un programa de desgravación, así como la regulación sobre determinados temas del comercio multinacional, como el sector agropecuario, donde se aplicó un programa de desgravación gradual a diez (10) años, cumplidos en 2004. Otros temas de interés en el tratado de los tres, que en realidad son dos hoy en día tras la denuncia del tratado por parte de Venezuela, se adelantaron en el sector automotriz, y en el comercio de servicios como los financieros, que permitió el establecimiento de entidades financieras en los estados parte, imponiéndose como condiciones la aplicación del principio de Trato Nacional y de Nación más Favorecida.
  
- ii. **Tratado de Libre Comercio Colombia-Chile:** Como refuerzo a un acuerdo comercial suscrito por estos dos países en el año de 1994, se suscribe el Tratado de Libre Comercio con Chile como medio para *“promover el desarrollo equilibrado y armónico entre ambos países para estimular la expansión y la diversificación del comercio, eliminar obstáculos y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios, aumentar*

---

<sup>16</sup> *Ibídem*

*sustancialmente las oportunidades de inversión, establecer lineamientos de cooperación, crear procedimientos para la aplicación y cumplimiento eficaz de este acuerdo, asegurar que las políticas comerciales y ambientales se apoyen mutuamente, promover el desarrollo de políticas y prácticas laborales que mejoren las condiciones de trabajo y los niveles de vida de ambas partes.”<sup>17</sup>.*

Como es bien sabido, Chile es uno de los más importantes agentes comerciales dentro de la región, toda vez que sus niveles de exportación de productos como el salmón o las uvas, hacen notar su claro posicionamiento en el mercado mundial. Pero si Chile representa un importante aliado para Colombia, esta última también lo es para los primeros, y por eso el acuerdo comercial es bastante amplio en materia de comercio de bienes como el polipropileno, ácido cítrico e insecticidas, entre otros, que derivan en claros aspectos positivos de por la ampliación de las “oportunidades comerciales en el ámbito internacional, los ingresos por las exportaciones y por las inversiones chilenas en nuestro país, que efectivamente jalonan la economía hacia el desarrollo y logran encaminarnos hacia una Colombia más competitiva, generan mejores niveles de vida para los colombianos”<sup>18</sup>

- iii. TLC Colombia-Canadá: *“El TLC con Canadá marca un hito en varios frentes, especialmente en materia agrícola y de concertación intergubernamental con el sector privado. Propios y extraños coinciden en que la agricultura colombiana es ganadora neta en la negociación con Canadá, como resultado de una negociación auto contenida que arroja resultados concretos ligados a la completa eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias para sectores claves como carne de bovino, flores, frutas, hortalizas, azúcar, productos con azúcar, cacao y etanol. Beneficios que tienen escasos*

---

<sup>17</sup> [http://www.larepublica.com.co/archivos/EMPRESAS/2009-04-03/tratado-de-libre-comercio-colombia---chile\\_70905.php](http://www.larepublica.com.co/archivos/EMPRESAS/2009-04-03/tratado-de-libre-comercio-colombia---chile_70905.php)

<sup>18</sup> Ibid.

*antecedentes en el concierto mundial de las negociaciones comerciales, especialmente en un mercado tan atractivo y competido como el canadiense”*.<sup>19</sup>

Canadá, quinta potencia mundial en materia de acuerdos comerciales, resulta para Colombia un importante socio en asuntos comerciales. Por esto, la negociación exitosa con Canadá, que termina para Colombia en el año 2008, denota un importante avance en la creación de alianzas estratégicas con grandes fortines económicos, lo que sin duda redundará en beneficio de la economía colombiana, que se inserta apropiadamente en el marco internacional.

- iv. TLC Colombia-Triangulo Norte de Centro América: El Salvador, Guatemala y Honduras, en forma conjunta, suscribieron el año pasado un acuerdo comercial con Colombia, mediante el cual se logran importantes avances, más que todo, en el sector agropecuario, así como en el intercambio de servicios, cooperación, comercio electrónico y solución de diferencias.

Como es bien sabido, las crisis diplomáticas con los países vecinos han generado una consecuencia lógica y es la búsqueda por Colombia, sensata, de mercados alternos donde puedan ingresar con barreras arancelarias que le permitan sustituir a los países vecinos como destino de exportación, y dentro de este contexto, el triangulo norte representa un destino interesante, por cuanto *“en su conjunto representan un mercado importante, especialmente para nuestros bienes de mayor valor agregado (que es lo que exportamos a Venezuela y Ecuador), y del que nuestros competidores como México se han ido apropiando, debido a que sus productos entran con beneficios arancelarios. Además, las oportunidades de realizar inversiones productivas en esos países cada vez son más*

---

<sup>19</sup> [http://www.portafolio.com.co/opinion/columnistas/andrsespinosafenwarth/ARTICULO-WEB-NOTA\\_INTERIOR\\_PORTA-4245479.html](http://www.portafolio.com.co/opinion/columnistas/andrsespinosafenwarth/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4245479.html)

*interesantes, por ser un buen negocio y por tener reglas claras que brindan la seguridad jurídica que exige todo inversionista.”<sup>20</sup>*

- v. TLC Colombia- Estados Unidos de América: Podría decirse que en materia comercial, el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América ha sido el tema de más discusiones, políticas y comerciales, que han rodeado el contexto nacional. Tras haber sido enviado por la pasada administración de Estados Unidos al Congreso en espera de su aprobación, dicha corporación ha dejado el estudio de dicho tratado a un lado, suspendiendo las posibilidades de llegar a ser suscrito en el corto plazo por la recién instalada administración del Presidente norteamericano Barack Obama.

La negociación con Estados Unidos representa, para algunos, la más importante oportunidad para Colombia en materia de comercio exterior, y para otros significa la entrega del país a las manos del “imperio”, pues como lo expresan sus opiniones *“La verdad es que el gobierno firmó todo lo que Estados Unidos le propuso. El TLC en su parte normativa es idéntico a los demás tratados impuestos por esa potencia y en los cronogramas de desgravación va a exponer a la producción nacional a la competencia desleal con los monopolios estadounidenses”<sup>21</sup>*.

Dichas opiniones, y toda la controversia que se ha suscitado en el país con ocasión de la negociación del acuerdo, han calado en los últimos llamados a darle luz verde, esto es, los congresistas de Estados Unidos, que con una clara tendencia demócrata que se constituye en opositora de las políticas del gobierno colombiano actual, han entorpecido el proceso de aprobación de un tratado que resulta vital frente a los intereses de Colombia de hacerse parte del mundo globalizado. Con todo, la realidad actual del TLC obliga a pensar en que debemos dar un compás de espera mientras la potencia norteamericana reposiciona sus prioridades, pues es claro que en momentos de crisis inminente, como los

---

<sup>20</sup> <http://www.rojaslloreda.com/triangulonorte.html>

<sup>21</sup> [http://www.bilaterals.org/article.php3?id\\_article=3958&lang=en](http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=3958&lang=en)

actuales, *“las prioridades en el país del norte van hacia otro lado. Indudablemente los esfuerzos del equipo de Obama están dirigidos al manejo de la crisis económica, y no se van a poner a discutir sobre temas de libre comercio, en especial con países con líos laborales. Por ello, este proceso tomará su tiempo. En ese sentido, si bien el Gobierno colombiano deberá continuar con su discurso de apoyo al tratado y no decaer en su propósito, hay que ser realistas y entender que por ahora el TLC sigue en el limbo; aunque no muerto, como lo quisieran ver sus contradictores.”*<sup>22</sup>

### **3.1.2 La Unión Europea**

#### **Antecedentes**

Las guerras que sacudieron Europa en la primera mitad del siglo XX fueron, paradójicamente, uno de los antecedentes más importantes para que los países se dieran a la tarea de unirse y formar una comunidad de naciones. Al finalizar la segunda guerra mundial Europa se encontraba devastada, y Alemania, que había resultado derrotada dejando parte de su territorio en manos de los países vencedores, fue rescatada del régimen Nazi, lo cual significó un gran sacrificio en ese instante, pues las economías de los países europeos se encontraban bastante destrozadas para el momento.

En los años siguientes, los resentimientos y la desconfianza entre las naciones europeas, dificultaban una reconciliación. En este contexto el Ministro francés de asuntos extranjeros Robert Schuman *“lanza un llamamiento a Alemania Occidental y a los países europeos que lo deseasen para que sometieran bajo una única autoridad común el manejo de sus respectivas producciones de acero y carbón”*.<sup>23</sup>

El 18 de abril de 1951 se firma por Alemania, Francia, Italia, Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo (Grupo de los 6) el Tratado que institucionaliza la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Posteriormente, el Grupo de los 6 por medio del tratado de Roma, constituye lo que se llamó la Comunidad Económica Europea (CEE) la cual tenía como finalidad

---

<sup>22</sup> <http://www.rojaslloreda.com/vuelveyjuegaeltlc.html>

<sup>23</sup> <http://blogs.utpl.edu.ec/relacionesinternacionales/2009/07/02/la-union-europea/>

permitir el libre acceso a los mercados, capitales y la circulación de personas. Además de los anteriores procesos de integración, Bélgica, Holanda y Luxemburgo crearon el Benelux, el cual consistía en una unión aduanera con el fin de buscar sinergias entre los tres países que les permitiera impulsar el comercio internacional y con ellos sus economías.

Con el Tratado de la Unión Europea (más conocido como Tratado de Maastricht), de 1992, estas tres Comunidades quedan englobadas dentro de la Unión Europea.

El tratado crea la ciudadanía europea y permite circular y residir libremente en los países de la comunidad, así como el derecho de elegir y ser elegido en un estado de residencia para las elecciones europeas o municipales. Se decide la creación de una moneda única europea, el Euro, que entraría en circulación en 2002 bajo control del Banco Central Europeo.<sup>24</sup>

### **Instituciones<sup>25</sup>:**

La naturaleza jurídica de la UE es compleja y por tanto no puede ser catalogada como una federación de Estados (v.g Estados Unidos de América), ni como una mera organización de cooperación entre gobiernos, como las Naciones Unidas. En realidad, la naturaleza de la UE es única. Los países que constituyen la UE (sus "Estados miembros") siguen siendo naciones soberanas independientes, pero comparten su soberanía con el fin de fortalecer, no solo la economía de los países miembros, sino la influencia política de los mismos.

En el proceso decisorio de la UE en general, y en el procedimiento de codecisión en particular intervienen tres instituciones principales:

- (i) El Parlamento Europeo (PE), que representa a los ciudadanos de la UE y es elegido directamente por ellos;
- (ii) El Consejo de la Unión Europea, que representa a los Estados miembros;

---

<sup>24</sup> Ibídem

<sup>25</sup> [http://europa.eu/institutions/index\\_es.htm](http://europa.eu/institutions/index_es.htm)

**(iii)** La Comisión Europea, que defiende los intereses de la Unión en su conjunto.

Este “triángulo institucional” elabora las políticas y leyes que se aplican en la UE. En principio, la Comisión propone las nuevas normas, pero son el Parlamento y el Consejo los que las adoptan. La Comisión y los Estados miembros las aplican, y la Comisión vela por su cumplimiento.

Es importante mencionar las funciones de la Comisión Europea, con el fin de entender cuál es su responsabilidad frente a las relaciones comerciales de la UE con terceros países.

La Comisión Europea tiene cuatro funciones principales:

1. Proponer legislación al Parlamento y al Consejo;
2. Gestionar y aplicar las políticas de la UE y el presupuesto;
3. Hacer cumplir la legislación europea (junto con el Tribunal de Justicia);
4. Representar a la UE en los foros internacionales, por ejemplo, negociando acuerdos entre la UE y otros países<sup>26</sup>

De conformidad con lo anterior, es importante resaltar que la Comisión Europea representa a la UE en los foros internacionales, y por tanto, la intención de la comunidad europea es manifestada mediante normas jurídicas denominadas Directivas, las cuales expresan los objetivos dispuestos al interior de la UE en materia de comercio exterior.

Otras dos instituciones desempeñan un papel vital: (i) el Tribunal de Justicia que vela por el cumplimiento de la legislación europea y (ii) el Tribunal de Cuentas, que controla la financiación de las actividades de la Unión.

---

<sup>26</sup>[http://europa.eu/institutions/inst/comm/index\\_es.htm](http://europa.eu/institutions/inst/comm/index_es.htm)

Los poderes y responsabilidades de estas instituciones se establecen en los tratados, los cuales representan la base de todas las actividades de la UE. Los tratados también establecen las normas y procedimientos que siguen las instituciones de la UE, y son acordados por los Presidentes y/o los Primeros Ministros de todos los países de la UE, y ratificados los Parlamentos de cada país miembro.

### **Derecho Comunitario**

El derecho comunitario europeo es el ordenamiento jurídico que determina el funcionamiento, organización y competencias de la UE. Se trata de un orden jurídico *sui generis*, diferenciado del derecho internacional así como del orden jurídico interno de los países miembros.

### **Características**

La UE es única entre las organizaciones internacionales, debido a que tiene un ordenamiento jurídico propio, el cual tiene efecto directo dentro de los ordenamientos jurídicos de los Estados miembros. El desarrollo del derecho comunitario ha sido ampliamente influenciado por el Tribunal de Justicia Europeo, que ha establecido en su jurisprudencia una serie de características propias y definatorias.

### **Primacía**

El Derecho emanado de las instituciones comunitarias en ejercicio de su poder normativo prevalece sobre el Derecho nacional de cada país miembro. Este carácter de supremacía se fundamenta en la cesión de soberanía que los Estados miembro realizan en favor de las instituciones europeas. Tal cesión sólo es posible dotando de superioridad jerárquica a la norma comunitaria en materias de su competencia. Algunos autores interpretan la doctrina del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en el sentido de que la norma comunitaria primaría incluso sobre aquellas normas nacionales de rango constitucional.

La primacía del ordenamiento comunitario es de aplicación obligatoria por parte del poder judicial. La característica no se garantiza a través de un mandato al ejecutivo o al legislativo, sino que tal y como señaló el Tribunal de Justicia de la UE, es el juez competente en una materia determinada quien está obligado a "*aplicar íntegramente el Derecho comunitario y proteger los Derechos que éste confiere a los particulares, dejando sin aplicación toda disposición eventualmente contraria de la ley nacional anterior o posterior a la regla comunitaria*".<sup>27</sup>

Es importante mencionar que las relaciones comerciales y por tanto la dirección del comercio exterior se encuentran en cabeza de la Comisión Europea. Lo anterior pone de presente la cesión que los Estados miembros han realizado respecto al manejo de sus relaciones comerciales con los demás países, y con ello la conciencia sobre la supremacía de las normas que se expidan con ocasión al manejo de la política comercial frente a las normas nacionales sobre el tema.

### **Aplicación Directa**

En los ordenamientos jurídicos de los países miembros no se necesita de ningún procedimiento especial para introducir las normas expedidas por las autoridades competentes. No es posible alegar el desconocimiento de las normas debido a un eventual incumplimiento del procedimiento de recepción de los Estados miembros, lo que quiere decir que expedida una norma por la autoridad se entiende incorporada a las normatividades internas correspondientes en forma inmediata.

### **Efecto directo**

Frente a la posibilidad que les asiste a los particulares de invocar ante los tribunales ordinarios las disposiciones del derecho comunitario, debemos establecer que el derecho originario, prevalece sobre el derivado, tesis que ha sido acogida por los tribunales de justicia europeos en su jurisprudencia.

---

<sup>27</sup> Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Sentencia de 9 de marzo de 1978, Asunto "Simmenthal"

Así, es un derecho de los particulares el de acudir ante los tribunales teniendo como base las disposiciones de derecho comunitario, y asumiendo en forma directa los derechos y obligaciones que por ellas se les asignan en los tratados fundacionales.

Frente a este punto, es imperativo realizar una distinción entre lo que doctrinariamente se conoce como el efecto directo vertical y el efecto directo horizontal:

1. Efecto directo vertical: Surge por la posibilidad de un particular de invocar una disposición de derecho comunitario ante los Estados miembros.
2. Efecto directo horizontal: Es la posibilidad que le asiste al particular de invocar una norma de derecho comunitario frente a sus iguales.

No obstante la anterior descripción, no hay consensos frente a la determinación del efecto directo en una norma comunitaria, pues *“No existe un criterio nítido para determinar si una norma comunitaria posee o no efecto directo. El Tribunal de Justicia en sentencia del 3 de abril de 1968, en asunto Molkerei Zentrale, establece que se habrá de considerar no sólo la forma del acto en cuestión, sino también su contenido, así como su función dentro del sistema del Tratado, y a ser posible, que se preste por su naturaleza a producir efectos directos en las relaciones jurídicas entre los Estados miembros y sus justiciables. Por otro lado, el propio Tribunal sentenció que el criterio determinante para que una norma tenga efecto directo se fundamentará en que ésta sea obligatoria, y no discrecional, para el Estado miembro o la institución comunitaria en cuestión”*<sup>28</sup>.

### **Responsabilidad del Estado por incumplimiento**

Con base en la sentencia del Tribunal de Justicia del 19 de Noviembre de 1991, fue admitida por vía de jurisprudencia, en el caso Francovich y Bonifaci la posibilidad de endilgar responsabilidad

---

<sup>28</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Derecho\\_comunitario\\_europeo#Bibliograf.C3.ADa](http://es.wikipedia.org/wiki/Derecho_comunitario_europeo#Bibliograf.C3.ADa)

a un estado cuando, por incumplimiento de una obligación de transposición<sup>29</sup> de una norma de derecho comunitario, cuando de ella se deduzca una desprotección a los particulares por no existir una aplicación material de los derecho que, por virtud de la norma comunitaria, le corresponden.

Para hacerlo, solo basta probar los siguientes hechos: (i) Determinar los fines y objetivos de la directiva, que deben atribuir derechos a un particular; (ii) Dichos derechos deben poder ser identificados de manera directa con la redacción de la norma; (iii) Debe poder establecerse una relación de causalidad entre el daño producido al particular afectado y el incumplimiento de la obligación que pesa sobre el estado miembro.

### **Derecho originario**

El derecho originario es aquel contenido en los diversos tratados que los Estados miembros suscriben, siendo las fuentes de mayor rango, y aquellas que posibilitan la aparición del derecho derivado, que está sometido al originario. El derecho derivado no sólo cederá en caso de contradicción con el originario, sino que además debe estar fundamentado y originado en los diferentes Tratados que lo componen.

### **Derecho derivado**

El derecho derivado es aquel que se compone por reglamentos, directivas y entre muchos tantos. El derecho derivado por oposición al originario es aquel emanado por las instituciones comunitarias con capacidad legislativa, tales como la Comisión y el Consejo, las cuales tienen la obligación de cumplir los objetivos propuestos en los Tratados que hacen parte del derecho originario.

---

<sup>29</sup> Entiéndase por “transposición” el acto de incluir en el ordenamiento jurídico nacional las normas comunitarias por parte de los Estados miembro.

## **Normativa y reglas para negociar**

Dentro de la normatividad más importante de la UE aplicable a las negociaciones comerciales con terceros países, se encuentra el Tratado de Maastricht de 1992 también conocido como el Tratado de la Unión Europea, el cual regula en los artículos 133, 300 y 310 la política comercial y en particular las relaciones comerciales con terceros países.

## **Antecedentes de negociaciones**

La política comercial de la Unión Europea se divide en dos grandes frentes de acción:

- i.** Relaciones multilaterales: Implementada principalmente bajo el marco de la OMC, la UE busca impulsar el acceso a los mercados usando las reglas de la organización pero siempre incluyendo los valores básicos europeos (Medioambiente, Seguridad alimentaria, Diversidad cultural y aspectos laborales)
- ii.** Relaciones bilaterales/regionales: Las relaciones bilaterales con terceros países constituyen, además de las negociaciones con la OMC, un instrumento más para crear vínculos comerciales de acuerdo a las preferencias y características propias de cada negociación. La UE ha establecido como principio base en los acuerdos bilaterales la racionalidad de sus políticas, respecto a la expansión del comercio y el apoyo al desarrollo de las economías de los países miembros y de los demás países en general.

La UE ha suscrito diversos acuerdos bilaterales entre los más importantes se encuentran:

- i.** Acuerdos de Asociación en negociaciones con los países del grupo ACP (África, Caribe y Pacífico) o también llamado el Acuerdo de Cotonou.
- ii.** Acuerdos de libre comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA por sus siglas en Inglés), el Área Económica Europea (EEA por sus siglas en Inglés), Mercosur, México y Sur África entre otros.
- iii.** Unión Aduanera con Turquía, Andorra y San Marino.

iv. Acuerdos de cooperación y asociación con Rusia y Ucrania.<sup>30</sup>

### 3.1.3. Similitudes y diferencias entre los sistemas.

Después de analizar la composición de la CAN y la UE, a continuación describiremos las similitudes y diferencias entre ambos sistemas. Las similitudes entre los dos sistemas son más sobresalientes que las diferencias, pues el objetivo final de uno y otro es la integración económica y la aplicación de sus normas en los países miembros. La siguiente tabla tiene por propósito describir las diferencias y similitudes entre ambos sistemas, más no realizar un paralelo entre las mismas.

SIMILITUDES	DIFERENCIAS
<p><b>Aplicación directa.</b></p> <p>El principio legal de aplicación directa, ha sido empleado por las instituciones Andinas de manera similar al aplicado por las autoridades europeas, en ese sentido es reiterada la jurisprudencia del Tribunal Andino al citar las sentencias Van Gend &amp; Loos, y Simmenthal en las cuales se precisa el principio de aplicación directa.</p> <p><b>Efecto directo</b></p> <p>Las Partes han establecido tanto en su normativa como en la jurisprudencia de sus altas cortes, la posibilidad que les asiste a los particulares de invocar ante los tribunales ordinarios las disposiciones del Derecho Comunitario, en ese sentido la CAN ha calcado la forma en la cual los</p>	<p><b>Solución de controversias.</b></p> <p>Dentro de los países europeos existe una conciencia respecto al cumplimiento de las sentencias proferidas por el Tribunal de Justicia. El acatamiento de las providencias no está sujeto a la imposición de una multa o sanción. Por el contrario, existe un respeto por las decisiones del Tribunal, la cuales tienen un alto grado de vigilancia por la opinión pública.</p> <p><b>Banco Central.</b></p> <p>La UE tiene dentro de sus principales instituciones al Banco Central Europeo, responsable de la política monetaria de toda la comunidad. Por el contrario cada país miembro de la CAN tiene su propia política</p>

<sup>30</sup> Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

<p>jueces europeos han interpretado y aplicado el mencionado principio.</p> <p><b>Prevalencia sobre el derecho interno de los países miembros</b></p> <p>El Derecho emanado de las instituciones comunitarias, tanto de la CAN como de la UE, en ejercicio de su poder normativo prevalece sobre el Derecho nacional de cada país miembro.</p> <p><b>Propiedad Intelectual</b></p> <p>La CAN ha evidenciado un importante proceso en cuanto al fortalecimiento de las normas de propiedad intelectual, las cuales son la base de la normatividad andina en esa materia, unificando con ello el régimen legal aplicable en materia de propiedad intelectual en Perú, Bolivia, Ecuador y Colombia. El anterior modelo de unificación en materia de propiedad intelectual se ha implementado en la UE.</p> <p><b>Control de aranceles</b></p> <p>Tanto la CAN como la UE han implementado un sistema de control de</p>	<p>monetaria.</p> <p><b>Grado de integración</b></p> <p>Tal vez la principal diferencia entre ambos sistemas sea el grado de integración alcanzado. Si bien ambas constituyen una zona de libre comercio, en la cual se eliminan las barreras arancelarias y las cuotas de importación, la UE se basa en un proceso de integración económico y político, en la cual muchas decisiones son tomadas de forma conjunta. Mientras que la CAN, según su tratado de constitución, tiene por objeto crear un mercado común andino, hoy en día se caracteriza por ser una zona de libre comercio cada vez más consolidada y una imperfecta unión aduanera, la cual ha sido suspendida temporalmente.</p> <p>La falta de consenso político entre los miembros de la CAN ha obstaculizado el grado de integración, que en teoría, la CAN debería tener. Hoy en día no se presentan avances significativos en (i) la formación de una unión aduanera sólida con un común arancel externo común<sup>31</sup>, (ii) la</p>
---	---

<sup>31</sup> Los principales obstáculos que imposibilitan la implementación de una unión aduanera se presentan en la medida en que Perú no aplica el arancel externo común y por tanto no participa en la unión aduanera, Bolivia no emplea el arancel externo común, sin embargo, su arancel aduanero está sujeto a la supervisión de la CAN. Por lo tanto, en la práctica sólo dos de los cuatro Estados miembros, Colombia y Ecuador, se han adherido plenamente a la unión aduanera y han aplicado el arancel externo común. En la actualidad, la unión aduanera y el arancel externo común se han suspendido temporalmente entre el 1 de agosto de 2007 y 31 de enero 2008, según lo establecido en la Decisión 669 del 13 de julio de 2007.

<p>aranceles tendiente a restringir el comercio de cierta clase de bienes y servicios en orden a salvaguardar los domésticos. El control de aranceles se traduce en un impuesto arancelario que debe ser pagado por todo aquel que desee importar bienes y servicios a los Estados miembros.</p> <p><b>Unidad de objetivos</b></p> <p>El desarrollo de la CAN en (i) el fortalecimiento de la democracia, (ii) la lucha contra las drogas, (iii) la protección de los derechos humanos y (iv) la seguridad entre los Estados, ha marcado la agenda de los últimos años, logrando un acercamiento importante entre los Estados miembros y en especial con la UE. Unificando con lo anterior los objetivos comunes entre ambos sistemas.</p>	<p>liberalización del comercio de servicios, (iii) la libre circulación de personas en todo la sub-región, la cual se limita a la circulación de turistas por la región, y no a la posibilidad de trabajar o residir en los países miembros, y (iv) el establecimiento de un régimen común de inversiones.</p> <p><b>Inversiones</b></p> <p>En la CAN no hay acuerdo de inversión bilateral, contrario con lo que sucede en la UE. En 1991, se promulgaron las Decisiones 291 y 292 las cuales permiten a cada Estado miembro regular la inversión extranjera en su propio territorio. Estas decisiones obligan a los Estados miembros a tratar a los inversores de otros Estados miembros como si fueran nacionales.</p>
--	---

Si bien la anterior tabla refleja las similitudes y diferencias más sobresalientes entre ambos sistemas, a continuación describiremos el procedimiento previsto en cada ordenamiento para llevar a cabo las negociaciones comerciales.

### **Procedimiento al interior de la UE**

El sustento normativo para llevar a cabo la negociación de Acuerdos de Asociación en el marco de la UE, se fundamenta en los mencionados artículos 133, 300 y 310 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea.

El primer paso está dado por la elaboración de un mandato negociador, el cual debe ser elaborado por la Comisión Europea y presentado al Consejo de la UE mediante una propuesta de directiva de negociación (mandato negociador). Posteriormente, el Consejo de la UE discute el contenido del mandato negociador, para lo cual lo presenta ante los distintos comités encargados de analizar los temas específicos e incluidos en el mandato negociador, con el objetivo de estudiar y revisar los asuntos propuestos con el mayor detalle posible.

El Parlamento Europeo, en principio sólo es participe en el proceso de elaboración del mandato negociador a manera informativa. El Consejo y la Comisión informarán al Parlamento sobre la aprobación de las directivas para la negociación. Sin embargo, el Parlamento puede decidir elaborar recomendaciones a las directivas tendientes a modificar el mandato negociador.

Una vez aprobado el mandato, la Comisión designa un grupo de negociadores, el cual se compone de abogados, economistas, politólogos e ingenieros, entre otros, los cuales deben llevar a cabo los lineamientos esbozados en el mandato negociador.

### **Procedimiento al interior de la CAN**

Mediante la decisión 667 del 8 de Julio de 2007, el Consejo de Ministros de la Comunidad Andina establece el Marco General de la negociación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea, reconociéndolo como una acción determinante para el desarrollo de sus países. Dicho pronunciamiento expone que reconoce los intereses de los diversos países miembros y, teniendo en cuenta lo anterior, autoriza la negociación estableciendo como límites que: (i) cuando la negociación tome en consideración a todos los países miembros de la CAN, podrá ser aplicada a través de la norma andina, y (ii) Cuando el tema de negociación no involucre a todos los países, los compromisos asumidos podrán implementarse de conformidad con los procedimientos del Acuerdo de Cartagena.

Es entonces claro que, como determinador de la política exterior, el Consejo de Ministros es el llamado, por virtud de la Decisión 563 (Acuerdo de Cartagena), a “Suscribir Convenios y

Acuerdos con terceros países o grupos de países o con organismos internacionales sobre temas globales de política exterior y de cooperación”, estableciendo los lineamientos y directrices de las negociaciones, que determinan la “hoja de ruta” de los equipos negociadores, una vez establecidos los principios de negociación por las partes involucradas en el acuerdo respectivo.

## **3.2. Relaciones Bilaterales entre la Comunidad Andina y la Unión Europea.**

### **3.2.1 El Sistema General de Preferencias (SGP)**

Con el fin de apoyar a los países en vía de desarrollo, la UE ha elaborado un instrumento llamado El Sistema General de Preferencias (SGP) el cual tiene por objeto otorgar tarifas arancelarias preferenciales que pueden convertirse en un arancel libre de tarifa o una tarifa muy reducida del mismo.

El SGP fue creado en los años 60, en el seno de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), en la Resolución 21 II aprobada en Nueva Delhi, se estipularon como características básicas del SGP las siguientes:

- i.** No limitación cuantitativa de las importaciones.
- ii.** La sensibilidad de los productos que tiene por efecto que el arancel que se aplique sea más o menos reducido
- iii.** Es un sistema generalizado pues debe aplicarse un régimen común a todos los países en desarrollo.
- iv.** No recíproco, porque no exige ninguna contraprestación a los países con los cuales se suscribe.
- v.** No discriminatorio, pues debe extenderse a todos los países en desarrollo que cumplan con los criterios objetivos previamente establecidos.

La UE ha cumplido y desarrollado planes preferenciales distintos desde 1971. El primero de enero de 2006, se inició un esquema de preferencias nuevo y renovado, con una duración de diez años, con revisiones periódicas de cada tres años.

Los incentivos que la UE aplica a tales productos dependen del cumplimiento de los compromisos que en materia laboral y ambiental los países beneficiados suscriben.

### 3.2.2 El Sistema General de Preferencias Plus (SGP Plus):

<b>SGP (1995 - 2005) - Reglamento 2501/2001<sup>32</sup></b>	<b>Nuevo SGP (2006-2015) - Reglamento 980120052<sup>33</sup></b>
<p>El plan de preferencias generalizadas de 1992 a 2004 comprendía cinco tipos de beneficios diferentes:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sistema general (SGP general).</li> <li>2. Sistema especial de protección de derechos laborales.</li> <li>3. Sistema especial de protección al medio ambiente.</li> <li>4. Sistema especial de lucha contra la producción y el tráfico de drogas (SGP drogas).</li> <li>5. Sistema especial para los países menos adelantados, PMA, "Todo menos armas".</li> </ol>	<p>El plan de preferencias generalizadas de 2005 a 2015 comprende tres tipos de beneficios diferentes:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. SGP general: régimen General.</li> <li>2. SGP plus: régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza.</li> <li>3. Sistema especial para los países menos adelantados, PMA, "Todo menos armas"</li> </ol>

<sup>32</sup> Reglamento 2501 de 2001 del Consejo relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas para el periodo comprendido entre el 1 de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2004

<sup>33</sup> texto Reglamento 980 de 2005 del Consejo relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas para el periodo comprendido entre el 1 de enero de 2005 y el 31 de diciembre de 2015

	<p>Introducción de un solo acuerdo en lugar de los tres proyectos especiales para la protección de derechos laborales, el medio ambiente y la lucha contra la producción y el tráfico de drogas (SGP plus).</p>
<p>Los países que se beneficiaban de este SGP eran los países en desarrollo, las llamadas "economías de transición", surgidas después de la separación de la Unión Soviética y los territorios dependientes con un nivel de desarrollo similar al de los países en desarrollo. Eran realmente 142 países y 36 territorios beneficiarios.</p>	<p>Los países que se quieran beneficiar del SGP plus deberán comprometerse a ratificar y aplicar las 16 convenciones sobre los derechos humanos y los laborales, y 7 de las convenciones relacionadas con el buen gobierno y la protección del medio ambiente.</p>
<p>El objetivo del Régimen SGP drogas era de "respaldar a los países beneficiarios en su lucha contra las producciones ilegales, ofreciéndoles posibilidades de exportación para los cultivos de sustitución y en general para una gran número de productos con el objetivo de ayudar a mejorar su desarrollo económico y social."</p>	
<p>Los países que se beneficiaban de este régimen eran: Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El</p>	<p>Los países que se beneficiarán de este régimen serán: Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala,</p>

Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Pakistán, Panamá, Perú y Venezuela	Honduras, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela. Además, Mongolia, SriLanka, Georgia y Moldavia.
<b>SGP General Reglamento 980/2005</b>	<b>SGP Plus Reglamento 980/2005</b>
<p>Los productos se dividen en sensibles y no sensibles.</p> <p><u>Los sensibles:</u></p> <p>Los derechos ad valorem se reducen en 3.5 puntos porcentuales, de los productos establecidos en el anexo II del Reglamento.</p> <p>La reducción será del 20 % en el caso de los textiles y confecciones</p> <p>Los derechos específicos distintos de los derechos mínimos y máximos sobre los productos clasificados en el anexo 11 se reducirán en un 30 %.</p> <p>Si los derechos del arancel aduanero común incluyen derechos ad valorem y derechos específicos, estos últimos no se reducirán.</p>	<p>Los productos se dividen en sensibles y no sensibles.</p> <p><u>Los sensibles:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Quedan suspendidos los derechos ad valorem del arancel aduanero común para todos los productos enumerados en el anexo II del Reglamento.</li> <li>- Quedan totalmente suspendidos los derechos arancelarios para textiles y confecciones.</li> <li>- Quedan totalmente suspendidos los derechos específicos del arancel aduanero común sobre los productos del anexo II del Reglamento, excepto aquellos productos para los cuales el arancel aduanero común incluya también derechos ad valorem.</li> </ul>
<p><u>No Sensibles</u></p> <p>Quedan suspendidos los derechos de aduana para los productos que están en la lista anexa en el Reglamento, excepto los</p>	<p><u>No sensibles</u></p> <p>-Quedan suspendidos los derechos de aduana para los productos que están en la lista anexa en el Reglamento, excepto los componentes agrícolas. Es decir</p>

componentes agrícolas. Es decir arancel cero para todos los productos no sensibles	arancel cero para todos los productos no sensibles
--	---

### **3.3 Colombia y la Unión Europea.**

#### **3.3.1 El TLC Colombia-Unión Europea:**

Hasta este momento, nos hemos ocupado en el presente documento del estudio de las diferentes normatividades que nos permitirán concluir cómo para Colombia representa un obstáculo o no el ser parte de la Comunidad Andina de Naciones al momento de entablar una negociación comercial con la Unión Europea bajo el esquema multipartes. La negociación bajo el esquema de multipartes se caracteriza en que cada país negocia el tratado de manera separada con la UE, exigiendo y otorgando prerrogativas de manera independiente. Sin embargo, al momento de negociar varios países acuden a las rondas con el ánimo de hacer más eficiente la negociación y con ello agilizar los temas que puedan tener en común con la UE.

Así, es necesario entonces evaluar también el contenido del acuerdo que está en proceso de negociación, para con ello lograr entender la dimensión del mismo y lograr entonces determinar cuán importante es, para los intereses nacionales, llevar a buen puerto una negociación como la propuesta.

El presente capítulo busca brindar un panorama del contexto en el que se está desarrollando la negociación, resaltando la importancia de contar con un “socio estratégico” como la Unión Europea para promover el desarrollo de la región y, principalmente, del país.

Ya hemos puesto de presente algunos de los principios bajo los cuales se ha orientado la negociación con la Unión Europea, haciendo claridad en que se trata de un acuerdo multipartes, cuya característica esencial, como ya se ha dicho, es la negociación de Colombia de un acuerdo

único con la UE a pesar de ser la negociación con otros países (en este caso con Perú), en el cual cada una de las partes puede dejar consignados sus intereses y expectativas.

Lo anterior, en consecuencia, quiere decir que la negociación se maneja de manera conjunta, sin que ello signifique que el acuerdo que se negocie sea el mismo para todas las partes, sino por el contrario, que Perú y Colombia tendrán tratados independientes con este bloque y siguiendo ambos regulados por la normativa andina. Así pues, la consecuencia lógica de lo anterior, como se indica en sendas presentaciones del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo que sirven como referencia al presente trabajo, es el trato especial y diferenciado a cada uno de los países, lo cual resulta relevante frente a la implementación de los compromisos y colaboración en la implementación del acuerdo, entre otros aspectos.

Es importante mencionar que al principio de la negociación, esto es, el año 2007, la CAN y la UE esbozaron los temas más importantes de la negociación, los cuales presentamos a continuación:

- i.** Es un acuerdo integral, comprensivo, con tres pilares igualmente importantes: diálogo político, cooperación y comercio.
- ii.** Sería un acuerdo que se negociaría bloque a bloque,
- iii.** El acuerdo tendría en cuenta el reconocimiento de las asimetrías existentes y habrá trato especial y diferenciado para Ecuador y Bolivia.

Asimismo, en el Informe Conjunto que resultó de la Reunión de Alto Nivel Comisión Europea – Comunidad Andina del 17 de julio de 2007, los Estados miembro de la CAN ratificaron lo siguiente, sobre asuntos tan importantes como el Punto Inicial de Desgravación (PID) o el transporte transfronterizo: *“el Punto Inicial de Desgravación (PID) llegó a cubrir 82.2% de las líneas arancelarias y 79.8% de las importaciones de la UE.*

*La CAN anunció su firme voluntad de proseguir con el esfuerzo de incrementar el ámbito de cobertura del PID y expresó su compromiso de transmitir la lista completa de productos*

*incluidos en el PID y sus niveles arancelarios respectivos lo antes posible (...) Finalmente, respecto a la facilitación del transporte terrestre fronterizo, la CAN reiteró su firme voluntad de mejorar las condiciones para el comercio intra-regional introduciendo medidas facilitadoras del transporte transfronterizo”*

Como aspecto relevante de la negociación con la Unión Europea, hay que decir que para el momento en que Colombia anunciara su interés de negociar directamente con la Unión Europea, esto es, en Noviembre de 2008 cuando se anunció la decisión ante la Comisión de la Comunidad Andina, todos los países del bloque andino habían ya realizado negociaciones con diversos países en forma individual, lo cual muestra que el hecho de apartarse de la normativa andina no constituye un acto de rebeldía sino que, por motivos políticos internos, se considera en ocasiones más conveniente una negociación individual que no cierre las puertas a otros países para emprender negociaciones del mismo tipo.

### **3.3.1.1 Importancia del Acuerdo<sup>34</sup>:**

No es un secreto que la Unión Europea se constituye en una de las más importantes potencias a nivel mundial, lo cual se hace evidente con sus datos más generales, como lo son su composición por 27 países, o datos más específicos como su Producto Interno Bruto, que para 2008 ascendió a la suma de US\$ 18.600.000 Millones de dólares.

Tal y como lo indica el Ministerio de Comercio Exterior en los datos revelados en la presentación del actual Ministro sobre el acuerdo ante el Congreso de la República, *“la unión europea es la principal exportadora de bienes a nivel mundial, y ocupa la segunda posición en materia de importaciones”*, posicionándose en ambos casos por encima de grandes emporios como la China e, incluso, estando muy cerca de alcanzar las estadísticas logradas por los Estados Unidos.

---

<sup>34</sup> Fuentes: Ministerio de Comercio- World Trade Statistics/OMC.

Ahora bien, si esos datos amplios son importantes, bien cabe preguntarse cuál es el aporte de los países en desarrollo a esos niveles de importación, y la respuesta deja mayor claridad en porqué es la Unión Europea un motor tan relevante de desarrollo, toda vez que por ser el primer importador de bienes a nivel mundial, provenientes de países en desarrollo, se constituye en un aliado imperativo de dichos países.

De su lado, es de resaltar que la Unión Europea, en los últimos años, ha suscrito acuerdos comerciales con países directamente competidores de otros como Colombia y Perú, tal como lo son México o Chile, entre otros países como los centroamericanos.

Por todo lo anterior, la negociación de un acuerdo comercial con la Unión Europea se impone como necesidad para países que, como Colombia, tienden a abrir sus fronteras al comercio globalizado y, en este sentido, un avance definido en las actuales negociaciones es decisivo en cuanto al desarrollo del país.

A continuación presentaremos las estadísticas de inversión contenidas en el documento *“Relaciones comerciales, de inversión y de turismo Colombia - Unión Europea”* elaborado por el Ministerio de Industria y Comercio el 5 de junio de 2009:

Respecto al comercio global el documento expone que, como se afirma en este estudio, la *Unión Europea es uno de los más importantes socios comerciales de Colombia*, por ser *el tercer destino de las exportaciones nacionales, después de Estados Unidos y Venezuela*. Así, *“En el año 2008 el comercio global de Colombia con la UE, según fuente DANE-DIAN, se ubicó en los US\$10.090 millones, lo que refleja un incremento del 19,5% con respecto al año anterior, debido en especial al incremento de las exportaciones colombianas de petróleo y sus derivados”*.

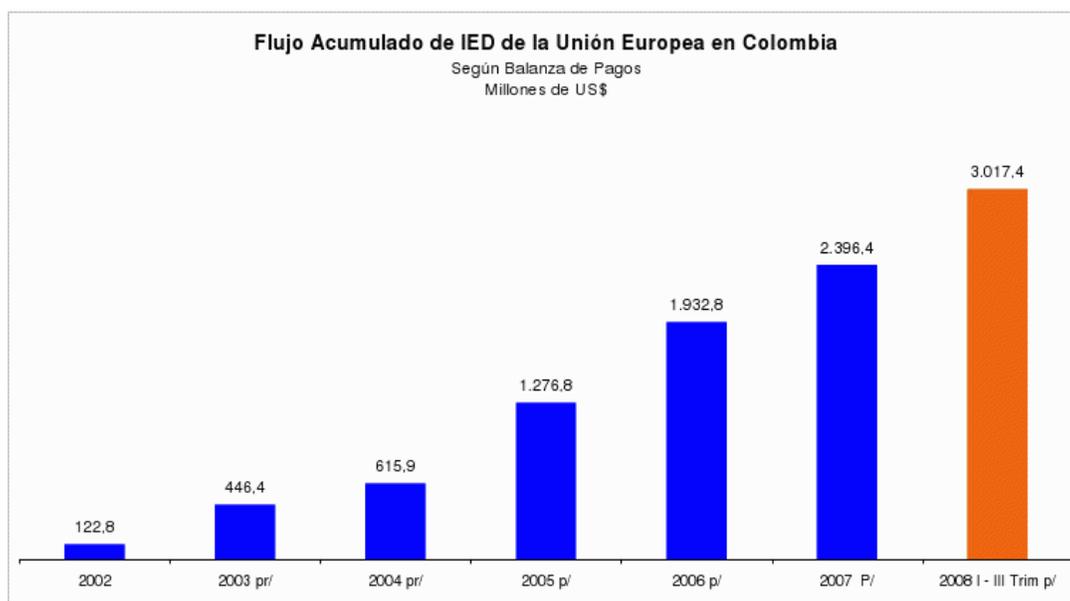
Así mismo, el estudio *es* claro en afirmar que las exportaciones colombianas hacia la Unión Europea están *concentradas en productos primarios*, logrando su totalización *en* la suma de *US\$4.790 millones*, mostrando así un importante crecimiento frente a años anteriores. *“Los principales productos exportados fueron carbón (35,9%), café (15,0%), petróleo y derivados*

(12,2%), *banano* (9,4%), *ferroníquel* (7,7%) y *flores* (2,3%). Los principales compradores de productos colombianos de la UE fueron, *Holanda* (15,7%), *Reino Unido* (14,1%), *Alemania* (13,3%), *España* (13,0%) y *Bélgica* (9,6%)”.

Otro de los temas relevantes, como lo son las importaciones realizadas por Colombia de la Unión Europea, han registrado en los últimos años un incremento del 30,4% con respecto a años anteriores, estando esencialmente representadas por : “*maquinaria y equipo* (48,0%); *productos de la industria básica* (32,6%), entre ellos: *química básica* (24,2%), *metalurgia* (5,2%) y *papel* (3,2%); *productos de la industria liviana* (9,4%), entre ellos: *jabones y cosméticos* (2,2%), *textiles* (1,5%), *productos de plástico* (1,4%); e *industria automotriz* (5,2%). Los principales proveedores en el año 2008 fueron: *Alemania* (29,4%), *Francia* (16,7%), *Italia* (11,5%) y *España* (10,7%). Las compras nuestras al mercado europeo en el último año, participaron con el 12,4% del total importado por Colombia del mundo.”

Como se ve a rasgos generales, la Unión Europea es un importante aliado de los intereses comerciales de Colombia, radicando en ello la importancia de lograr el tratado actualmente en negociación. Por último, como parte del análisis de los factores que representan la justificación a una negociación de este tipo, es necesario presentar las estadísticas de inversión extranjera directa que ha realizado la Unión Europea en Colombia, durante los anteriores años, quedando claro con esto un crecimiento casi exponencial de este importante factor.

### **Inversión extranjera directa de la UE en Colombia – (en US\$ Millones)**



Tomado del Banco de la República, Subgerencia de Estudios Económicos y Departamento de Cambios Internacionales.

### 3.3.1.2 Contenido del Acuerdo<sup>35</sup>

Los aspectos más significativos del contenido del tratado, bajo los cuales se desarrolla hoy por hoy la negociación que está próxima a cerrarse, son:

#### 1. Aceso a mercados incluyendo aranceles y medidas no arancelarias (productos agrícolas y no agrícolas)

El capítulo de acceso a mercados tiene por objeto definir las condiciones mediante las cuales los productos de una Parte entrarán al mercado del otro, aplicando para ello un programa de reducción arancelaria paulatino. Del mismo modo, se busca la eliminación de todo tipo de medidas no arancelarias que restrinjan el comercio así como la no discriminación de las mercancías importadas de la otra Parte en relación con los productos nacionales, permitiendo con ello una sana competencia entre las Partes.

El capítulo de acceso a mercados está dividido en bienes agrícolas y bienes no agrícolas. La razón de esta división radica en que la agricultura es un sector muy sensible y protegido, y por tanto el tratamiento que debe darse es diferente. En materia de acceso a mercados de bienes agrícolas se analizan temas como subsidios agrícolas, franjas de precios, contingentes arancelarios y medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otros.

#### 2. Reglas de origen

Este capítulo es de suma importancia para las Partes negociantes, pues en él se determina qué bienes se beneficiarán de la eliminación arancelaria, y, por lo tanto, cuales gozarán de los privilegios de una zona de libre comercio. Por otro lado, en este capítulo se establecen los criterios básicos para la determinación de origen de los productos, con el fin de otorgarles el trato arancelario preferencial acordado entre las Partes.

De conformidad con lo anterior, en el capítulo que nos ocupa se disponen los procedimientos aduaneros para la administración y aplicación de las normas referentes al origen de los productos. Lo anterior, sujeto a unas condiciones de procesamiento que garanticen que los bienes

---

<sup>35</sup> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=7790>

serán producidos efectivamente en un Estado que goza de beneficios arancelarios. Con ello, se busca evitar la triangulación que se presenta cuando un Estado que no hace parte de un acuerdo comercial se beneficia del mismo.

### **3. Asuntos Aduaneros y Facilitación del comercio**

El capítulo relativo a los asuntos aduaneros y facilitación del comercio, tiene por objetivos principales: (i) Procurar que las mercancías circulen entre los países miembros, y (ii) lograr además que las mercancías puedan ingresar de manera expedita al territorio de las partes.

### **4. Obstáculos técnicos al comercio**

El objetivo del capítulo referente a los obstáculos técnicos es facilitar e incrementar el comercio de mercancías y a obtener un acceso efectivo al mercado.

En este capítulo se busca plasmar el contenido del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC/OMC), el cual tiene como finalidad respetar el derecho de los Estados a establecer el sistema legal que considere necesario para proteger la salud y la vida de las personas, animales, o la preservación de los vegetales, la protección al medio ambiente o la defensa a los consumidores. No obstante lo anterior, las normas y reglamentos técnicos no pueden constituirse como un obstáculo impuesto por Estados y en especial una barrera de entrada. De conformidad con lo anterior, las normas y reglamentos técnicos deben estar siempre enmarcados dentro de los principios de transparencia y no discriminación.

### **5. Medidas sanitarias y fitosanitarias**

La protección de la salud de los individuos ha sido parte integral de los acuerdos comerciales. Las Partes, conscientes de ello, han acordado proteger la vida y la salud a través de medidas que no afecten el comercio, ni se conviertan en obstáculos para la libre circulación de los productos médicos, llevando con ello seguridad y bienestar a los individuos de cada Estado.

## **6. Servicios, Establecimiento y Movimiento de Capitales:**

En lo referente a estos temas, el objetivo de la negociación va directamente encaminado a garantizar que no se dé ninguna de las siguientes situaciones: (a) Limitación al número de proveedores; (b) Limitación al valor total de los activos o transacciones de servicios; (c) Limitaciones al número total de operaciones de servicios o a la cuantía total de la producción de servicios; (d) Limitaciones al número total de personas físicas que pueden emplearse; (e) medidas que restrinjan o prescriban los tipos específicos de persona jurídica o de empresa; y (f) Limitaciones a la participación de capital extranjero.

Así, frente a este tema se han desarrollado acuerdos desde la primera ronda de negociaciones, donde se establecía claramente la concordancia que los acuerdos que se generaran por las partes deberían guardar sobre la regulación de la Organización Mundial del Comercio ha establecido sobre el particular mediante el GATS, en su artículo 5. Los temas de negociación, sobre este tema, han girado desde la primera ronda alrededor de varias consideraciones, entre las cuales destacamos la aplicación de los principios de Trato Nacional y Nación Más Favorecida y protección al consumidor, así como también temas que han generado en su momento los más profundos disensos, como por ejemplo, el transporte marítimo internacional.

En materia de establecimiento, como parte de este tema de negociación, se propende por la igualdad de condiciones en la provisión de servicios colombianos, incluidos los relacionados con comercio electrónico.

## **7. Compras Públicas:**

En esta materia, el interés se concentra en garantizar la transparencia cuando las compras vayan a ser realizadas por los estados, así como evitar la discriminación de los extranjeros frente a los nacionales al momento de requerirse un bien o un servicio por parte de una entidad estatal.

## **8. Políticas de Competencia:**

El principal objetivo de este capítulo es el de buscar y definir reglas que garanticen la aplicabilidad de los beneficios que por virtud del acuerdo se conceden, haciendo especial énfasis

en prevenir eventuales implicaciones de dichos acuerdos a la luz de la normatividad sobre Prácticas Anticompetitivas. Así, se busca que el comercio se realice en formas justas, con respeto a las normas de libre competencia, que deberán ser adoptadas por los agentes económicos intervinientes en el proceso.

Dentro de este proceso de negociación, se adelantan discusiones sobre la necesidad, por ejemplo, de incorporar un catálogo de conductas contrarias a la libre competencia, con lo cual Colombia no está de acuerdo. No obstante, el desarrollo de la negociación de esta mesa ha tenido un dialogo fluido y ágil que ha permitido llegar a consensos que resultarán relevantes para la correcta implementación del tratado.

#### **9. Propiedad Intelectual:**

Teniendo como principal objetivo el asegurar la protección de los derechos, propendiendo por un balance con los intereses del público, la negociación ha abarcado temas de propiedad industrial y derechos de autor, trabajándose sobre un texto conjunto que sería objeto de análisis por ambos agentes.

#### **10. Solución de controversias y asuntos institucionales:**

El tema de solución de controversias es, tal vez, uno de los temas más relevantes en la discusión de un acuerdo comercial, toda vez que garantiza que las diferencias que se susciten por la aplicación del mismo sean objeto de un tratamiento que busque generar salidas, más que encontrar culpables. En este tema, la negociación se realizó tomando como base el texto que se utilizó en la negociación bloque a bloque, esto es, cuando la negociación estaba siendo negociada al interior de la misma CAN, en el que se evidenciaban, al inicio de la negociación, claros avances en cuanto a los principios generales, los objetivos del sistema, las calidades de los panelistas, entre otros.

### **11. Comercio y desarrollo sostenible:**

Propendiendo por el equilibrio entre el desarrollo económico y la sostenibilidad y protección ambiental, la negociación de este capítulo busca diseñar un marco que permita comprender cómo el acuerdo puede contribuir favorablemente al desarrollo sostenible, guiándose por los principios de transparencia y participación pública.

### **12. Grupo de trabajo sobre fortalecimiento de capacidades comerciales:**

A través de los mecanismos de cooperación, este grupo tiene como principal objetivo evidenciar el potencial de crecimiento comercial, dadas sus capacidades, de los países andinos. Así, se busca promover mecanismos para aprovechar los beneficios derivados de la apertura comercial, como por ejemplo, la ampliación de los beneficios a Colombia por virtud del SGP, ampliándose las preferencias a otros productos que en la actualidad no gozan de beneficios.

#### **3.3.1.3 Estado Actual de la Negociación:**

En la actualidad los equipos negociadores terminaron la ronda de negociaciones en Bruselas, Bélgica entre el 21 y 25 de septiembre de 2009, en la cuales se discutieron temas relacionados con la agricultura, las reglas de origen, servicios e inversiones, propiedad intelectual, comercio y desarrollo sostenible y solución de diferencias e instituciones. Ecuador acudió a la Ronda como un simple observador, dada la instrucción impartida por el Presidente Rafael Correa de suspender las negociaciones pero mantenerse al tanto de su desarrollo en particular en lo que se refiere al tema del banano, el cual explicaremos más adelante.

Para efectos del presente proyecto, a continuación presentaremos los aspectos más relevantes de las últimas rondas de negociación, en Lima y Bruselas, para lo cual nos basaremos en la presentación del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, realizada el día 6 de Octubre por el jefe del equipo negociador, Santiago Pardo Salguero, y cuyo contenido puede ser buscado en la página de internet del Ministerio:

## **1. Acceso a mercados (agricultura):**

Los siguientes son los puntos más importantes de la negociación: (i) Prevalencia: Colombia insistió en que las disposiciones de esta sección deben prevalecer sobre el resto; (ii) Franja de precios y precios de entrada: La UE propone eliminar los artículos que tratan el tema, para lo cual al final la lista define qué instrumentos se mantienen en qué productos; (iii) Derechos adicionales de importación: Se eliminó en la medida en que esta disposición aplica para carne de aves de corral, huevos y ovoalbúmina, que están excluidos de la negociación; (iv) Subsidios a la exportación: Colombia insistió en su eliminación para los productos que tengan algún tipo de tratamiento arancelario. La UE lo prevé para productos liberalizados; (v) Contingentes: En el texto del tratado se hace referencia a la OMC pero Perú prefiere mantener algunas disposiciones de transparencia y operativos en este tema; (vi) Mecanismos de intervención de mercado: Colombia indicó que esos mecanismos de compras y ventas alteran las condiciones del mercado; (vii) Empresas comerciales del Estado: El tema se terminará de tratar en el capítulo general. Se eliminó de la sección agrícola; (viii) Comité agrícola: La UE quiere unas funciones y redacción similar a la pactada en acceso general. Se puso corchete al acceso real y les inquieta la automaticidad de su convocatoria y la forma de la reunión.

En la reunión de Bruselas, la negociación en este tema -que como se ha visto se encontraba estancada- fue impulsada durante esta ronda, avanzando en temas importantes como la eliminación de los aranceles con condicionamientos relacionados con las salvaguardias y con los contingentes arancelarios, aceptándose en la negociación el principio de “*primero llegado, primero servido*” según el cual se asignan cuotas tope de importación a las que tiene acceso el país que primero ingrese el producto determinado.

Así mismo, se evidenciaron varias dificultades, por lo que se tomaron medidas tendientes a evitar un nuevo estancamiento de la negociación. De esta forma, hubo claros avances en temas como el azúcar, el etanol, los lácteos y la leche en polvo, en los que se presentaron mutuas concesiones pese a no cerrarse el acuerdo.

Por último, la Unión Europea manifestó su intención de eliminar los subsidios a algunos productos que tengan un contingente y a los que se aplique liberalización. No obstante, siguen pendientes temas clave relacionados con subsidios y con salvaguardias agrícolas.

## **2. Acceso a mercados (no agrícolas)**

En este momento está pendiente el acuerdo sobre el texto del capítulo, el cual ya fue revisado en conjunto con Perú y Colombia, manteniéndose Ecuador en su propuesta original.

Por otro lado, está pendiente la negociación de las siguientes ofertas: (i) Paquete Camarón, está pendiente la respuesta a las solicitudes de la UE (harinas de pescado, papeles y baldosas de cerámica) para eliminar arancel de camarones y (ii) Brindar respuesta a las solicitudes de la UE respecto vehículos, motos, vajillas, alfombras entre otros.

## **3. Reglas y procedimientos de origen**

Los siguientes son los asuntos acordados:

- Reglas de origen para la pesca:
  - (Acumulación con países de Grupo II (CAN, MCCA, Venezuela y Panamá lo establece el SGP)
  - Posibilidad de importar alevines de terceros países para cultivo.
  - Eliminación del requerimiento de que el 75% de la tripulación sean nacionales de los países parte.
  - Eliminación del requerimiento de valor agregado del 50% para productos finales.
  
- Reglas de origen para jugos y extractos vegetales.
- Cláusula de Cooperación Administrativa
- Artículo de Prohibición de Reintegro o Exención de los Derechos de Aduana
- Reconocimiento a artículos usados como totalmente obtenidos.
- Zonas Francas.
- Monto en Euros.
- Cláusula de acumulación extendida.

- Impresión como operación mínima.

El principal avance de la Ronda de Bruselas, frente a este tema, fue la acumulación regional, así como la posibilidad de una acumulación extendida a futuro, en la que se conceda la posibilidad de reconocer insumos de países de Suramérica, Centroamérica y del Caribe y México.

Otro avance relevante fue la aceptación de los productos usados siempre que provengan de las partes, dejando clara la prohibición de importar bienes usados de terceros países.

En relación con la pesca, durante la Ronda se suscitó una controversia que fue remitida a la Mesa de Jefes, relativa a los condicionamientos de la Unión Europea, incluidos en el SGP, sobre abanderamiento, registro y propiedad, excluyéndose el requisito de la tripulación. Frente a Colombia, concretamente, se espera la adopción de una posición por parte de la mesa de jefes, a la cual se sujetará en uno u otro sentido.

De igual forma, en esta mesa se trató el tema de la Clausula de Cooperación Administrativa, acordándose que en caso de dudas sobre el origen de un producto, se deben surtir procedimientos de verificación, al cual se sujetan las preferencias arancelarias que correspondan en lo que constituye una actuación anti cooperación, que genera la suspensión de las mismas durante 6 meses.

### **1. Asuntos Aduaneros y Facilitación del comercio**

Los asuntos en los cuales las Partes encontraron consenso son los siguientes:

- Se cerró el capítulo alcanzando un texto conjunto entre Colombia y la UE.
- Subcomité de Aduanas, Facilitación al Comercio y Reglas de Origen.
- Se acordó cooperación, entendida como el intercambio de información entre las Partes.

## **5. Medidas sanitarias y fitosanitarias**

Las Partes acordaron que siempre que se haga referencia al capítulo de medidas sanitarias y fitosanitarias se debe acudir a los principios de la OMC al respecto. No obstante, la UE demanda que no todas las disposiciones de la OMC sean aplicables, lo cual dificulta aún más el tema que de por sí es sensible.

## **6. Servicios, establecimiento y movimiento de capitales:**

Frente a este tema, en Lima la Unión Europea amplió la cobertura de proveedores de servicios estableciendo diez sectores adicionales para la entrada de Profesionales Independientes, y 19 sectores para la categoría de Proveedores Contractuales, como lo demuestra el Informe Público de la Ronda, entregado por el Ministerio. Otro aspecto relevante frente a este tema, es la consideración de los empleos de personas de negocios con carácter temporal, en lo que se acordó una categoría denominada “*Personas en Visita Breve de Negocios*”, cubriendo las actividades de investigación y diseño, investigación de mercados, personal para ferias comerciales o personal de turismo, quedando aun pendiente la inclusión de la categoría de Técnicos.

En materia de Telecomunicaciones, como parte de la categoría general de Servicios, se incluyó la categoría de servicios de valor agregado, quedando aun pendiente por definir temas en relación con controversias entre proveedores, servicios universales e imposición de obligaciones a los proveedores de servicios de telecomunicaciones.

Por último, en cuanto a servicios se refiere, los temas de Comercio Electrónico fueron cerrados mediante la inclusión de importantes artículos en relación con Protección de Datos Personales<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> La redacción del artículo definitivo es como sigue: **Artículo 48, Protección de Datos Personales** “*En la medida de lo posible, dentro de las competencias respectivas, las Partes se comprometen a desarrollar o mantener, según sea el caso, la normativa relacionada con la protección de datos personales. Con este objetivo, las Partes se comprometen a establecer mecanismos de cooperación entre las autoridades nacionales en materia de protección de datos personales, incluyendo el intercambio de información y de experiencias relacionados con sus regímenes.*”

y de Administración del Comercio sin papeles<sup>37</sup>, esto es, los “*formularios que una Parte expide o controla que tienen que ser completados por o para un importador o exportador en relación con la importación o exportación de mercancías*”.

Ahora bien, en cuanto al transporte marítimo, tema que se mencionó como objeto de discusiones dentro del acápite alusivo al contenido del acuerdo, se impuso la posición de Colombia en el sentido de solo aplicarse los beneficios a las navieras establecidas fuera de la Unión Europea, o de Colombia, cuando estas estén debidamente registradas como tal de acuerdo con la legislación de los agentes.

En esta materia, queda aún pendiente la negociación de temas relevantes como la aplicación de principios como el de Nación Más Favorecida (“NMF”).

En materia de Establecimiento, se acordó excluir del mismo al transporte aéreo, la explotación y fabricación de materiales nucleares, el procesamiento, distribución y deshecho de basuras tóxicas y la producción o comercio de armas, quedando aún pendiente por llegarse a un acuerdo frente a la definición de inversionista.

Por último, en materia de movimiento de capitales se aceptó la contrapropuesta de Colombia en el sentido de aplicar las salvaguardias en términos más generales, así como dar la posibilidad de mantenerlas cuando ello se justifique para superar las circunstancias que motivaron su promulgación.

## **7. Políticas de competencia:**

En este punto, durante la Ronda de Lima se llegó a un acuerdo frente a los siguientes puntos:

- Definiciones de Leyes y Autoridades de Competencia.
- Objetivos y Principios.

---

<sup>37</sup> **Artículo 50, Administración del comercio sin papeles**

“1. En la medida de lo posible, dentro de las competencias respectivas, las Partes se esforzarán para poner a disposición del público en forma electrónica todos los documentos de administración del comercio.

2. En la medida de lo posible, dentro de las competencias respectivas, las Partes se esforzarán por aceptar los documentos de administración del comercio\* presentados electrónicamente, como el equivalente legal de la versión en papeles de dichos documentos.”

- Cooperación e intercambio de información.
- Notificación.
- Asistencia Técnica.
- Consultas.
- Solución de Controversias.

Los temas que quedaron pendientes, fueron:

- Ayudas estatales
- Concentraciones
- Aplicación transparente, oportuna y no discriminatoria de las leyes de competencia.
- Plazo de 5 años para tener leyes y autoridad de competencia.
- Monopolios designados y empresas del estado.
- Definiciones de monopolio designado y empresas del estado.

## **8. Propiedad Intelectual:**

Este tema, por ser uno de los más sensibles en cualquier negociación, tiene todavía asuntos pendientes por resolver, aun cuando se evidenciaron verdaderos avances en la Ronda de Lima, dentro de los que se pueden destacar como principales los avances en términos de Biodiversidad, patentes, y ámbito de protección de las indicaciones geográficas.

Los temas más relevantes, de su lado, que están pendientes de resolverse, son relativos a:

- Disposiciones Generales: Se busca una reafirmación de las obligaciones multilaterales.
- Biodiversidad: Cooperación en intercambio de información.
- Listas de Productos, procedimiento de declaración y relación de marcas con indicación Geográfica.
- Requisitos de registro de diseños.

## **9. Comercio y desarrollo sostenible:**

Como principales avances del proceso de negociación en las últimas rondas, podríamos recalcar el hecho de haberse comprometido las partes con la cooperación, mitigación y adaptación al cambio climático, a través de la adopción y promoción de políticas e iniciativas nacionales e internacionales.

Así mismo, se discutieron artículos que no habían sido considerados antes en temas relevantes como Información científica, Revisión de impactos de sostenibilidad, entre otros.

Quedaron pendientes al término de esta ronda, como temas más relevantes, el comercio de productos forestales, implementación de políticas frente al cambio climático y la ratificación de otros convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

## **10. Solución De Controversias.**

Los avances de esta ronda en relación con el capítulo de solución de controversias versaron sobre la posibilidad de codemanda que, por virtud del acuerdo, tendrán los países andinos para demandar a la Unión Europea. De este mismo modo, como parte del proceso de negociación uno de los temas pendientes para la reunión en Bruselas sería la posibilidad de que los países de la Unión, como conjunto, puedan también demandar a los países andinos ante un eventual incumplimiento.

Otro de los temas de más trascendencia fue, sin duda, la eliminación de la propuesta de medidas provisionales.

#### **4. Interpretación: La CAN y las negociaciones con terceros**

Realizado un análisis detallado sobre los ordenamientos jurídicos de uno y otro bloque, así como un estudio sobre el contenido, importancia y desarrollo del actual acuerdo comercial que se negocia con la Unión Europea, el presente capítulo tiene por objeto delimitar el objeto de estudio recogiendo las principales conclusiones en lo que tiene que ver con el eje de nuestro estudio, cual es el de verificar si en efecto la CAN, en sí misma, se constituye en un obstáculo para los intereses comerciales de un país miembro que decida negociar con un tercero al margen de la normatividad del Acuerdo de Cartagena.

Al efecto, nos concentraremos en evaluar dos puntos concretos, siendo el primero de ellos un análisis de cómo las negociaciones pasadas se pudieron haber visto afectadas por el ordenamiento andino y como, con posterioridad a la promulgación de una decisión que da libertad a los países para entablar sus negociaciones, se ha enervado ese obstáculo, o por el contrario se ha hecho más evidente el mismo. Posteriormente, entraremos a determinar en la práctica qué está sucediendo en este acuerdo en concreto, para con ello poder llegar a un capítulo conclusivo que nos permita entender la verdadera implicación, positiva o negativa, de una negociación como la que se lleva a cabo en la actualidad.

##### **4.1 ¿Es la CAN un obstáculo para las negociaciones con terceros?:**

Como ya se mencionó con anterioridad, al interior del bloque andino no era posible entablar negociaciones con terceros países fuera de la región<sup>38</sup> salvo que dichas negociaciones se hicieran en bloque, situación que se modificó con la Decisión 598 de 2004, por medio de la cual se habilita a los países a emprender negociaciones, primordialmente en bloque, pero por vía de excepción bajo el esquema multipartes, siempre garantizando la protección al ordenamiento jurídico andino.

---

<sup>38</sup> Anteriormente existía la Decisión 322 Andina, por medio de la cual se otorgaba la posibilidad a los países de negociar, por vía de excepción, en forma bilateral con los países de la ALADI, siempre manteniendo informados a los miembros del bloque sobre el desarrollo de la negociación. Dicha disposición fue derogada por la Decisión 598.

La Decisión 598 constituye una clara herramienta para los países miembros de imponer sus intereses comerciales, aun cuando ello no represente libertad plena en la negociación, como bien se explicó en el cuerpo teórico del presente estudio.

Tal decisión surge como consecuencia de una preocupación latente de cancilleres y Ministros de Comercio que, reunidos en el marco de la cumbre de Quito del año 2004, decidieron promover la promulgación de una decisión que autorizara las negociaciones con terceros países, pero que garantizara a su vez la no vulneración del ordenamiento jurídico andino, y es entonces cuando nace la decisión 598, cuyos elementos principales son:

- 1) “Preservar el ordenamiento jurídico andino en las relaciones entre los países miembros de la Comunidad Andina.
- 2) Tomar en cuenta las sensibilidades comerciales que presenten los otros socios andinos, en las ofertas de liberación comercial.
- 3) Mantener un adecuado intercambio de información y consultas en el desarrollo de la negociación, en un marco de transparencia y solidaridad.” (Decisión Andina 598 de 2004).

En adición a lo anterior, es de mencionar que como elemento característico de esta decisión, se destaca el hecho de poder “negociar el establecimiento de zonas de libre comercio con terceros (...) lo que significa que se pueden negociar temas como servicios, inversiones, propiedad intelectual, agricultura, entre otros”,<sup>39</sup>

Es así como al margen de la CAN, desde el año 2004, se han iniciado procesos de negociación importantes como el de Colombia con Estados Unidos, que reiteramos, han sido también una herramienta para determinar cómo la alineación de los intereses comerciales resulta vital en un bloque de esta naturaleza, pues un caso contrario supone la consecuencia lógica de un desgaste

---

<sup>39</sup> ROJAS ARROYO, Santiago. Lloreda, Maria Eugenia. TLC: Aspectos Jurídicos del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos. Editorial Norma. P.102.

político propio de las discusiones encaminadas a generar consensos que otorguen libertad a la hora de negociar.

Más aún, cobra lo anterior importancia cuando se tiene en cuenta que en el pasado se han intentado negociaciones en bloque infructuosas, como consecuencia de la divergencia de pensamientos políticos y comerciales de las partes involucradas. Ejemplo de ello es la negociación del ALCA, en la que se *“marcó un aspecto importante de las divergencias en materia de política comercial, y sobre enfoques de inserción internacional con visiones divergentes entre Colombia y Perú por un lado y Ecuador y Bolivia posteriormente por el otro. Inclusive fue una de las causas de la salida de Venezuela de la CAN”*<sup>40</sup>.

Ahora bien, visto lo anterior, y teniendo en cuenta que *“la CAN, caracterizada como un grupo de menor tamaño, se comporta como un grupo grande, en la medida en que son apreciables dilemas de comportamiento de los países miembros, lo cual no sólo ha obstaculizado la movilización del grupo, sino que ha permitido identificar una modalidad de free-rider (no del todo intencional por los regímenes especiales que cubren a Bolivia y Ecuador), que de manera definitiva ha generado problemas de coordinación y conflicto al interior de la organización, lo cual explica el atraso en el cumplimiento de los compromisos comerciales”*<sup>41</sup>, se otorgó la posibilidad a los países de negociar al margen de la CAN, y dado también que dicha situación puede constituirse en motor de fracturas al interior de la misma por temas políticos, cabe indagar si desde el punto de vista comercial se genera alguna implicación de relevancia al interior del ordenamiento.

Sobre el particular, debemos hacer hincapié en que la misma Decisión 598 establece la obligación de que los acuerdos que los países miembros negocien con terceros deben ir en consonancia con la normatividad andina, y en los temas en que esta tenga regímenes propios, no

---

<sup>40</sup> Ibid.

<sup>41</sup> Tomado del artículo ¿Qué pasa con la comunidad andina de naciones – CAN? Publicado en la revista Papel Político Volumen 12, No 2. Páginas 591-632, julio-diciembre 2007. Andrés Casas Casas y María Elvira Correa.

podrá un acuerdo hacerse vigente si no se cumple con el condicionamiento de que guarde estricta armonía con el contenido de la norma andina. Dicho es el caso, como ya lo explicamos, en Propiedad Intelectual, donde una negociación con un tercero que riña con la Decisión 486 Andina, debe ser puesto en consideración del bloque a fin de determinar si chocan o no y si, en consecuencia, pueden ser aplicados.

*“Las negociaciones del TLC con los Estados Unidos que fuera firmado solo por dos países de la CAN como son Colombia y Perú han generado mayores diferencias al interior andino, tanto ideológicas como económicas y comerciales. Una de esas dificultades surgió como derivación de las negociaciones de Perú y Colombia sobre propiedad intelectual. Esta requería modificar la normativa andina, lo que llevó a un enfrentamiento entre Perú y Bolivia por la reforma de la Decisión 486. Perú amenazó con salirse de la CAN, si el resto de países no facilitaban la aprobación de esas reformas, que le permitían implementar su TLC.”<sup>42</sup>*

Así, queda claro entonces cómo a pesar de estar permitido al interior de la CAN el negociar acuerdos en forma individual o conjunta sin perjuicio de ser países miembros, dicha herramienta genera múltiples fricciones que han generado *“La situación actual en el marco comercial a nivel andino, ha debilitado las posibilidades de impulsar negociaciones en bloque con terceros países. Hoy en día la hoja de ruta andina de negociación comercial se ha modificado. Las orientaciones de negociación en bloque parecen limitarse a la búsqueda de diálogos políticos y de cooperación como en los casos de Rusia y México.”<sup>43</sup>*

Situación similar se presentó en la negociación inicial de la UE con la CAN bajo el esquema bloque a bloque, cuando *“a pesar de varios intentos para lograr definir una posición andina que facilite la continuidad de las negociaciones, el proceso se estancó hasta inicios del 2009 en que*

---

<sup>42</sup> Ibid. Pag.8.

<sup>43</sup> Ibid. Pag. 9.

*se retomaron las negociaciones bajo una nueva modalidad que involucra aquellos países andinos que así lo deseen y solo en el ámbito comercial”<sup>44</sup>.*

Pero, ¿qué significa lo anterior para los países que negocien al margen de la CAN en lo relativo a sus obligaciones? ¿Hasta qué punto llegan las limitaciones impuestas por este bloque a los intereses de un país en negociación?

Como ya ha sido mencionado, la Decisión 598 es enfática en establecer que los acuerdos que se generen al margen de la CAN deben, en los temas donde existen normas específicas los acuerdos logrados deben respetar dicha normatividad, lo que impone un nuevo obstáculo y punto de discusión en lo que se refiere al proceso de generación de consensos posterior, al interior de la CAN, para adoptar un tema negociado con un tercero y que está regulado por la CAN.

El esquema multipartes, bajo el que se negocia el presente acuerdo, debe ser cuidadoso en no tocar puntos sensibles que desaten mayores fricciones al interior de un bloque agonizante, en temas como propiedad intelectual o temas de competencia, donde se deben buscar acuerdos especiales que procuren evitar eventuales controversias posteriores al acuerdo, que pongan en riesgo su aplicabilidad y que generen inestabilidad política al interior del bloque andino, lo cual no solo es un mandato legal del sistema normativo andino, sino una consideración política que puede derivar en consecuencias poco deseables al interior del bloque.

Por último, debemos poner de presente que en concordancia con la Decisión 598 de 2004, el principio de NMF debe ser objeto de aplicación una vez concluido el acuerdo a los demás países de la CAN, cerrando así la posibilidad concebida por muchos de que las negociaciones con terceros países se realicen con el objeto de menoscabar a otros países del bloque, como sucede con una de las mayores críticas al TLC con Estados Unidos, en el que se usa el argumento de que no se respetará el principio de NMF en el ámbito andino, situación de imposible ocurrencia si se

---

<sup>44</sup> Ibid. Pag. 20.

tiene en cuenta que es una obligación dar trato de NMF a los demás países de la CAN, en virtud de la normatividad andina.

Así, los acuerdos que alcance un país miembro con un tercero, en virtud de esta decisión, deben ser aplicados por igual a todos los países andinos cuando sean más favorables.

En relación con lo anterior, el Acuerdo de Cartagena establece en su artículo 155 que *“Cualquier ventaja, favor, franquicia, inmunidad o privilegio que se aplique por un País Miembro en relación con un producto originario de o destinado a cualquier otro país, será inmediata e incondicionalmente extendido al producto similar originario de o destinado al territorio de los demás Países Miembros”*, imponiéndose así la obligación de dar aplicación al principio de NMF en cuanto a los productos se refiere, con lo cual se deja por fuera el tema de servicios, propiedad intelectual o compras públicas, por ejemplo.

Con lo anterior, y extendiéndose dicha obligación en la decisión 598, queda claro entonces que el comercio andino no tiene por qué verse obstaculizado cuando se desarrollan negociaciones comerciales con terceros, puesto que cualquier asunto negociado que resulte más favorable debe ser, como ya se ha dicho, extendido a los demás países andinos, incluso en lo que se refiere a servicios y otros temas distintos a “productos”, si se tiene en cuenta que la decisión es clara al establecer que *“Las negociaciones comerciales autorizadas mediante la presente Decisión podrán tener como propósito el establecimiento de áreas de libre comercio, y podrán referirse a temas distintos a la liberalización del comercio de mercancías”*, abriéndose así la posibilidad de incluir dentro del principio de Nación Más Favorecida temas que, por el solo Acuerdo de Cartagena, no estarían incluidos.

Dicho esto, la conclusión lógica del anterior análisis debe ser que una negociación con terceros no puede ni debe ser entendida como un obstáculo para los intereses de la CAN, pues como se ha

evidenciado, cualquier beneficio obtenido por un país miembro se le hará extensivo al resto, sin necesidad de pensar en negociaciones en bloque.

#### **4.2 Aplicación práctica frente al Acuerdo.**

En orden de entender la evolución que se ha dado al interior de la CAN respecto a la negociación del tratado con la UE, a continuación presentaremos un breve recuento respecto a la forma como se inicio la negociación, para finalizar con el estado actual de la misma, esto es, que Perú y Colombia continúan como miembros activos en la negociación por parte de los países andinos.

Es importante mencionar que desde el principio de la negociación en el año 2007, no se encontró armonía al interior de la CAN, lo cual se evidencia en el texto de la Decisión 677 de la CAN, por medio de la cual se fija el *“Marco general para las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea”* y en la cual se establece que: *“La Comunidad Andina reconoce la existencia de diferentes niveles de desarrollo y enfoques económicos entre sus Países Miembros, los cuales se tomarán en cuenta en la negociación conjunta de un Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea y el derecho a expresar sus diferencias y negociar, según sea el caso, diferentes niveles de alcance y profundidad en los temas y compromisos de dicho Acuerdo.*

*Las asimetrías existentes entre la Comunidad Andina y la Unión Europea y al interior de la Comunidad Andina serán reconocidas y reflejadas en los compromisos que las Partes asuman, asegurando un Trato Especial y Diferenciado para Bolivia y Ecuador”*

Nótese como desde el momento mismo en que se aprobó por parte de CAN el inicio de la negociación con la UE, se presentaron fricciones y discrepancias entre, Perú y Colombia por un lado y Ecuador y Bolivia por el otro. Las diferencias llegaron a tal punto que Ecuador y Bolivia se alejaron de la negociación por las razones que más adelante explicaremos.

A continuación presentamos un cronograma de lo sucedido hasta la fecha, en el cual sólo se mencionan los asuntos más relevantes respecto a las posiciones de las Partes y no a los temas puntuales de la negociación. El documento fue tomado de la página web: <http://elcomercio.pe/ediciononline/html/2009-01-19/cronologia-dificil-camino-negociacion-tlc-entre-ue-y-can.html>

## 2005

- 5 de abril: El peruano Allan Wagner, secretario general de la Comunidad Andina, anuncia que la CAN espera iniciar en mayo de 2006 las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio (TLC) con la UE.
- 14 de julio: La comisaría de Relaciones Exteriores de la UE, Benita Ferrero-Waldner, llega a Perú en una visita oficial para analizar la posible alianza estratégica con la CAN.

## 2006

- 27 de marzo: Ferrero-Waldner afirma que la posibilidad de negociar un acuerdo depende de "la voluntad política" de los países de la CAN.
- 20 de abril: Venezuela confirma a la UE su decisión de alejarse de la Comunidad Andina, por discrepancias con Perú y Colombia.
- 4 de mayo: Perú, Ecuador y Colombia piden a la UE un compromiso de abrir negociaciones con la CAN, mientras que Bolivia demanda "un compás de espera" hasta que se aclare el futuro del bloque, tras la retirada de Venezuela.
- 13 de julio: La Comisión Europea (CE) y la CAN suscriben un documento para abrir en enero de 2007 las negociaciones para un Acuerdo de Asociación

## 2007

- 1 de junio: La Comisión Europea deplora la falta de acuerdo para iniciar las negociaciones previstas y pide a la CAN que se someta a un debate interno para aclarar su postura.
- 11 de junio: El director para América Latina de la Comisión Europea, el español Tomás Duplá, asegura que el organismo aspira a que el proceso de negociación arranque y pueda

concluirse en dos años, tras un pacto interno en la CAN que abrió la vía para discutir el acuerdo.

- 14 de junio: Declaración de Tarija por la que los presidentes de los países de la CAN destacan la importancia del lanzamiento de las negociaciones con la Unión Europea.

- 17 de septiembre: La Comunidad Andina y la Unión Europea inician en Bogotá la negociación de un acuerdo que también abarca el diálogo político y la cooperación, además del aspecto comercial.

- 20 de septiembre: El jefe del equipo negociador de la Unión Europea (UE), Joao Aguiar Machado, asegura que la primera ronda se encaminó a esclarecer las expectativas de ambos bloques en torno a la negociación.

- 20 de octubre: La ministra peruana de Comercio Exterior, Mercedes Aráoz, asegura que lograr un TLC entre la UE y la CAN es "primordial" para su país.

- 14 de diciembre: La Comisión Europea y la CAN se muestran "satisfechas" por los avances para lograr el acuerdo, al concluir en Bruselas la segunda ronda de negociaciones

## 2008

- 21 de enero: Alan García se muestra partidario de que Perú negocie un Tratado de Libre Comercio con la UE al margen de la CAN, ante las discrepancias en el tema comercial que mantiene con Bolivia y Ecuador.

- 21 de abril: La tercera ronda de negociaciones para un acuerdo de asociación se celebra en Quito, discutiendo las asimetrías que existen entre las dos regiones.

- 11 de mayo: La UE acepta introducir "flexibilidad" en la negociación comercial, pero insiste en seguir negociando "bloque a bloque" un único acuerdo "ambicioso y comprensivo".

- 14 de mayo: El presidente de Bolivia, Evo Morales, afirma que Perú y Colombia quieren excluir a su país e insiste en defender una "negociación bloque a bloque" con la CAN.

- 17 de mayo: Los presidentes de Perú y de Ecuador anuncian que la Comunidad Andina y la Unión Europea llegaron a un "acuerdo marco" para seguir negociando una asociación "con flexibilidad".

- 30 de junio: La Unión Europea (UE) suspende la cuarta ronda de negociaciones, que se debía celebrar entre el 7 y 11 de julio en Bruselas, a la espera de superar las discrepancias surgidas durante el proceso.

- 2 de julio: El canciller peruano, José García Belaúnde, asegura que la tensión con Bolivia entorpece más las difíciles negociaciones entre los Andinos y la Unión Europea.

- 11 de noviembre: La comisaría europea de Relaciones Exteriores propone que las negociaciones comerciales comiencen con Colombia y Perú sin esperar a Bolivia y Ecuador.

- 12 de noviembre: La secretaria de Estado española para Iberoamérica, Trinidad Jiménez, pide a la Comisión Europea que establezca "algún tipo de pasarela" para que Ecuador y Bolivia se puedan incorporar a las negociaciones del acuerdo de asociación.

- 13 de noviembre: Ecuador y la UE se culpan mutuamente del fracaso de la negociación bloque a bloque entre los andinos. Ecuador entrega una nota de protesta al representante europeo en su país.

- 18 de noviembre: El ministro de Relaciones Exteriores de Bolivia, David Choquehuanca, afirma que en las negociaciones entre la CAN y la UE "el problema es Perú".

- 23 de diciembre: El canciller peruano, José García Belaúnde, anuncia que su país "hará su mayor esfuerzo" para culminar en junio de 2009 las negociaciones bilaterales con los europeos.

## 2009

- 19 de enero: El Consejo de Ministros de la UE da luz verde definitiva al inicio de negociaciones con Colombia y Perú sin esperar a Bolivia y Ecuador.

- El presidente de Bolivia, Evo Morales, afirma, en una carta al presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durão Barroso, que la negociación bilateral "debilita seriamente" el proceso de integración andina.

- Hasta la fecha, consideramos que el suceso de mayor importancia, es la salida de Ecuador de la negociación por discrepancias frente al tema del banano (el cual explicaremos con mayor detalle más adelante), por lo cual, actualmente asiste a las rondas de negociación como un mero observador.

Uno de los mayores obstáculos que enfrenta Colombia al negociar el tratado que no sea en bloque con la CAN y en concreto sin Ecuador, es el relativo al banano, pues Ecuador, quien históricamente se ha posicionado como el mayor exportador de banano del mundo, busca que se cumpla por parte de la UE los fallos favorables emitidos por la Organización Mundial del Comercio (OMC), y en los cuales se dicta que la UE debe reducir el arancel de 176 euros que se cobra por el ingreso de tonelada de banano no originaria de África-Caribe-Pacífico (ACP), dicho arancel de 176 euros se aplica desde el 1 de enero de 2006.

Las anteriores providencias no se han concretado en acciones por parte de la UE, debido a que esta última alega que mientras no se concluyan las negociaciones de la Ronda de Doha sobre libre comercio exterior, no es posible llegar a un acuerdo sobre el arancel aplicable al banano. Los anteriores fallos debieron aplicarse desde el 1 de enero de 2009 y en ellos se estipula un nuevo arancel de 148 euros por tonelada para 2009 y el cual debe ser disminuido paulatinamente hasta llegar a 114 euros por tonelada en el 2016<sup>45</sup>.

Si bien Colombia y Perú no son ajenos a las preocupaciones de Ecuador en cuanto al arancel impuesto en este momento al banano por parte de la UE, han decidido seguir manejando el tema dentro de la negociación del tratado, sin que por el momento se logren mayores avances al respecto. A la fecha, unas semanas antes de la última ronda de negociación en Bogotá, el banano

---

<sup>45</sup> [http://www.elcomercio.com/noticiaEC.asp?id\\_noticia=305454&id\\_seccion=6](http://www.elcomercio.com/noticiaEC.asp?id_noticia=305454&id_seccion=6)

sigue siendo el asunto más delicado a negociar con los europeos, quienes se mantienen en su posición de solucionar la controversia en el escenario de la OMC, para luego incorporar la decisión que se tome en los respectivos acuerdos comerciales.

En la actualidad, y por medio de reportes de prensa, pues no se han publicado los resultados de la VI ronda de negociación celebrada en Bruselas a la fecha de presentación del presente proyecto de grado, se ha publicado que las Partes llegaron a un acuerdo respecto al arancel aplicable al camarón, es cual se acordó en cero, con lo cual uno de los temas más sensibles de la negociación fue superado, constituyendo un logro importante para Colombia, pues las exportaciones de dicho producto a la UE se encuentran aproximadamente en 30 millones de cajas de camarón por año<sup>46</sup>

No obstante el anterior logro, todavía quedan pendientes los siguientes temas, lo cuales serán abordados en la Ronda VII que se llevara a cabo posiblemente en Bogotá a mediados del mes de noviembre del presente año:

1. La mencionada negociación del banano.
2. Compra y venta de carne bovina.
3. Compra y venta de azúcar.
4. Compra y venta de productos derivados como el etanol y el ron.
5. Ingreso de los automóviles.

Es importante mencionar que una de las mayores preocupaciones de Colombia en la negociación del Acuerdo hace referencia al ingreso de automóviles europeos en el mercado nacional. Colombia está ofreciendo eliminar los aranceles aplicables en este momento en un máximo de 10 años, para no perjudicar la producción doméstica, pero la UE aspira a rebajar ese plazo a 5 años. Consideramos que en la última ronda de negociación que se llevará a cabo a mediados de noviembre de 2009 en Bogotá, las partes puedan encontrar un consenso respecto de este importante y delicado asunto.

---

<sup>46</sup> [http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/Ing%20Rizzo/banano/expot\\_UE.htm](http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/Ing%20Rizzo/banano/expot_UE.htm)

Hemos visto las razones por las cuales Ecuador se distanció de la negociación del tratado, siguiendo con lo anterior, esto es, los argumentos por los cuales los otros dos países miembros de la CAN se alejaron de la negociación, consideramos necesario resaltar la posición adoptada por Bolivia, la cual puede resumirse en la opinión de Miguel Palacín Quispe, Coordinador General de la COORDINADORA ANDINA DE ORGANIZACIONES INDÍGENAS (CAOI):

*“Los pueblos indígenas andinos y sus organizaciones advertimos que no reconoceremos TLC alguno con la UE, porque su contenido, pese a afectar de manera directa nuestros derechos territoriales, sobre los bienes naturales y nuestros conocimientos colectivos, jamás fue consultado con nosotros, como lo establece el Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo. Ni siquiera hemos sido informados a lo largo de todo el proceso de negociación.*

*Un proceso de negociación no solo hecho a puertas cerradas sino que ha significado un grave atentado contra la integración andina. La Unión Europea y los gobiernos de Colombia y Perú son responsables de la disolución de la CAN. El aislamiento de Bolivia, por su posición soberana, y la salida de Ecuador de las negociaciones, muestran el entreguismo de los gobiernos de Álvaro Uribe y Alan García, y la inconsecuencia de la UE, que inicialmente aseguró que la negociación sería “bloque a bloque” para fortalecer la integración andina”<sup>47</sup>.*

Nótese como el interés primordial de Bolivia es realizar una negociación “bloque a bloque” entre la CAN y la UE, posición que no fue adoptada por Colombia y Perú, y por ello se llegó a la salida de la negociación del tratado por parte de Bolivia.

Por último, debemos mencionar la reiterada exigencia por parte de la UE en cuanto a la libre circulación de mercancías europeas en territorio andino, la anterior demanda se basa en que los bienes que entran al mercado comunitario europeo pueden circular libremente entre los 27 países

---

<sup>47</sup> [http://www.cric-colombia.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=140:pueblos-indigenas-no-reconoceremos-tlc-con-la-union-europea](http://www.cric-colombia.org/index.php?option=com_content&view=article&id=140:pueblos-indigenas-no-reconoceremos-tlc-con-la-union-europea)

miembros, por el contrario los bienes europeos no pueden ser comercializados libremente en territorio andino.

La anterior exigencia europea significaría la eliminación del control aduanero en las fronteras de los países de la CAN, lo cual depende de una regulación andina al respecto. Actualmente, existen demasiadas diferencias aduaneras, normativas y políticas entre los países andinos como para lograr la armonización necesaria para lograr la libre circulación de mercancías europeas.

Es importante mencionar, que la UE no está exigiendo que se de un tratamiento a sus bienes igual al de un mercado interior como el que ellos tienen, pero si un tratamiento similar a los productos de origen europeo, para lo cual será necesaria, como ya se menciono, la expedición de una norma andina que lo permita, y tal como están las cosas en la actualidad, es poco probable que dicha norma se expida.

Después de haber realizado el anterior análisis fáctico y teórico de la negociación, consideramos necesario ratificar nuestra tesis inicial, y en ese sentido afirmar que la CAN constituye un obstáculo para Colombia frente a la negociación del TLC con la Unión Europea.

Las diversas y amplias discrepancias al interior de la organización impiden el desarrollo de la negociación en los términos en los cuales Colombia desea que sea llevada, haciendo que la negociación no se de con fluidez de pensamiento y objetivos, lo cual redundo en un mayor desgaste de la CAN, logrando con ello que los países andinos se alejen cada vez más en vez de acercarse.

## **5. Conclusiones.**

Tras haber realizado un estudio general sobre los antecedentes, políticas y normatividades de la Comunidad Andina y la Unión Europea, y tras haber recogido todos esos aprendizajes para darles aplicación en el tema que nos ocupa sobre las limitaciones o no impuestas por la CAN a una negociación al margen de la misma, podemos ver cómo el hecho de negociar un tratado dentro del bloque puede resultar más ventajoso por tener reglas de negociación previamente determinadas, así como libertad y autonomía en el manejo de los temas a negociar en el tratado, siempre supeditado a la alineación política y comercial de sus países miembros, distinto a lo que sucede en una negociación bajo otros esquemas, en las que las limitaciones derivadas del ser miembro de un bloque proliferan.

Adicional a lo anterior, tras conocer las experiencias de los miembros del equipo negociador, vemos que dentro de la negociación se presenta un claro obstáculo derivado de la dimensión y el perfil comercial de cada una de las partes, toda vez que las exigencias impuestas por la Unión Europea a un país en vías de desarrollo, como Colombia, resultan en ocasiones inalcanzables.

El proceso actual de negociación avanza, aparentemente, sin mayores traumatismos, pese al proteccionismo que evidencian los europeos en determinados temas, como el intercambio de bienes agrícolas, en razón a que por tratarse de un bloque de numerosos países, no se constituye como necesidad el acudir a bienes que los países de la misma Unión están en condiciones de proveer.

Durante el desarrollo del presente trabajo, hemos pretendido evidenciar todos los aspectos que dan soporte a pensar cómo la Comunidad Andina se constituye en un obstáculo a los intereses de Colombia en su negociación con Europa, no solo por las implicaciones comerciales que tiene su vinculación al bloque, en lo que a la negociación se refiere, sino en cuanto a las futuras consecuencias políticas que puede generar un acuerdo mal negociado frente a la región.

Como lo hemos visto alrededor de todo el estudio, *"los países miembros tienen visiones diferentes de cómo alcanzar el desarrollo y aun que debe entenderse por ello; lo cual conduce a diversas visiones de la integración comercial y la prioridad dada a lo regional y comunitario. Perú y Colombia priorizan para sus negociaciones comerciales a sus socios comerciales actuales y potenciales reales. Ecuador enfatiza negociaciones que obedecen a intereses geopolíticos y lleva adelante negociaciones con aquellos países con los cuales quiere alcanzar acuerdos de carácter político, financiero y de complementación en sectores estratégicos como el petrolero<sup>48</sup>"*, y por ello mismo, las fricciones al interior de un grupo solo conformado por cuatro países, donde dos de ellos tienen visiones completamente divergentes, esbozan un panorama adverso a los intereses nacionales.

No obstante, a pesar de no ser la mayoría de obstáculos directamente relacionados con el hecho de ser parte del grupo andino, consideramos que una negociación en bloque resultaría favorable para los intereses de las naciones en la medida en que permitiría un diálogo entre iguales, pero supeditando este hecho a una alineación política en cuanto a los objetivos y finalidades pretendidos con el acuerdo, condición esta que no se ha dado para el presente y que, por lo mismo, resalta las limitaciones impuestas a un país por el hecho de negociar individualmente un tratado de tal importancia. Una negociación llevada a cabo entre un país en vías de desarrollo y una potencia económica de primer nivel, genera para los segundos una aparente posición de dominio y envía un mensaje de desigualdad sobre el desarrollo de la negociación, y así lo han expresado también algunos de los actores del equipo de negociación colombiano.

Las circunstancias políticas actuales, así como el análisis que hemos realizado de aspectos relevantes como las verdaderas implicaciones de una decisión tan importante como la 598 en un contexto de diferencias políticas reiteradas y evidentes, resultan medulares para determinar que la CAN se constituye en un claro obstáculo para la realización de una libre negociación con los europeos, sin que por ello pueda deducirse que el hecho mismo de pertenecer al grupo se erige

---

<sup>48</sup> CHIRIBOGA VEGA, Manuel. ¿ES LA CAN UN ESQUEMA VIGENTE DE INTEGRACIÓN?.  
[http://www.comunidadandina.org/prensa/articulos/manuel\\_chiriboga\\_mayo2009.pdf](http://www.comunidadandina.org/prensa/articulos/manuel_chiriboga_mayo2009.pdf)

como obstáculo para cualquier negociación, dado que como se ha visto, son más razones políticas que jurídicas las que imponen la talanquera al desarrollo de la negociación.

El desarrollo de las Rondas que han tenido lugar hasta la fecha ha evidenciado las claras diferencias en cuanto a los intereses de unas y otras naciones con el acuerdo. Solo baste mencionar el hecho de no haberse podido incluir en el texto de las Actas de las rondas iniciales el término “Tratado de Libre Comercio”, debiendo sustituirse por “Acuerdo Comercial”, dado que países con evidentes tendencias socialistas marcaron distancia de la primera denominación, por considerar que la alusión a “Libre Comercio” daba visos de intereses “imperialistas” dentro de la negociación.

Las fracturas políticas que se viven en la actualidad dentro de la región serán, naturalmente, agudizadas en la medida en que los países parte de la negociación no sepan culminar un proceso que no hiera susceptibilidades al interior del bloque. *“La CAN dentro de sus objetivos se plantea como meta obtener desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros, crecimiento y generación de ocupación; disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los países miembros en el contexto económico internacional; fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los países<sup>49</sup>”,* y ello debería poder ser garantizable en cualquier proceso de negociación, bien sea este desarrollado bajo el esquema bloque a bloque o, como el actual, bajo el esquema multipartes.

La importancia de generar acuerdos de libre comercio con potencias mundiales, como la próxima a desarrollarse con Japón, será con seguridad una oportunidad para aplicar todos los aprendizajes que una negociación exitosa pero compleja ha generado durante el proceso de integración de Colombia con la Unión Europea, al margen de la Comunidad Andina y defendiendo por sí misma sus intereses de asociación comercial.

---

<sup>49</sup> Ibid

## 6. Bibliografía.

- **Acuerdo De Integración Subregional Andino "Acuerdo De Cartagena"** por el cual se crea la Comunidad Andina de Naciones.
- Álvarez, José Manuel. *La O.M.C comentarios jurídico-económicos para Colombia*. Universidad Externado de Colombia. Bogotá. 1998.
- Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio, Cámara de Comercio de Bogotá. *Cómo hacer negocios con Europa*. Bogotá. 1991.
- Cárdenas Rivera, Miguel Eduardo. *El futuro de la integración andina*. CEREC. Bogotá. 2004.
- Casas Casas, Andrés. *¿Qué pasa con la Comunidad Andina de Naciones -CAN -?* Papel Político Vol. 12, no. 2 (jul.-dic. 2007), p. 591-632.
- Chahín Lizcano, Guillermo. *Comercio Exterior*. Ediciones Librería del Profesional. Segunda Edición. Bogotá. 1998.
- Correa Villalba, María Elvira. *La CAN en perspectiva: dos aportes analíticos desde la ciencia política*. Tesis de Grado. Pontificia Universidad Javeriana. 2006.
- El-Agraa, Ali Mohammed. *The European Union economics and policies*. Cambridge University Press. Cambridge, New York. 2007.
- Higuera Angulo, Felipe. *Negociación del ALCA desde la CAN ¿beneficio para Colombia? el problema del TLC con Estados Unidos y la problemática de la integración suramericana*. Papel político estudiantil no.2 (Dic. 2005), p. 223-236.
- Mezzetti, Luca. *Constitución y políticas de la Unión Europea*. Biblioteca Jurídica Dike. Bogotá. 2008.
- Morales Vega, Gustavo. *Incentivos y dificultades para la integración en el siglo XXI Región Andina, Unión Europea y Acuerdos de Libre Comercio*. Editorial Javeriana. Cali. 2006.
- Olarreaga, Marcelo y Rocha, Ricardo. *La Nueva Agenda del Comercio en la O.M.C*. Centro Editorial Universidad del Rosario e Instituto del Banco Mundial. Bogotá. 2000.
- Rojas, Arroyo, Santiago y Lloreda Piedrahíta, María Eugenia. *¿TLC? Aspectos jurídicos del Tratado de Libre Comercio*.

- Tangarife Torres, Marcel. **Derecho de la integración en la comunidad andina**. Cámara de Comercio de Bogotá. Segunda Edición.
- Tangarife Torres, Marcel. *TLC con Estados Unidos*. Cámara de Comercio de Bogotá. Bogotá. 2004.

### **Páginas Web Consultadas:**

- [http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/Ing%20Rizzo/banano/expot\\_UE.htm](http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/Ing%20Rizzo/banano/expot_UE.htm)
- <http://www.rojaslloreda.com/vuelveyjuegaeltlc.html>
- [http://www.observatoriouaalalop.eu/wcm/index.php?option=com\\_content&task=view&id=39&Itemid=67](http://www.observatoriouaalalop.eu/wcm/index.php?option=com_content&task=view&id=39&Itemid=67)  
[http://www.observatoriouaalalop.eu/wcm/index.php?option=com\\_content&task=view&id=39&Itemid=67](http://www.observatoriouaalalop.eu/wcm/index.php?option=com_content&task=view&id=39&Itemid=67)
- [http://www.observatoriouaalalop.eu/wcm/index.php?option=com\\_content&task=view&id=39&Itemid=67](http://www.observatoriouaalalop.eu/wcm/index.php?option=com_content&task=view&id=39&Itemid=67)
- <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=7790>
- [http://www.cric-colombia.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=140:pueblos-indigenas-no-reconoceremos-tlc-con-la-union-europea](http://www.cric-colombia.org/index.php?option=com_content&view=article&id=140:pueblos-indigenas-no-reconoceremos-tlc-con-la-union-europea)
- <http://www.comunidadandina.org/exterior/alca.htm>
- [http://ww1.elcomercio.com/noticiaEC.asp?id\\_noticia=305454&id\\_seccion=6](http://ww1.elcomercio.com/noticiaEC.asp?id_noticia=305454&id_seccion=6)
- [http://europa.eu/institutions/index\\_es.htm](http://europa.eu/institutions/index_es.htm)
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Derecho\\_comunitario\\_europeo#Bibliograf.C3.ADA](http://es.wikipedia.org/wiki/Derecho_comunitario_europeo#Bibliograf.C3.ADA)
- <http://elcomercio.pe/ediciononline/html/2009-01-19/cronologia-dificil-camino-negociacion-tlc-entre-ue-y-can.html>
- <http://blogs.utpl.edu.ec/relacionesinternacionales/2009/07/02/la-union-europea/>
- **Presentaciones del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (tomadas de <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=7790><http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=7790>) :**
- **Negociación Comercial con la Unión Europea. Informe de resultados VI Ronda de negociaciones** Santiago Pardo Salguero, Jefe Negociador. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Bogotá, 6 de octubre de 2009.

- **Negociación Comercial con la Unión Europea. Informe público de resultados V Ronda.** Santiago Pardo Salguero, Jefe Negociador. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Bogotá, 3 de agosto de 2009.
- **Negociación Comercial con la Unión Europea. Informe público de resultados IV Ronda.** Santiago Pardo Salguero, Jefe Negociador. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Bogotá, 25 y 26 de junio de 2009.
- **Informe a la Comisión de Acompañamiento del Congreso. Negociación Comercial con la Unión Europea.** Santiago Pardo Salguero, Jefe Negociador. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Bogotá, 24 junio de 2009.
- **Negociación Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Informe previo IV Ronda .** Santiago Pardo Salguero, Jefe Negociador. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Bogotá, 8 de junio de 2009.
- **Negociación con la Unión Europea.** Luis Guillermo Plata. Ministro de Comercio, Industria y Turismo. Bogotá: Comisión 5a. del Senado, 19 de mayo de 2009.
- **Negociación Acuerdo Comercial con la Unión Europea: Informe público de resultados III Ronda de Negociaciones. Equipo Negociador. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.** Bogotá: Superintendencia de Sociedades, 14-15 de mayo de 2009.
- **Negociación Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Infome de mitad de camino Ronda Lima - Ronda Bruselas.** Santiago Pardo Salguero. Jefe Negociador. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Bogotá, 29 de abril de 2009
- **Informe público de resultados II Ronda de Negociaciones Lima - Perú, 23 al 27 de marzo de 2009. Equipo Negociador. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.** Bogotá: Centro de Convenciones Plaza de Artesanos, 2 -3 de abril de 2009.

- **Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Países Andinos.** Santiago Pardo Salguero. Jefe Negociador. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Popayán: Colombia Crece, 3 de abril de 2009.
- **Tratados de libre comercio.** Santiago Pardo Salguero. Jefe Negociador. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Medellín: Universidad Pontificia Bolivariana, 18 de marzo de 2009.
- **Estado y perspectivas negociación comercial con la Unión Europea.** Santiago Pardo Salguero. Jefe Negociador. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Bogotá, 5 de marzo de 2009.
- **Negociación Acuerdo comercial con la Unión Europea. Informe público: resultados I Ronda de Negociaciones,** 19 y 20 de febrero de 2009.
- **Negociación Acuerdo comercial con la Unión Europea: Informe a la Comisión de acompañamiento del Congreso de la República.** Santiago Pardo Salguero. Jefe Negociador. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 12 de febrero de 2009